

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：2022-001

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	申万宏源：张静含、李敏杰、余玉君； 贵源投资：赖正健；吉渊投资：蒋栋；天虫资本：陈继业； 德邦基金：袁之淙；顶天投资：郭琪；私享股权投资基金：张宏达； 华宝信托：顾宝成；九泰基金：马成骥； 中信证券：宋彦博；光大证券：刘勇；华夏财富：程海泳； 静衡投资：张琳；长江证券：叶颂涛；平安证券：李峰； 德福资本：裴彦春；东亚银行：张亦舒；Virtues Capital：冯晔； 上汽顾臻：沈怡雯；兴全基金：仲可婧； 慧琛资产：周领；Polunin：黄静；银杏环球：王光华； 德邦证券：顾旭俊；申万资管：邓拥军；江亿资本：贺长明； 凯丰投资：童波；睿扬投资：张倬颖；高毅资产：万明亮； 天弘基金：郭相博；磐厚资本：兰水；国泰君安：谢知霖； 财通证券：郭琦；人寿养老：张树声；
时间	2022.04.12 16:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 李锂、董事兼总经理 单宇、董事兼财务总监 张斌、 董事会秘书 钱风奇
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)	申万宏源等机构调研会议纪要
日期	2022.04.12

记录人：张文譞

审批人：钱风奇

会议纪要

会议名称	申万宏源等机构调研会		
时 间	2022.04.12 16:30-17:30	地 点	电话会议
参会人员	申万宏源：张静含、李敏杰、余玉君； 贵源投资：赖正健；吉渊投资：蒋栋；天虫资本：陈继业； 德邦基金：袁之涑；顶天投资：郭琪；私享股权投资基金：张宏达； 华宝信托：顾宝成；九泰基金：马成骥； 中信证券：宋彦博；光大证券：刘勇；华夏财富：程海泳； 静衡投资：张琳；长江证券：叶颂涛；平安证券：李峰； 德福资本：裴彦春；东亚银行：张亦舒；Virtues Capital：冯晔； 上汽产臻：沈怡雯；兴全基金：仲可婧； 慧琛资产：周领；Polunin：黄静；银杏环球：王光华； 德邦证券：顾旭俊；申万资管：邓拥军；江亿资本：贺长明； 凯丰投资：童波；睿扬投资：张倬颖；高毅资产：万明亮； 天弘基金：郭相博；磐厚资本：兰水；国泰君安：谢知霖； 财通证券：郭琦；人寿养老：张树声； 公司：董事长李锂、董事兼总经理单宇、董事兼财务总监张斌、 董事会秘书钱风奇		
主持人	NA	记录人	张文譞
<p>纪要内容：</p> <p>2022年4月12日，公司与申万宏源等团队召开电话会议，公司董事长李锂、董事兼总经理单宇、董事兼财务总监张斌、董事会秘书钱风奇参加了会议，调研交流情况如下：</p> <p>一、介绍环节</p> <p>公司董事长李锂介绍公司 2021 年度整体经营情况：</p> <p>在过去一年，海普瑞所有同仁上下一心，奋力拼搏，虽然面对了一些困难，但我们团队迎难而上、坚持价值引领，深化转型升级，成功做到了肝素产业链向高端制剂转型，并在各业务领域都取得了相当不错的成绩。在这里和大家简述一下：</p> <p>首先，我们集团的总收入继续保持有序的增长，营业收入达到 63.7 亿元，同比增长 19.4%；其中依诺肝素制剂全年销量突破 1.8 亿支，增幅超过七成；同时依诺肝素 API 得到市场及客户的认同，全年销量增长超过三成；另外 CDMO 板块，赛湾生物收入继续保持良好势头，无论收入还是毛利都保持了快速增长，毛利率更是达到了历史最好表现。这些呈现，印证了我们采取核心业务转型的效益，展现了海普瑞坚韧的抗逆能力，同时，也体现了海普瑞的底蕴和长期价值。</p>			

