



证券代码：002399

证券简称：海普瑞

深圳市海普瑞药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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	西南证券：杜向阳、吴严；中银基金：刘潇；国海富兰克林基金：刘牧；华富基金：廖庆阳；国投瑞银：张佳荣；金鹰基金：陈颖；长城基金：唐项涛
时间	2021年4月28日 20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李锂、董事兼副总经理 李坦、董事兼总经理 单宇、财务总监 张斌、董事会秘书 谈焯、首席商务官 韩涛、首席医学官 陈刚
投资者关系活动主要内容介绍	公司定期报告业绩交流
附件清单(如有)	西南证券等机构调研会议纪要
日期	2021.04.28

会议纪要

会议名称	西南证券等机构调研会		
时 间	2021.04.28 20:00-21: 00	地 点	电话会议
参会人员	西南证券：杜向阳、吴严；中银基金：刘潇；国海富兰克林基金：刘牧；华富基金：廖庆阳；国投瑞银：张佳荣；金鹰基金：陈颖；长城基金：唐项涛。 公司：董事长 李锂、董事兼副总经理 李坦、董事兼总经理 单宇、财务总监 张斌、董事会秘书 谈焯、首席商务官 韩涛、首席医学官 陈刚		
主持人	NA	记录人	张亚君
纪要内容： <p>2021年4月28日，公司与西南证券朱奕彰团队召开电话会议，公司董事长李锂、董事兼副总经理李坦、董事兼总经理单宇、财务总监张斌、董事会秘书谈焯、首席商务官韩涛、首席医学官陈刚参加了会议，调研交流情况如下：</p> <p>一、介绍环节</p> <p>公司财务总监张斌介绍公司2021年第一季度业绩的主要情况：</p> <p>受全球疫情形势影响，各国政府和企业经营态度保守，导致2020年第四季度部分原料药订单延后。另外，肝素原料价格在2020年持续走高，虽然2021年第一季度其涨幅在放缓，但目前价格仍然维持在高位。这两个因素共同作用，对原料药和胰酶的业务造成了一定的影响。</p> <p>公司的两条主力业务线，制剂板块和大分子CDMO业务表现出色，业务收入同比快速增长。基于这样的优秀表现，公司有信心达成全球产业链整合、凭借质量疗效优势完成转型并最终成为肝素行业的全球新领导者的战略目标。</p> <p>公司一季度总收入比去年同期有所下降。主要由于原料业务订单的延后，商务谈判目前还在进行。肝素产业链的整体收入与去年同期基本持平。收入构成方面，制剂的收入占比较上年同期有较大提升。</p> <p>在一季度欧洲疫情反复的不利环境下，制剂业务仍然实现了价量齐升，收入保持了同比近30%的快速增长。非欧美海外市场业务增速尤其明显，收入同比增长超650%。考虑到部分非欧美新进入市场于一季度实施了竞争性的定价策略，因此板块毛利率较去年同期略有降低，但欧洲市场均价上升明显，随着市场拓展的深入，全年来看，制剂业务增长仍有较大空间。</p> <p>原料药业务方面，一季度收入、毛利率和毛利额同比都有下降。从全年的展望来看，公司对原料药</p>			

务仍然有很强的信心。此外，制剂业务和 CDMO 业务对公司整体收入贡献占比的提升有利于加强公司盈利的稳定性。

一季度 CDMO 业务收入同比有所下降，主要原因为生产设备调试修理导致 SPL 部分订单交付延误。赛湾生物业务运行平稳，依靠充足的在手订单和优秀的准时、成功交付能力，在收入方面实现了 30% 以上的快速增长。

一季度创新药的主要进展为，Oregovomab 在中国的 III 期临床试验申请已获得 CDE 受理。此外赛诺菲对 Kymab 的收购已于 4 月完成交割，公司已收到首期转让价款。

二、问答环节

Q1: 一季度公司现金流增长比较明显，但是从收入和利润的角度来去看的话，利润增速比收入增速相对来说下降要更多。能不能再进一步再做一个就是系统性的解释？

A: 2021 年一季度经营现金流入主要为前期销售收入回款。

从结构上来说，一季度制剂和 CDMO 的收入均有稳定的增加，符合公司预期。成本的上涨客观上造成了利润的降幅大于收入降幅。收入下降主要是由于原料业务和 SPL 部分 CDMO 胰酶的业务订单的延后，公司对相关情况在二季度得到解决和改善持乐观态度。

Q2: 公司新增了两位高管，未来对公司创新药的研发和产品策略的规划能详细介绍下吗？

首席商务官规划介绍：

第一，从策略的方面来说，公司最大的原则是希望寻找有差异化的品种，以规避红海竞争。

第二，公司希望有更大的竞争空间，更好的实现商业化价值。在有限资源的情况下，公司会花更多的精力去实时地评估两个维度的数据。一是评估它在市场的竞争的格局；二是对研发优先级的排序，优先支持最能够成药的管线的临床，以尽早地实现对投资者的回报。

