

证券代码：002399

证券简称：海普瑞

深圳市海普瑞药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2012-10

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国海证券：万民远
时间	2012年11月19日15:30-16:15
地点	高新中一道19号A224会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：步海华 证券事务代表：熊丹 投资者关系管理专员：刘奇
投资者关系活动主要内容介绍	了解公司基本情况等。
附件清单(如有)	国海证券调研会议纪要
日期	2012年11月19日

会议纪要

会议名称	国海证券调研会议纪要		
时 间	2012年11月19日 15:30-16:15	地 点	DLP A224
参会人员	调研人员：国海证券：万民远 公司人员：步海华、熊丹、刘奇		
主持人		记录人	刘奇
纪要内容： <p>2012年11月19日下午，国海证券来公司进行调研，公司副总经理步海华及董秘办熊丹、刘奇参加了接待，交流涉及的主要问题及回答如下：</p> <p>1、问：公司销售人员较少，销售费用也较低，请简单介绍一下公司的销售模式？</p> <p>答：公司下游客户在制剂市场相对比较集中，数量较少，因此不需要很多销售人员。公司的销售模式主要两种模式，一是直接面对客户，公司大部分销售通过这种模式，还有一种模式是通过中间经销商。</p> <p>2、问：请介绍一下公司的大客户情况？</p> <p>答：赛诺菲是行业内最大的客户，他们生产的依诺肝素制剂在除了美国市场外的其他市场均在增长，美国市场由于出现了 Sandoz 的仿制药，因此在美国赛诺菲现在失去了约一半市场，但因为价格较高，销售量的影响相对比较小。我们是赛诺菲最大的供应商。Sandoz 一直也是公司的前几大客户之一。</p> <p>3、问：公司产品 FDA 级和普通级有什么区别？</p> <p>答：FDA 级和普通级产品都符合药典标准，但在客户的药政注册上有区别，FDA 级客户各项指标要求较为均衡，而主要供给赛诺菲依诺制剂的普通级原料药有些特殊要求。</p> <p>4、问：公司主要竞争对手有哪些？东诚生化主要客户中也有山德士？</p> <p>答：公司国内同行业的企业主要有南京健友、常州千红、东诚生化、常山药业几家。Sandoz 在国内的供应商有南京健友、东诚生化、千红和海普瑞。Sandoz 一直也是公司的前五大客户之一，占比不到百分之十。</p>			

5、问：公司是否有转型的预期？

答：公司的核心优势集中在肝素行业，未来战略首先是打通上下游全产业链，另一方面是向心脑血管相关领域发展，多肽领域是公司的一个尝试。

6、问：制剂的市场规模很大，公司在制剂领域有哪些发展规划？

答：制剂主要分两块，肝素制剂方面，公司自己在做，成都海通已经获得国内 GMP 认证，另外低分子制剂关联公司在做，一直进行药政注册工作。

7、问：制剂对公司盈利有多大影响？国内肝素制剂市场怎样？

答：国内标准肝素制剂市场规模相对较小，对公司的利润影响有限。低分子肝素制剂方面，主要是几家国外厂商占据主导地位，因为他们有单独定价权，如赛诺菲、葛兰素史克、辉瑞等。

8、问：募投扩产项目今年能投产吗？

答：募投扩产项目难度较大，主要是工艺要求较高，因为原厂扩产建设既要减少对现有生产的影响，又要符合工艺要求，出现的困难比预期的要大，如另外重新选址建设，FDA 需要重新做现场检查，重新验证，耗时将更加长，而原厂扩建则只需要报备即可。

9、问：公司产能设计 5 万亿，近年产量似乎超过了设计产能？

答：公司订单大于产能数量，公司一直处于超负荷生产状态，目前这一情况还没有改变。

10、问：肝素行业未来是否存在产能过剩？

答：产能并不等于产量和销量，这还有赖于下游客户的需求和上游原料的组织和管理工作。产能可以快速增加，但原料的供应和下游需求不会爆发性的增长，产能释放需要一定过程。。

11、问：公司目前毛利率达到 38%，未来一段时间能够继续维持这一水平吗？

答：我们认为短期内看不到对行业产生剧烈影响的因素，因此公司毛利率短期内会维持在以目前水平上下的一定范围内。

12、问：公司收购加拿大上市公司股权有何用意？

答：因为公司和他们在主业技术上有一定匹配和互补性，因为动物来源的药品最大问题来源于病毒，他们在蛋白质纯化、病毒去除上具有一定技术优势，因此与他们的技术合作可以提高公司产品安全性，同时他们有一些技术上、产品上的储备，看将来是否有进一步合作的机会，而该公司前些年一直处于投入状态，目前有业绩转好的趋势，因此选择现在这个时点进入相对较好。

13、问：公司目前有哪些对外投资并购计划？

答：公司一直在寻找合适项目，因为我们投资的项目要考虑是否有协同效应、是否有互补性，是否有价值，其次，也要看合作的项目未来我们能够做些什么，能否强化它的优势，因此难度很大。

14、问：公司是否考虑在行业内进行收购？

答：国内肝素行业已经相对集中，几家较大企业已经上市，应该说机会很少。

15、问：公司对股价有什么要求？

答：公司希望股价好，能够反映公司价值，但在行业环境没有明显变化前提下，目前经营压力仍然较大，公司将会更专注做好主业，在行业走出低谷后，由于我们在行业内规模大，专业性强，会更加受益。公司目前的工作主要是提高资源管理能力，进行客户拓展，在技术、质量角度做一个提升。

16、问：公司是否考虑股票回购计划？

答：在经营环境不改变的情况下，回购也不是解决问题的根本措施，只能短期刺激股价，但不会对股价的长期趋势产生影响，因此公司认为找到合适的投资机会在中长期对股东更加有益。

17、问：公司控股的子公司基本处于亏损状态？

答：下面介绍一下公司子公司的情况。多普生，原来主要负责原料采购，但现在这方面的作用越来越不重要，采购职能逐渐都转移到海普瑞；北地奥科，当初收购的原因主要是厂房物业价值，其他没有经营业务；成都深瑞，6月刚刚投产，规模上去之后才会慢慢盈利；山东瑞盛，还没投产；成都海通，已通过GMP，需要进一步走相关程序，产品上市后才能盈利；海外的公司主要是海普瑞香港，是我们境外做投资的平台，因为海外投资还没展开，因此目前没有赚钱。未来有实体业务并有盈利目标的主要集中在成都深瑞、山东瑞盛、成都海通。其中，成都海通是公司产业链向下游延伸的尝试，是重要的平台，未来在国内市场要取得一定份额，做得好对公司其他品种在国内销售也有一定示范作用；成都深瑞、山东瑞盛在上游供应原料，主要体现成本控制和管理效率提升这两方面。

记录人：  2012.11.20

审核人：  2012.11.20