

## 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：2023-001

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	广大投资者
时间	2023年4月14日 15:00-16:30
地点	同花顺路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长 李铨先生 董事兼总经理 单宇先生 独立董事 吕川先生 董事会秘书 钱风奇先生 财务总监 向贤青先生
投资者关系活动主要内容介绍	就公司 2022 年度业绩进行说明交流，会议采取文字问答方式与投资者进行交流，交流的详细内容见附件。
附件清单(如有)	见附件
日期	2023.04.14

记录人：张文譞

审核人：钱风奇

## 2022 年度网上业绩说明会互动问答记录

**问题 1: 李董你好, 作为公司董事长, 1、您认为 2022 年贵公司在公司战略与公司经营上, 哪一方面做的较好达成了预定的预期, 哪一方面做的还有待持续提升? 2、在 2023 年贵公司有什么可以见到成效的方面能够提升投资者信心和促进贵公司在资本市场的正面形象?**

答: 回顾 2022 年度, 我认为海普瑞始终坚持着持续有效的发展战略指向, 巩固自身既有优势, 推动各项业务有序展开, 全力满足日益扩张的市场需求。面对国际环境的不确定性, 进一步推动全球矩阵化运营转型和数字化项目助力业务的提质增效, 促进海内外各部门协调运作, 降低汇率波动对财务数据的负面影响, 并为 2023 年的业务铺排打下坚实基础。尽管有外部因素的干扰影响, 但海普瑞上下团结一心、共克时艰, 通过集中化管理以较平稳的方式度过了这一段困难时期, 保障了本集团境内业务的有序落地。

2023 年, 公司将坚持落实及推进自身战略布局, 保持业务稳健发展, 不断提升运营效益, 在巩固自身业务优势的同时, 探索合适机遇, 力争取得新突破, 向市场展现海普瑞的战略眼光和发展潜力。同时, 公司会与各类投资者保持良好的沟通, 公司也诚挚地欢迎所有投资者通过电话、互动易及调研等活动主动了解公司经营发展的最新信息, 我们将聆听投资者们的愿景和建议, 并努力给出及时有效的回应。公司积极参加资本市场沟通, 此外公司亦会进一步加强媒体关系管理, 引导和维护公正客观的舆情环境。

**问题 2: 请问第八批次集采天道主供地区和主供数量情况是怎样的? 友商那边已经公布了**

答: 公司旗下天道医药的依诺肝素注射液以第一顺位中标第八批全国药品集中采购。本次中选集采将有利于进一步提高公司在国内市场的品牌影响力和市场占有率, 根据国家组织药品联合采购办公室发布的最终数据, 公司本次国家集采主供地区为江苏、四川、北京、陕西、宁夏, 5 个主供地区的首年约定采购量计算基数超过 1000 万支。

**问题 3: 在国内第八次集采中, 贵公司在低分子依诺制剂中拿到第一顺位, 请问: 在第八批集采中, 依诺肝素制剂中标价格来看的话, 本公司的制剂销售在国内市场还会有利润吗? 贵公司针对国内低分子制剂的战略是如何考虑的? 有没有三年的市场份额目标和战略愿景? 面对当前国内集采中标的如此低价格, 贵公司在国内制剂业务板块上, 能否预估 2023 年国内制剂业务的毛利总额是上升还是下降?**

答: 本次国家集采, 海普瑞旗下天道医药的依诺肝素钠制剂是以 11.67 元/支 (0.4ml) 的价格第一位中标, 我们认为第一位中标是对海普瑞非常好的褒奖。对于国家集采, 我们坚持以“在保证公司盈利能力的前提下, 尽量降低患者的负担”为核心策略, 并在此基础上结合市场情况综合测算分析, 最终形成报价, 我们优先保证单支净利润的稳定。同时, 本次最终中标的情况也从侧面体现出海普瑞在整个中国市场之内的成本优势。未来, 我们中国制剂的团队也会在本次中标集采的基础上, 加大市场推广的工作, 让更多患者能够早日用上我们海普瑞的优质依诺肝素钠制剂。

