

证券代码：000403

证券简称：派林生物

派斯双林生物制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2022】002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	工银安盛人寿、富国基金、东吴基金、源乘投资、中信证券、西部利得基金、银杏环球资本、榕树投资、凯丰投资、长盛基金、阳光资产、齐家（上海）资产、长乐汇资本、坚果私募、中泰证券、招商证券、兴业证券、民生证券、华创证券、中信证券、西南证券、中银证券、华融证券、开源证券、弘则研究、进门财经、石锋资产、中融人寿、涌贝资产、翼虎投资、兴业证券自营、绿都股权投资、大正投资、辉润投资、第一北京投资管理、中科沃土基金、高熵资产、黑天鹅资产、易正朗投资、广发自营、美市、天虫资本、峰岚资产、祥裕巨昌资产、粒子私募、世纪长河、千象资产、上汽顾臻、浦科飞人、诺德基金、合众易晟、瞰道资产、易米基金、昊泽致远、立格资本、前海联合基金、HBM Partners Hong Kong Limited、Causeway 等
时间	2022年8月30日
地点	湛江市
上市公司接待人员姓名	总经理 袁华刚 副总经理 吴迪 副总经理 杨彬 董事会秘书 赵玉林

	<p>财务总监 王晔弘</p> <p>投资者关系总监 邹叶丹</p>
<p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p>	<p>一、2022年上半年经营情况</p> <p>2022年上半年,国内新冠疫情对公司血液制品原料血浆采集和产品供应提出了挑战;海外新冠疫情蔓延带来全球血液制品供应整体趋紧,给国产替代和海外出口创造了历史机遇。报告期内,公司实现营业收入9.91亿元,同比增长25.35%;归属于母公司股东的净利润2.21亿元,同比增长25.60%。在经济形势较为严峻、疫情仍然反复的大背景下,公司经营业绩整体实现较好增长。</p> <p>从原料血浆端看,公司上半年整体采浆量接近450吨。公司浆站数量已合计达到38个,目前居于行业前三,采浆规模预计将快速提升至行业第一梯队。从收入端看,公司上半年国内收入实现8.88亿元,同比增长12.64%,海外业务实现收入1.03亿元,同比大幅增长4060.12%。公司已在东南亚、南美洲及中东部分国家实现多种产品海外出口销售,公司在积极抓住应急出口类短期贸易机会的同时,正在多个国家和地区与合作伙伴推进海外市场法规注册出口的长期贸易机会。从研发端看,公司合计品种数量达到10个,目前广东双林凝血酶原复合物生产注册现场核查已通过,预计年内可获得生产批文。</p> <p>此外,公司不断深化经营变革,提升数字化和精细化管理水平,大力推动提质增效,产品收率稳中有升,经营现金流大幅上升,财务收益同比增加,经营效益不断提升。公司管理层将继续努力,争取达成各项战略目标。</p> <p>二、主要问答记录</p> <p>1、公司 Q2 收入环比与同比都有下降的原因及下半年的业绩展望?</p> <p>一方面由于从3月下旬开始全国疫情多点发散,物流配送及医疗机构的运营受到一定影响。另一方面哈尔滨派斯菲科批</p>

签发在吉林所，而吉林疫情较为严重且到年中才缓解，因此派斯菲科批签发也受到影响，单季度可售库存有所下降，因此公司整体二季度收入与净利润都有小幅下降，下半年随着疫情缓解，公司营收也在恢复过程中，目前看比较良好。

2、下半年对采浆量的预期，派斯菲科后续在建采浆站的开采时间点？

派斯菲科铁力浆站在拿证之后数日内就会开展工作，之前在等待验收过程中已经在做浆员的发展储备。派斯菲科的浆站多数都在黑龙江内，有利于浆源拓展等。按照原有规划，今年年底前计划推进两家左右浆站陆续验收，相关工作公司已提前准备。

3、广东双林利润增速略低于营收增速原因？

2021年初公司对会计政策进行了调整，原本关联方之间往来款计提坏账，2021年初调整后关联方往来不再计提坏账，因此广东双林单体2021年初冲回较大额的坏账准备，净利润升高，但对上市公司合并报表没有影响。扣除坏账准备影响后广东双林净利率同比增长2%左右。

4、今年上半年国内市场各类血制品的供需情况？

血液制品分为三个大种类，白蛋白和静丙被认为是血液制品的大品种，属于多科室用药，两个品种在行业内属于比较稳健的产品。白蛋白一直以来是最大的单品类，今年大体格局没有发生重大变化，但进口白蛋白受到多重因素影响今年价格有所微升，国产白蛋白价格比较稳健。静丙方面，今年国内企业在海外市场都有利好，国内市场反而供不应求。国外市场由于疫情、战争和通货膨胀等因素影响采浆端受影响较大，公司也因此海外市场找到了部分国家层面的应急性需求，这一类需求随该国家的政策变化而变化，公司针对这类需求持续性不强的情况也进行了布局，目前在部分国家进行注册，以便后续在当地市场正常上市销售。

狂免、破免两个品种整体市场容量需要行业推进，狂免去年批签发量有 1200 万支，破免去年批签发量 1000 万左右，预计今年破免批签发量可达到 1300-1400 万左右，公司认为这两个品种未来还会有持续上量空间，狂免市场容量按狂犬病疫苗的使用量会稳定在 1500-1700 万左右，破免以破伤风抗毒素与马破抗作为基准预估整个市场容量会在 2000-2300 万左右，两种都还有很大开发空间。

