

证券代码：300294

证券简称：博雅生物

华润博雅生物制药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220325

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司博雅生物 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 03 月 25 日 下午 15:00-17:00
地点	“博雅生物投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	总裁：梁小明先生 财务总监：梁化成先生 董事会秘书：涂言实先生 独立董事：章卫东先生 保荐代表人：胡朝峰先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 3 月 23 日在巨潮资讯网披露了《关于举行 2021 年年度报告说明会的公告》，本次业绩说明会主要交流情况如下： 1、华润入主后公司管理方面的变化 2021 年 11 月份，华润医药正式成为博雅生物的控股股东，控股以来，完成博雅生物董事会、监事会的改组，调整高管等经营层的分工，使分工更为精细化；完善党委、纪检等组织，实现“党建引领”，发挥党委“把方向、管大局、促落实”职能；明确博雅生物聚焦血液制品业务的发展战略目标，确立了博雅生物“十四五”战略规划。华润医药从法人治理、组织建设、管理对接、文化导入等方面开展了系统和全面的对接和管理融合工作，管理磨合平稳顺利。

2、公司新浆站的申请进度及未来几年的规模目标

力争至“十四五”期末，实现浆站总数量 30 个以上。公司一直以来积极在符合条件的区域申请新设，但浆站的申请新设受诸多因素影响，存在不确定性。

3、十四五末的 30 个浆站目标，具体如何去实现

充分把握“十四五”血液制品产业发展机遇，明确浆站具体拓展计划，加强目标省份拓展力度。积极寻求行业内血液制品企业整合机会，加强投资并购团队建设，着力打造专业化浆站拓展能力，确保达成年度浆站拓展目标。

4、根据智能工厂可行性研究报告中公司战略发展需求提到：从浆站获批到获得采浆许可需要 1-2 年，而浆站正式开采到采浆量基本稳定需要 3-5 年时间，而智能工厂投产是 2027 年，根据时间推导，公司规划的 16 个新设浆站应该能在今明两年获批，如何理解

公司力争至“十四五”期末，实现浆站总数量 30 个以上，但浆站的申请新设受诸多因素影响，获批时间存在不确定性。一般情况下。正常情况下，浆站获批设置到获得采浆许可需要 1-2 年左右时间，而浆站正式开采到采浆量基本稳定需要 3-5 年时间，因此新获批浆站数量较多且占比较高的企业未来有望获得更大的业绩弹性。

5、公司的产能在新厂未建成前，是否可以通过加班加点来解决产能问题，或是公司已经有其它措施，达到极限能满足多少浆量

公司白蛋白、球蛋白类产品的产能为 600 吨，因子类产品产能近千吨。公司结合原料血浆规模、市场情况等因素优化排产方案。

6、公司糖尿病业务与华润双鹤的部分糖尿病业务存在同业竞争的关系，公司后续在这块业务上的发展计划

华润医药出具了关于避免与上市公司同业竞争的相关承诺：“在本次收购完成后五年内，通过采取并购重组、资产处置、股权转让、业务经营委托、股权委托或将新业务机会赋予博雅生物及其控制的企业等多种方式解决上述现存的同业竞争问题。”公司未来将聚焦血液制品主业。

7、请问丹霞生物调浆或者改变供浆关系进展如何

公司非常看重丹霞生物的血浆资源，仍将积极推进解决丹霞生物的续证工作，协同丹霞推进经营质量提升工作，进一步提升经营质量和整体竞争力。据了解，丹霞目前有 17 个浆站。丹霞生物在广东省已有 8 个浆站已恢复运营采集，其他浆站的续证工作也正在积极推进。未来，在具备并购条件的前提下再考虑下一步的整合工作。

8、请问公司第四季度亏损的原因

2021 年第四季度经营利润稳定。公司依据《企业会计准则》及公司会计政策相关规定，基于谨慎性原则，计提 2021 年资产减值准备 7,503.44 万元，以及补提全年工资、奖励等费用。