**问题 4: 欧洲制剂市场是公司的基本盘, 2021 年和 2022 年贵公司在欧洲的销售保持较快的**

增长，并且根据年报显示，制剂在欧洲保持六年的量价齐增，请问：2023年，欧洲市场能否在赛诺菲和西班牙公司的竞争下，能否继续保持较高速度的增长和单价的增长？2、在欧洲除了自营五国外，还有那些欧洲区域可能有较大突破和增长？

答：2022年，公司在欧洲的销售依然保持强劲增长，按2022年销售量计算，海普瑞的依诺肝素钠制剂的市场份额在欧洲市场稳居前二。在欧洲市场，海普瑞的产品无论是成本、质量还是渠道优势，这两年已经得到了非常好的展现，今年希望可以呈现出更大的竞争力，进一步提升我们在欧洲的市场份额。在自营五国以外还有很大的市场，我们会去倾注更大的精力，比如像法国，毕竟这是原研厂商的主战场，今年开始我们也会在法国倾注更多的资源。除法国以外，还有很多国家需要我们更进一步的资源倾斜来取得突破，这也是我们整个欧洲团队在努力的方向。

**问题 5：随着贵公司在 FDA 获批美国依诺制剂,贵公司天道美国分公司可以自营销低分子依诺制剂，但由于山德士也代理销售贵司的制剂，请问：1、如何平衡这两者的关系，是协作互补还是在美各有的销售区域范围？2、对 2023 年美国制剂的销售预期展望，是依然保持较快增长还是进入平稳期？**

答：我们可以看到在美国市场上很多企业都采取了代理+自营模式进行销售，对于海普瑞而言，目前两者渠道的互补性很强，我们将会继续维持和合作伙伴的合作，共同扩大市场。未来，我们相信通过自营销网络和渠道的覆盖以及与合作伙伴的共同发力，公司依诺肝素钠制剂在美国的市场占有率会进一步得到提升。

**问题 6：你好，在贵公司对非欧美海外制剂销售市场，经历了去年去库存阶段，非欧美海外制剂销售同比 2021 年没有增长，请问 1、2023 年在对非欧美海外市场的制剂销售，贵公司的预期是什么?能否同比去年有较大增长？2、国内制剂市场今年除了集采外，在院外的采购与销售中能否有较大增长？3 今年国内总的制剂销售数量能否保持较快的增长？**

答：2022年我们在非欧美海外市场表现平稳，相对好于市场整体表现，并且市场份额还是逐步提升的，未来这一块市场仍然值得我们继续努力去开拓去创造价值。关于集采，我们认为本次中选集采将有利于进一步提高公司在国内市场的品牌影响力和市场占有率，并能为我们扩大集采外市场提供很好的助力，我们很期待未来在中国市场的表现。谢谢！

**问题 7：1、随着赛诺菲逐渐退出国内制剂市场，今后赛诺菲对贵公司采购的原料药的销售是否会有较大的下降？2、能否预判一下，2023年贵公司原料药的销售趋势能否保持一定增长？3、印度和俄罗斯市场的原料药市场现在开拓的如何，在 2023 年能否保持较快增长？**

答：随着仿制药企业在全世界依诺肝素钠制剂市场的份额不断提升，原研的市场也确实会受到一些冲击，一定程度上导致原研厂商对于原料药的需求减缓，但我们判断这是一个中长期的过程。当然在这个过程中，我们也会加大对于全球范围内其他原料药新客户的开发。这其实对我们来说是甜蜜的烦恼，因为在这个过程中，海普瑞在全球制剂市场的份额也会逐步提升，符合我们向高端制剂转型的中长期战略。

**问题 8：根据贵公司 2022 年半年报及年报，请问：1、去年半年报原料药的毛利率为 29.7%，**

全年的毛利率为 27.7%，什么原因导致去年下半年原料药毛利率下降 3 至 4 点？2、由于肝素粗品成本高企及传导时间较长的原因，2022 年制剂的毛利率相比 2021 年下降 2 个点，现在粗品价格已下降不少，2023 年制剂的毛利率同比 2022 年制剂毛利率能否有一定的回升？谢谢。