小因子中凝血因子是血液制品企业学术高地的象征，凝血因子批签发量不大但对企业净利润贡献较大，需要企业投入强大的学术资源和团队去带动市场使用量，公司也做了相关准备工作，并与资深诊断型企业有所合作。

5、公司人凝血因子Ⅷ今明两年销售目标？PCC 目前规划产能如何？未来预期价格区间？

具体价格区间和数据涉及公司商业策略。人凝血因子Ⅷ 2021 年全国批签发量在 225 万左右，PCC 全国批签发量在 178 万左右，这两个品种数量相对较小，近年来逐渐被市场重视，且新品种对公司的净利润边际贡献较大。公司希望通过今明两年的工作，提升公司人凝血因子Ⅷ产品的市场占有率，例如从 10%提升至 20%。PCC 作为四个凝血因子的复合体在很多适应症都有应用空间，因此公司目标不仅限于乙型血友病患者，而是更大的整体凝血闭环市场。

6、广东联盟集采的执行进展？公司在广东收入的具体增减？

血液制品集采的竞争相对温和，目前已经进入企业与医院相互签约的过程，这个过程持续时间会较长。双林自己的价格体系维护较好，价格目前保持在行业中等偏上的水平，其中双林的八因子与派斯菲科的纤原在广东集采中标价处于最高水平。公司也在与中标区域的合作伙伴商议去占领更多未中选企业的市场份额。整体而言双林与派斯菲科在本次集采中全品类

全规格都有中标。

7、公司吨浆净利润规模？公司吨浆净利润增速相对较慢原因？

公司目前吨浆净利润在 50 万元左右，从 2018 年的吨浆净利润 20 万元左右到现在的水平，吨浆净利润还是有较大提升。公司也在积极推动经营变革，未来看公司凝血因子类产品是利润增长亮点，派斯菲科也将新增利润率较高的特免产品，公司也在推动常规出口的注册与不同规格产品的研发生产，未来增长点较多。

8、公司海外业务毛利率与国内相比的差异？以及海外业务规模预期？

海外业务毛利率取决于出口目标国家与出口模式，其中：
1) 国内经销商出口模式的毛利率与国内销售毛利率基本一致；
2) 海外经销商模式的价格体系、毛利率与整体收益会比国内销售好很多；
3) 海外直销的毛利率最高。公司目前主要目标是第二与第三种模式。国内企业出口海外整体看有两个原因：一是整体收益相对更高；二是国内价格空间相对有限。

9、公司院内院外销售占比？

对于企业来说，一方面重视重点医院 KOL 带来的市场空间，另一方面希望在当前政策下开辟一条确保企业稳健收益率的销售途径和销售终端，因此公司现在是院内院外市场并重的形式，因此公司也在布局一些院外销售体系和治疗体系。目前来讲院内与院外销售比较平衡。

10、派斯菲科今年业绩对赌是否可以完成以及后续准备？

疫情对派斯菲科的经营有一定影响，目前看派斯菲科在疫情影响恢复后的采浆量上升非常快，达成原有 1.8 亿的承诺虽然面临一定困难，但公司目前还是在按既定目标努力。

11、上半年销售费用提升明显的原因？全年销售与其他费用率的趋势如何？

上半年销售费用率提升的原因主要是销售产品结构的不同、销售新渠道的扩展以及销售推广力度的加大，销售费用率提升了 2.6%，但也可以看到毛利率有同步提升。销售与研发费用率目前较为稳定，管理费用率随着销售规模不断扩大则在稳步下降过程中。

12、七月份收到的业绩补偿是否会对三季度报表有影响？

七月份收到的业绩补偿在 21 年的年报已经有了相关计提，因此对 2022 年的财报不会有特别影响。

13、重组 VIII 因子广东集采降价后如何看待重组与血源性 VIII 因子的替代关系？

两者之间的竞争关系一直是大家较为关注的点。第一广东重组 VIII 因子集采降价后依然比血源性 VIII 因子价格高很多，第二血源性 VIII 因子诊疗效果更好，因此从解决医保支付端的压力而言，各个医保政策中还是以血源性 VIII 因子优先。而从对血友病患者的诊疗效果出发，血制品企业的营销也会侧重这一方面加强患者教育与医生教育，公司也在这方面加强了服务体系与团队建设。

14、公司未来吨浆净利润明后年的目标指引？

随着新采浆站的开设，采浆量会增加，并降低相关分摊成本；另一方面公司产品种类也会有所提升，包括 VIII 因子和 PCC 等，产品结构也会有所变化，同时公司也在开拓海外市场。几个因素合起来有望进一步提升公司吨浆净利润，今年期望做到吨浆净利润 55 万元左右水平，明后两年则期望对标行业内较好企业的平均水平。

15、大股东浙民投入主后做了哪些赋能工作，未来对派林生物的定位？

股东层面给予公司的支持包括：1、管理人员方面的支持，为公司引入优秀人才，大家也投入了非常多时间和成本；2、浆站建设的支持，包括帮助推动并持续加深与新疆浆站的合作，

	推动派斯菲科浆站建设及验收；3、在股东的支持下，将派林生物长期定位为打造领先的生物科技公司，不仅仅做血液制品，更是拓展血液制品战略理念，往生物科技方向有序布局。
附件清单（如有）	无