2022 年而言，伴随主营业务销售规模的持续扩大，我们转型征程将不断深化，业务结构将持续优化，我们预期，这些驱动因素，都是业务板块提升和盈利能力改善的发力点，海普瑞的收入将保持稳健和持续性的增长，实现企业价值的不断提升，努力以良好的业绩回报股东的厚爱与支持。

展望未来，所有海普瑞人将继续向大家展示我们的决心和毅力，扎扎实实做好工作，把全产业链布局、全球化供应链、深厚的市场培育等优势不断结合，使海普瑞能够坚定地持续有效增长的轨道上不断前行；同时，海普瑞以患者之需为己任，探索、开发并提供高质量的安全有效药物和服务护佑健康，将发展成为全球领先的创新型跨国制药企业。

公司董事会秘书钱风奇介绍公司 2021 年年度业绩的主要情况：

海普瑞 2021 年实现营业收入 63.7 亿元，同比上升 19.4%；其中肝素产业链业务收入 53.6 亿元，同比增长 26.9%。

肝素产业链业务中，依诺肝素钠制剂收入 26.4 亿元，同比增长 73.2%；2021 年公司依诺肝素钠制剂全球销量为 1.86 亿支，销量同比增长 72.6%，毛利为 9.9 亿元，同比上升 34.6%，毛利率 37.7%，制剂收入占集团总收入的 41.5%，是公司当前最重要的业务板块，也是增速最快的板块。

制剂业务中，欧洲市场销售收入同比上升 59.3%，销量超过 1.3 亿支，同比增长 49.3%，保持量价齐升的势头。美国市场供货超 1300 万支，市占率接近 15%，今年新增自营标准肝素制剂业务，在美国市场将有进一步发展。非欧美海外市场收入同比上升 299%，销量同比增长超过 300%；中国市场收入持平，销量同比增长 16.2%。

肝素 API 业务整体收入 27.2 亿元，同比上升 0.8%，表现平稳，其中依诺 API 的销售收入及销售量都有逾三成的增长，实现量价齐升，依诺 API 的快速增长是 API 业务一个重要的增长引擎。

CDMO 业务整体收入 8.1 亿元，同比上升 2%。其中赛湾生物收入 6.9 亿元，同比增长 17.3%，赛湾生物的服务型业务收入上升 25.3%，毛利率达历史新高。

公司全年归母净利润为 2.4 亿元，同比下降 76.5%，扣非归母净利润为 0.9 亿元，同比减少 84.8%，业绩下滑的主要原因是：

一是 2020 年原材料价格攀升，直到 2021 年中一直在高位徘徊，公司原料成本维持在较高水平，对肝素产业链毛利率造成压力，然而粗品价格于 2021 年中起下滑，我们预期 2022 年毛利率会有所改善；

二是同比基数较大，2020 年度受 Kymab 股权交易等影响，公允价值变动损益大幅增加，使得 2020 年投资收益及公允价值变动带来的收益基数很高；而 2021 年公司投资收益、公允价值变动、投资项目的资产减值造成了负贡献，拖累整体利润表现；

三是汇兑损益对公司业绩造成一定的影响，我们正在积极地做好内部措施减少汇率波动对公司业绩的账面干扰。

与业绩预告、快报存在差异的主要原因是前期审计工作受疫情影响未完成，后续审计增加了部分投资项目的亏损和减值损失计提，以及根据收入截止性差异进行了部分收入调整。

如剔除 2021 年投资收益、公允价值变动、投资项目相关的资产减值及结构性汇兑损益的影响，公司经调整的归母净利润应为人民币 5.57 亿，同比下降 9.5%，可以看到，去年在诸多不利因素影响下，公司主营业务仍在良性轨道上发展，我们也期待今年毛利率水平提升后，公司业绩有更好的呈现。