答：2022 年，公司积极优化供应链管理，API 和制剂产品的毛利率都呈现回暖趋势。API 业务，下半年高毛利的依诺 API 占比相对下滑，影响了整体 API 的毛利率数据；制剂而言，欧洲市场的大部分销售都通过欧元计价，由于欧元贬值幅度较大，换算到人民币角度，就体现为收入及毛利率受到一定影响，剔除汇率影响来看，公司肝素产业链的毛利率回暖趋势还是不错的，我们也期待 2023 年这一趋势可以持续。

**问题 9：近三年公司存货逐年增加，而且幅度很大，是何原因？主要集中在原料还是制剂？公司对存货规模最大要达到多少有规划吗？**

答：从 2021 年底开始公司加大了战略库存的补充，并且这个战略 2022 年得到了延续。我们加大战略库存的采购，可以保证未来如果有原材料价格波动比较大的情况下，海普瑞能够以比较主动的策略来调整采购的节奏，以此更好的维护公司整体的盈利能力。

**问题 10：Oregovomab 的国际多中心三期临床试验在国内还未获得 CDE 批准，是否会影响到整个临床进展？年报里公布的招募到 534 多例患者，剩下还需招募约 70 名患者是否都将在中国招募，中国区的滞后明显拖累了整个国际三期进度？**

答：Oregovomab 的 III 期临床试验已经于 2020 年在美国完成首例患者给药。预计全球范围内将招募来自 17 个国家 190 多个临床中心的 602 名受试者。截至年报披露日，Oregovomab 的 III 期临床试验全球入组 534 例受试者，台湾入组了 21 例受试者；中国大陆将继续加强与 CDE 的沟通工作。

2023 年 3 月，公司控股子公司昂瑞生物与友华生技签订达成合作，昂瑞生物将授予友华生技独家权利，以负责免疫疗法候选药物 Oregovomab 在台湾区域内的商业化，包括相关的监管申请、必要的临床试验等工作，并授予友华生技在香港和澳门的独家销售、营销和分销权的优先购买权。本次合作有利于实现 Oregovomab 于该地区的潜在价值最大化，使得 Oregovomab 能在友华生技支持下挖掘市场潜力、推进授权产品的临床开发及监管注册工作，加快实现商业化的步伐。

**问题 11：SPL 的合作伙伴自闭症新药截止到目前究竟是怎么了（去年业绩说明会会透露已经进入四期临床了，并且公司最近两年还对 Curemark 进行了投资），在不涉密的情况下，希望董事长给广大投资者说说？**

答：投资者您好，Curemark 就旗下 CM-AT Autism（儿童自闭症适应症）的临床进展工作正在积极推进中。众所周知创新药的开发具有周期长、不确定性大等特点，但公司会保持与 Curemark 的合作与交流，促进其新药开发争取早日实现商业化。谢谢！

**问题 12：RVX208 在 2020 年 2 月获得 FDA 突破性疗法，当年 6 月获得临床方案批准。至今年三年过去了临床还未启动，公司为何效率低下，迟迟未启动的原因是什么？**

答：RVX-208 是溴结构域和超末端结构(BET)蛋白选择性抑制剂，选择性抑制第二溴结构域，由参股公司 RVX（多伦多证券交易所上市证券代码：RVX）研发的首创小分子药物。RVX-208 已完成 III 期临床试验(BETonMACE)，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，于 2020 年取得 FDA 突破性疗法认证，并已经与 FDA 就关键性 III 期临床方案达成一致。Apabetalone 在同类药物中首个获得 FDA 突破性疗法认证（用于一种主要心血管适应症），将进一步加快药物开发计划，包括已规划临床试验，及加快实施开发战略的实施。目前，海普瑞正在积极推进该候选药物的后续开发计划。同时也会考虑在合适的时机引进更有战略眼光的投资人一起来参与该项目的推进。谢谢！