9、天安药业和新百药业近几年业绩持续下滑，是否存在商誉减值的可能，公司有无具体方法扭转上述两家的经营颓势

公司商誉主要为收购天安药业、南京新百药业及广东复大形成的。上述业务板块受医药环境政策变化，近期业绩有所波动，但公司一直努力经营，通过优化产品结构、降本增效等措施确保各项业务稳定经营。截至目前，公司商誉不存在减值的迹象。具体数据可以详见已公告的减值测试报告。

10、首先祝贺公司血制品业务 2021 年取得了优秀的业绩，血制品净利润增长达 125%，净利润率超过 30%，吨浆利润超过 90 万！请问公告中在研的新品种预计能带来多少新增吨浆利润

随着在研产品陆续上市，公司产品结构得到进一步优化，对吨浆收入、吨浆利润有积极作用，具体要结合产销率得出具体的吨浆利润贡献。

11、请问这次广东集采血制品纳入，公司预计对公司业务及利润带来怎样影响

据了解，本次广东联盟区域的集采的定价方式是对某品种单个企业和以往的中标价比，取最低值。此外，广东联盟集采，对血液制品来说相当于带量联动，在不高于有效申报价和产品全国最低挂网/中标价即可中选。中选协议签定后，有了基本进院数量的保障，减少和

	降低了医院二次开发的难度。本次的集采对血液制品的影响总体有限。后续，公司也将根据各区域的政策适时调整策略。 12、目前疫情情况下，是否整个行业在采浆上都面临更大的困难 公司积极按照政府疫情防控政策，积极应对，公司生产经营一切正常！ 13、公司如何看待自己的股价，目前的估值水平能否反应公司真实的内在价值，有无回购计划 公司关心自身股价情况，但二级市场的股价受多种因素的影响，在短期内具有不确定性，公司认为，提升企业市值、维护股价良好运行的核心是持续增强公司的核心竞争力和持续盈利能力。 14、公司股价目前处于低位，公司是否有员工持股等股权激励计划 2020 年 5 月，国务院国资委印发《中央企业控股上市公司实施股权激励工作指引》，加快建立健全覆盖企业经营管理骨干和核心科研技术人才的正向激励机制，充分调动各类人员积极性和创造性，推动企业实现高质量发展。 15、就目前海外采浆恢复情况来看，公司有想法大力拓展血制品海外市场吗？ 公司通过“引进来、走出去”、加强国际注册和定制项目合作，提高产品出口份额，扩大国际影响。 16、献浆员的逐渐老龄化，公司除营养费补贴之外会采取什么激励措施来发展新生代的献浆员？另外，采浆成本逐年上升，而随着广东联盟血液制品集采开始对于产品提价也更加困难。未来公司采取怎样举措来提高血液制品的单产价值 公司努力打造血浆品牌营销，提升献浆员情感粘性，发展新生代的献浆员；同时，公司将持续提升浆站管理能力，挖掘单站潜能，注重成本控制，打造百吨浆站标杆，促进内生增长。 17、未来公司在研发方面有何具体举措去追赶类似“武田制药”
--	--

	这些国际上在血制品研发方面做得很出色的巨头 公司将以罕见病治疗药研发为突破口，丰富血液制品管线，“十四五”期间力争实现每年新增一个品种上市的目标，通过持续开展工艺优化与精益管理，提升产品质量与收率，降低综合成本。 18、2021 年报中提到公司具有并购整合优势，未来将整合行业资源，快速扩张和发展。请问能否透露公司在并购整合方面，有没有初步的规划、目标和方向 公司聚焦血液制品，打造血制品平台，加速与华润医药的融合，加强浆站资源拓展，并购整合血制品企业，扩充产能，丰富产品管线，强化学术推广，拓展国际市场，为推动博雅生物进入国内血制品第一梯队企业迈出坚实步伐。 19、公司立志“打造世界一流的血制品企业”，公司有何具体举措 公司将聚焦血液制品的发展，从原料血浆与产能的规模能力、产品技术创新能力、市场营销能力、投资并购能力等举措，实现“成为世界一流血液制品企业”的战略目标。 具体交流内容详见“博雅生物投资者关系”小程序。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 03 月 25 日