二、问答环节

Q1: 如何看待 2022 年度各业务板块的成长性？

A: 制剂业务方面，预期收入端仍维持快速的增长。在欧洲市场，不断提高各国家市场的渗透率及院外渠道的开发将推动销售增长持续，进一步抢夺市场份额；在美国市场，依托合作伙伴的销售及自营销售两种销售模式，将带来新的增长动力；在非欧美海外市场，积极开拓新市场及加大现有市场的销售也将保持较快的增长水平；在中国市场，国家集采招标正在展开，我们已做好相应的招标策略，如若顺利中标，有望快速放量。总体而言，2022 年制剂收入仍在良性增长轨道，毛利率有望改善。

API 业务方面，依诺 API 销售向好，将继续保持快速增长势头，标准 API 销售，跟大客户的谈判，我们有信心朝着我们预期的方案推进。

CDMO 业务方面，赛湾生物收入维持快速增长，利润增长随着经营效率的提升将提速，截止 21 年底总的在手订单维持美元 1 亿元左右。

Q2: 新药研发战略方向及最新进展是如何？

A: 公司新药研发战略方向主要是结合尚未被满足的患者需求与公司开发能力，基于海普瑞多年积累的对糖化学和糖生物科学认知，针对治疗免疫系统紊乱引起的致命疾病，布局有独特作用机制，能够被 FDA 批准且具有商业化价值的创新药。从这些品种的作用机理和目前已经得到的新药临床试验的反馈来看，新药开发情况已经达到了公司的预期。而随着各个品种临床试验的蓬勃推进，研发费用会越来越大，公司也在不断改进对品种的管理模式，不要过分干扰我们的主营业绩。

公司主要研发的新药品种最新进展如下：

Tosatoxumab (AR-301)，针对金黄色葡萄球菌 α -毒素的全人源 IgG1 单克隆抗体，完成的 I/II 期临床试验显示：仅使用抗生素治疗的患者相比，联合使用 AR-301 治疗的患者可缩短机械通气时间，根除金黄色葡萄球菌的比例更高。去年完成了中国首例患者入组，目前国际多中心的 III 期临床试验在全球约 20 个国家或地区开展了研究，全球 139 例受试者入组。

Oregovomab, 单克隆抗体, 通过激活 CA125 的特异性 T 细胞免疫应答, 该药物已完成一项 II 期临床试验, 作为联合标准化疗的疗法, 治疗晚期原发性卵巢癌患者。II 期临床结果显示, 联合化疗组的中位无进展生存期(PFS)显著延长, 达到 41.8 个月, 而纯化化疗组的中位 PFS 为 12.2 个月, 总生存期(OS)亦有明显改善。去年完成了中国第 2 次 Pre-IND 的申请; 中国台湾有 6 家 Site 加入 MRCT。目前正在进行全球关键性的 III 期临床试验 (FLORA5), 截止 2021 年底, 已经启动了 110 家中心, 入组了 150 个受试者。

Apabetalone (RVX-208), 一种溴结构域和超末端结构(BET)蛋白选择性抑制剂, 联合标准护理以降低 II 型糖尿病伴高危心血管疾病、急性冠状动脉综合征及低高密度脂蛋白(HDL)患者的主要不良心血管事件发生率, 已获得 FDA 突破性疗法认定, 并获 FDA 批准新关键性 III 期临床方案。公司将进一步加快药物开发计划, 包括已规划临床试验, 及加快开发战略的实施。

H1710, 一类新型的肝素衍生物, 是作为乙酰肝素酶抑制剂而开发的自研品种, 乙酰肝素酶是体内唯一能降解硫酸乙酰肝素 (Heparan Sulfate, HS) 的内切酶。H1710 显示出了对乙酰肝素酶高度的抑制活性。H1710 通过靶向乙酰肝素酶, 竞争性的抑制乙酰肝素酶对硫酸乙酰肝素的切割, 从而降低肿瘤组织中的胶原沉积, 减少肿瘤血管生长, 达到抑制肿瘤生长和转移的效果。集团计划尽快完成临床前的所有工作并提交 CDE 的 Pre-IND 申请, 为 H1710 在中国及美国递交 IND 申请做准备。

Q3: 生猪价格已经开始走低, 公司的肝素产品销售成本却相对较高, 公司肝素产业链的毛利会何时改善?