**问题 13：近期有媒体消息，君圣泰今年准备去香港 IPO，公司能不能证实下这个消息？目前公司占股比例大概多少？**

答：截至 2022 年 12 月 31 日，公司对 Hightide 的持股比例为 40.19%。关于君圣泰的上市计划等经营发展信息，请关注其官网发布的动态。

**问题 14：尊敬的向总：22 年年报显示公司财务费用 1675 万元，比 21 年，20 年显著降低，您是如何做到的？**

答：2022 年公司财务费用降低，主要是报告期内汇兑收益增加导致的。谢谢！

**问题 15：2021 和 2022 年，贵公司受资产减值、投资减值、信用减值等影响，对公司利润的稳定性产生较大的影响，请问：今年上述项目是否依然会对利润的稳定性产生较大的冲击？2、今年的经营效益是否能够超过去年？**

答：目前我们看到各类项目存在减值的风险还是相对较小的，公司也会通过各种努力来降低这一块的风险与影响。2023 年，我们会更加努力，为生产经营做好助力！

**问题 16：独立董事在上市公司的职责是什么，除了参加董事会外，还会关注公司和对公司的发展提出自己的设想或者建议吗？**

答：报告期内，凡需经董事会决策的重大事项，本人都事先对公司介绍的情况和提供的资料进行认真审核，独立、客观、审慎地行使表决权；本人除正常参加公司的董事会、股东大会外，利用其他时间到公司现场进行调查了解，结合自身财务专业优势，密切关注公司财务管理、内部控制基本规范建设的进展以及内部审计等事项，持续关注公司信息披露工作，并适时提出建设性意见；定期听取公司有关工作人员对公司生产经营情况、内部控制制度设计和执行情况、董事会决议执行情况、财务管理、募集资金管理和使用情况等的汇报，并进行实地考察，运用自身的知识背景，为公司的发展和规范化运作提供建议性的意见；同时关注外部环境及市场变化对公司的影响，以及与公司有关的媒体报道，不断加强自身学习提高履职能力。

**问题 17：作为独董，您如何看待海普瑞公司的发展，海普瑞在您心中是一家怎样的公司？**

答：作为独立董事，在关注公司生产经营的基础上，我们更加看重公司内部治理制度的建立健全与落地执行。在过去的 2022 年里，海普瑞严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——主板上市公司规范运作》等相关法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司法人治理结构，健全内部控制体系，规范公司运作，保证了公司的高效运转与合法合规。

**问题 18：董事长您好，公司从 A 股上市 10 多年以来，您和您爱人持有大量股份，但是在这**

**10 多年中，您和您爱人却一股都未减持，是一种什么信念支撑者您不减持股份，未来一年中您会减持公司股份吗？**

答：海普瑞在成长，我们也看好海普瑞的成长。目前没有考虑过减持问题，谢谢！

**问题 19：公司在美国的自营销团队已经开始代理其他企业的药品了，欧洲的自营销团队什么时候也开始代理其他企业的药品销售？**

答：海普瑞非常重视海外自营团队的发展，美国的自营团队在短时间内就获得了中国头部药企的认可，是对我们销售能力的充分肯定。公司的欧洲自营团队拥有更强的竞争优势，在欧洲多元化、难度更大的销售网络里，将展现更强大的销售能力，我们相信，合适的品种及合适的合作伙伴，终将会给我们带来有价值的代理合作落地。

**问题 20：天道美国与正大天晴药业签订分销供应协议，公司是否有意向利用现有的销售渠道及优势，继续拓展这方面的业务，直至发展成公司另外一项主要的业务。**

答：公司对于海外自营团队的销售能力有充分的信心，品种合适的前提下，我们会考虑持续拓展为海内外头部药企销售其优质产品。

**问题 21：李总，你好，站在目前这个时间节点，贵公司在创新药的投资是否还会继续加大投资力度和扩展研发管线？你认为在创新药这块，今明两年是否会有创新药品种落地？贵公司对创新药这个业务板块有什么预期？**

答：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。公司在新药的投资上，会更侧重优质品种权益的获取，弱化对标的公司股权比例的持有要求；2023 年以来，我们很高兴看到创新药业务领域的一些成果落地，显示了公司于创新药领域拥有前瞻的战略眼光和布局能力。未来海普瑞将继续积极探索合作机遇，加快创新药品战略布局，构建多元化商业化能力。

