

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：2012-14

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	厦门普尔投资公司：陈卫荣、丁宁
时间	2012年12月13日10:00-11:15
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)	厦门普尔投资公司-调研会议纪要
日期	2012年12月13日

附件 2:

R-司-行政-管理-018-02

会议纪要

会议名称	厦门普尔投资公司调研会议纪要		
时 间	2012 年 12 月 13 日 10:00-11: 15	地 点	A224
参会人员	调研人员：厦门普尔投资公司：陈卫荣、丁宁 公司人员：步海华、熊丹、刘奇		
主持人		记录人	刘奇
<p>纪要内容：</p> <p>2012 年 12 月 13 日上午，厦门普尔投资公司来公司进行调研，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：肝素价格近年来剧烈波动的原因是？</p> <p>答：近些年肝素行业价格一直处于上涨趋势，2007 年—2010 年价格上涨了约 7 倍，但 2011 年后价格开始出现下降，与最高点相比下降约 40%多，下降的主要原因主要是：一、欧美经济低迷，压缩医保支出，影响下游制剂市场需求；二、2010 年在美国，依诺肝素制剂被 Sandoz 仿制，导致美国市场价格下降。其中第一个原因是主要原因。</p> <p>2、问：价格的下降是否会影响上游的供应？</p> <p>答：在肝素行业的成本构成中，上游粗品生产企业的原肠约占成本 80%以上，而原料药企业的的肝素粗品则占成本的 80%—90%以上。所以是否赚钱取决于采购成本，价格下降过低影响到利润，会影响粗品生产积极性。</p> <p>3、问：公司在上游采购的份额有多少？</p> <p>答：这方面没有准确数据，我们估计大概采购了国内 30%的肝素粗品。</p> <p>4、问：国内从事肝素原料药出口的竞争者应该不是很多吧？</p> <p>答：国内出口肝素原料药的企业主要 5 家，除了公司外，还有南京建友、常州千红、常山药业、东诚生化。</p> <p>5、问：现在行业上游粗品企业情况怎样？</p> <p>答：上游粗品生产较为分散，因为原肠运输有一定运输半径，主要受两个因素影响，一是运输条件，包括道路状况和运输设备等。二是盈利能力，能够承受多大运输成本，这些就决定了粗品企业具有明显的地域性，所以较为分散，但目前也有集中的趋势。</p> <p>6、问：公司的粗品采购主要在哪些地区？是否有自己生产粗品？</p> <p>答：公司在全国各地采购粗品，今年有一家子公司开始生产粗品，但公司作为原料药企业，没有明显</p>			

的采购地域性。

7、问：目前行业内的五家企业可以说形成了寡头垄断格局，您觉得未来竞争策略会如何选择？

答：目前在下游客户上，各家客户的竞争程度相对较低，原因是各家客户的重叠性较低。未来的竞争更多是在原料上竞争。

8、问：上市的几家企业未来扩产后对上游的争夺会加剧？

答：扩产后，由于各家企业的产能消化需要一个过程，而原料的储备和采购需要与产量配比，在现在的粗品原料价格下，超产能消化地储备原料不是一个合理的商业选择，因此预计各家企业扩产后对上游原料的争夺肯定会有所加强，但不会带来原料价格的明显上涨。

9、问：这就要求各家从粗品到原料药的收率各方面要提高，否则难以承受成本变化压力？

答：各家公司从粗品到原料药的收率都已经较高，相对稳定，很难明显改变，现在最关键的是产能消化的能力。肝素行业首先比拼的是质量，其次价格也会有一定的影响但肝素用途较为广泛，各家客户对质量的要求不尽相同，因此上价格也不一致。

10、问：肝素用途广泛，请介绍一下？

答：用量最大的领域是低分子肝素制剂，包括依诺、达肝素、那曲肝素等产品，主要都用于抗血栓；此外还包括肝素制剂（血液透析）；外用；血液稀释剂；和支架等等。因此各种用途对肝素的质量要求都不尽相同。

11、问：公司的销售费用、管理费用都比较少？

答：公司所销售的产品是原料药，属于专家消费系统，基本没有太多销售费用，管理费用主要是研发费用和人员费用。

12、问：公司都有哪些研发方向？

答：研发主要是两块，一是现有产品质量和工艺技术的提高，二是新产品和新用途的研发。

13、问：公司新产品的研发有哪些方向？

答：公司对于新产品的研发方向：一是对肝素新用途的研发，包括配合客户所做的一些工作；二是多肽类药物的研发，由下属子公司负责，其团队来自美国，有着十几年的经验，技术相对成熟。

14、问：公司生产的肝素制剂是否会和客户产品冲突？

答：不会。公司客户没有在国内销售肝素制剂，他们主要是销售低分子肝素制剂，两者不同。

15、问：为什么公司没有帮客户进行生产，采用OEM模式？

答：因为这些产品主要都在欧美，相关认证及设施要求都较为严格，只有当公司的设施通过美国或欧盟的药政批准后，才能够为客户代工。

16、问：您如何看待未来2-3年公司收入增长预期？

答：影响收入的两个因素主要是量和价。价格方面仍然存在压力，但预计会保持相对稳定，窄幅波动。从量的角度来看，因为公司募投项目推迟到了明年11月份，所以明年的产销量变化不会很大，在募投项



目完成后，产量会相应增加。

17、问：公司未来资金使用方向有哪些？

答：公司目前的超募资金及自有资金共有 60 多亿，使用方向一是支持现有业务领域的发展，包括肝素、多肽，和未来坪山制剂生产基地的建设，二是心脑血管相关治疗领域，包括合适项目的投资。

18、问：现在是否有可替代肝素的药品？

答：完全替代的现在还没有，大家一直都想开发这类替代产品，但由于肝素结构复杂，合成替代目前还不可能。

调研结束。

记录人：刘芳 2012.12.17

审核人：张杰 2012.12.17