第三，公司也会根据业务协同性来考虑未来管线的填充。比如现在的管线有肿瘤、心脑血管领域的，那么未来还会继续去填充这两个领域创新的产品。

首席医学官产品介绍：

1.Oregovomab 是一个针对肿瘤抗原 CA125 的鼠源 IgG1 单克隆抗体。通过在体内与 CA125 结合成为一种新抗原，从而使其作为免疫靶点且更具免疫原性；进而通过树突状细胞的抗原递呈，可以激活人体细胞免疫系统和抗原特异性 T 细胞。Oregovomab 的全球 IIb 期临床试验数据展示了其联合现有的卵巢癌一线标准化疗（以下简称“SOC”）与 SOC 相比，对无进展生存期（PFS）和总生存期（OS）都可带来显著临床获益。其中中位无进展生存期（mPFS）达到对照组的 3.5 倍（分别为 41.8 个月和 12.2 个月）；与现有 SOC 相比，病情进展和死亡的风险降低了 50% 以上；而且安全性数据表明，Oregovomab 联合 SOC 的

治疗并没有导致更多的毒性，这有利于在获批后 Oregovomab 与现有卵巢癌一线 SOC 联合的治疗方案得到临床广泛应用。目前 Oregovomab 三期临床申请已经被 CDE 受理。公司期待在不久的未来这款全新理念的产品能够惠及中国和全世界的卵巢癌患者。

2.AR-301是特别针对金黄色葡萄球菌释放的 α -毒素的全人源单克隆IgG1抗体(mAb)，该药物目前正处于全球III期临床试验阶段，通过与抗生素标准疗法联合用于治疗金黄色葡萄球菌引发的呼吸机相关性肺炎(VAP)患者。前期已经在美国完成的一项I/II期试验的结果表明，与仅使用抗生素治疗的患者相比，使用AR-301治疗的患者一致证实在机械通气上耗时更少，根除金黄色葡萄球菌的比例更高。AR-301已获得FDA授予的快速审评通道资格及EMA授予的孤儿药资格。作为全球MRCT的一部分，控股子公司深圳瑞迪在中国启动AR-301的III期临床试验，2020年第四季度开始招募患者。

3.RVX-208 是一种选择性抑制溴域和额外末端结构域蛋白质的小分子药物，首个全球 III 期临床试验所针对的主要适应症为降低心血管疾病患者主要不良心血管事件发生率。尽管 III 期临床试验结果未达到主要临床终点，实验数据显示 RVX-208 具有良好的耐受性和安全性，且在降低卒中以外的 MACE 及充血性心衰（CHF）风险方面有较好的疗效。2020 年 1 季度，RVX-208 联合包括高强度他汀类药物在内的标准疗法用于近期出现急性冠状动脉综合症的 2 型糖尿病患者主要不良心血管事件的二级预防，获得了美国 FDA 突破性疗法认定，是近五年来美国 FDA 在心脑血管领域仅授予过的两项突破性疗法中的其中一个品种。美国 FDA 授予的突破性疗法认定，是一种药品加速开发和审评的程序，适用于治疗严重疾病且初步临床证据显示出显著优于现有疗法的药品。获得突破性疗法认定能够显著地支持 RVX-208 的开发计划。2020 年 6 月下旬，RVX-208 的关键性 III 期临床方案再度获得美国 FDA 批准，且美国 FDA 同意，如其中期数据分析结果显示有效性与安全性达标，该药物可以提交 NDA 上市申请。Resverlogix 将继续与美国 FDA 密切协作，促成药品开发计划有效率地实施。

未来我们新药板块将以满足医疗需求为中心，向创新和差异化两个方面延伸。

Q3：原料产业链的整体情况以及今年原料制剂下游竞争给咱们上游的影响请简单介绍一下。

A：公司肝素业务是从上到下的垂直产业链布局，而且在中国和美国都具有通过上游资源控制的强大的生产能力。全球疫情对公司原料药业务的客户有影响，导致客户采购节奏受到扰动。公司会坚持向下游制剂拓展的策略，优化商业模式并加强议价优势。

Q4：公司一季度利润下滑的可能比收入要厉害一点，能不能从毛利，成本这些口径解读一下？

A：成本的上涨客观上造成了利润的降幅大于收入降幅。从费用端的角度来说，公司销售费用管理费用等较去年同期下降或持平。

Q5：上游成本的固定会在 Q2 得到一个向下游输出的一个改善吗？这块也主要是通过原料药业务来体现吗？

A: 公司业务的盈利能力提升, 主要通过收入结构的优化, 即制剂业务和 CDMO 业务贡献占比提升来改善, 另一方面也通过原料药成本实现价格传导来实现。

Q6: 能简单介绍下公司未来 5 年规划吗?

A: 海普瑞在十年以前确定的战略, 现在坚定不移地在实现的过程当中。并且在制剂业务的转型上已经初见成效, 在创新药上三个重要的品种都到了三期临床。我们要加强管理能力, 经营能力, 使我们的现有的依诺制剂业务稳步增长, 并且带来净利润的持续增长。在创新药业务上, 我们希望海普瑞走出自己独特的道路, 给病人带来价值。

调研过程中, 公司参与人员与投资者进行了充分的交流与沟通, 严格按照有关制度规定, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。