A: 猪周期与肝素粗品价格变化趋势不同步, 但也有一定的相关性, 粗品价格一路攀升至去年年中, 价格已逐步有所下跌, 我们认为市场在不受较大干扰的情况下, 今年上半年粗品价格会延续下降或维持低位的趋势, 粗品成本传导至我们的肝素产业链, 毛利率将有望在今年有所改善。后续的市场变化及应对策略我们也在持续跟进。公司将进一步加强全球供应链管理策略, 充分利用全球供应链优势, 提升对供应链的话语权和掌控力, 以减低粗品价格波动对公司中长期业绩的干扰。

Q4: 美国制剂自营团队的建设情况如何?

A: 2021 年我们借助合作伙伴在当地强大的销售能力, 我们进入美国市场第一年取得的成绩非常可观。去年下半年开始我们借助 SPL 等资源沉淀在当地培育组建具有专业素养和丰富经验的自营团队, 今年已正式开售标准肝素制剂, 未来我们还会根据业务发展情况不断输入新鲜血液, 积极建设销售网络及渠道, 为自营销售打好基础。

Q5: 集采对公司制剂业务的影响?

A: 前期我们专注于海外市场的制剂营销, 中国地区的销售费用一直保持在较低水平。2021 年, 我们进一步加强中国区销售团队的阵容, 加大国内市场培育工作, 累计举办和参与学术会议超过 400 场, 让

核心医院、医生及专家认识及了解我们制剂的质量和优势，以更好的准备 2022 年的集采工作。2022 年国家集采正在一批批展开，我们期待依诺肝素制剂被纳入国家集采名单，作为首家通过一致性评价的企业，公司将努力竞标。从价格上看，公司依托肝素全产业链的资源优势、生产工艺及成本控制能力，在市场上具备成本优势，能够承受一定降价空间来保证合理的收益。

Q6: 我们看到 API 业务毛利率已开始有回暖，但制剂毛利率仍走低，两者走势差异原因是什么？

A: 制剂与原料药的生产、销售周期不同，因此两者的原材料采购价格传导到成本核算的周期也不同，粗品价格下降传导到制剂业务端需要更长的时间。我们预期 2022 年制剂毛利率水平会有所改善，主要是自去年年中起，粗品价格下跌，只是价格传导需要时间，成本下降的情况反映有时滞。

Q7: API 业务大客户订单的谈判进度？

A: 公司的优势是打通肝素全产业链，垂直上下游生产，能够稳定确保下游业务原料药质和量的需要。现在我们的 API 业务在确保自身制剂业务快速发展的同时，更主要的是作为我们的战略抓手，让我们跟大客户谈判时更有信心和主动性。现在 API 业务重点以收益率为考量，优先选择与更具有性价比的客户合作，以短单的模式更好地保障自身的利益水平，以合理价格实现对外销售。

Q8: 依诺 API 业务的销售策略及主要客户是哪些？

A: 相对标准肝素 API，依诺 API 具有更高的附加值，去年公司依诺 API 销售表现亮眼，销售收入及销售量同比都有逾三成的增长，实现量价齐升。目前我们主要在非制剂营销市场营销依诺 API，随着现有市场的渗透和空白市场的打开，预计今年的销售情况将继续向好保持快速增长。

Q9: 存货大幅增长的原因是？

A: 一方面是因为公司业务快速发展，制剂销售持续增长，我们需要有足够存货支持全球的销售，特别是疫情期间，物流时间延误，我们需要备有足够产品支持运营需要，另一方面是基于我们对市场价格的判断进行必要的供应链管理。

Q10: CDMO 业务发展情况及 2022 年的经营计划？

A: 面对疫情反复不断，公司 CDMO 业务的重要平台赛湾生物收入和利润端都保持良好的增长趋势，服务型收入的毛利率更是达到了历史最高点，截至 2021 年末在手订单约 1 亿元左右。现在赛湾生物订单充足，已接近产能饱和，预计 2022 年利润端的增长将高于收入端，2022 年我们会适时筹划扩充产能以更好的支持未来的发展。

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。