**问题 22：1 月份君圣泰完成 1.07 亿美元 C/C+轮融资，做为该公司第一大股东海普瑞，请问财务总监，这部分资产增值（或大约 14 亿 RMB）是否计入当期非经常性损益，谢谢。**

答：根据相应会计准则，君圣泰作为公司的联营企业进行核算，主要确认权益法下的投资损益，谢谢。

**问题 23：公司有没有考虑回购股票，用来做股权激励。**

答：公司多年来一直专注主业发展，通过肝素产业并购、供应链优化、向下游制剂延伸等方式，打造了强大的肝素全产业链，顺利完成业务重心从肝素原料药到依诺肝素钠制剂的转型，伴随主营业务销售规模的持续扩大，公司业务结构持续优化，内在价值不断提升。后续如有相关计划，我们将会根据有关法规及时进行信息披露。

**问题 24：香港股价不到 2 年多前发行时价格的三分之一，董事长怎么看！**

答：二级市场股价受多种因素影响，海普瑞多年来持续深入推进全球布局，推动肝素产业链、CDMO、创新药三大板块协同成长，不断增强公司的内在价值和盈利稳定性，我们有信心继续通过稳定增长的业绩和新药临床的顺利推进来从根本上提高公司估值。未来，公司也将继续加强与资本市场各类型投资者的充分沟通，积极有效地向投资者传递公司经营发展的最新成果，努力让公司内在价值更好地反映在资本市场的市值表现上。

**问题 25: 国内还在大量使用其他类型的低分子肝素制剂, 而公司的依诺肝素制剂是金标准的, 公司有没有信心尽快地替代其他类型肝素制剂?**

答: 根据 EMA2017 年 3 月发布的评估报告, 依诺肝素钠制剂为治疗静脉血栓栓塞和肺栓塞等多种适应症的“金标准”抗凝血及抗血栓药物, 具有巨大的增长潜力。作为一种抗凝血及抗血栓药物, 依诺肝素在预防和治疗因凝血及血栓引起的诸如中风、心脏病及肺栓塞等致命疾病中不可或缺。与其他低分子肝素药物相比, 依诺肝素获批准适用于更多适应症, 半衰期更长、生物利用度更高以及抗 Xa 及抗 IIa 活性更佳。与其他抗凝血及抗血栓药物相比, ACCF/AHA 发布的《指引》更加推荐使用依诺肝素治疗心肌梗塞。世界卫生组织将依诺肝素纳入基本药物清单, 其在抗凝血及抗血栓领域的重要性可见一斑, 且其在许多场合下的常规治疗中作为标准抗血栓治疗的首选。预计未来依诺肝素将逐渐取代其他低分子肝素。海普瑞深耕肝素领域多年来在业界获得了良好的口碑, 这背后是所有海普瑞人对肝素深刻的理解和对产品质量几十年如一日的高标准、严要求, 因此我们有信心通过优质产品和集采机遇进一步打开国内市场, 促进公司高质量发展, 谢谢。

**问题 26: 在第八批集采中, 依诺肝素制剂中标价格来看的话, 本公司的制剂销售在国内市场还会有利润吗?**

答: 本次国家集采, 海普瑞旗下天道医药的依诺肝素钠制剂是以 11.67 元/支 (0.4ml) 的价格第一位拟中标, 我们认为第一位中标是对海普瑞非常好的褒奖。对于国家集采, 我们坚持以“在保证公司盈利能力的前提下, 尽量降低患者的负担”为核心策略, 并在此基础上结合市场情况综合测算分析, 最终形成报价。同时, 本次最终拟中标的情况也从侧面体现出海普瑞在整个中国市场之内的成本优势。未来, 我们中国制剂的团队也会在本次拟中标集采的基础上, 加大市场推广的工作, 让更多患者能够早日用上我们海普瑞的优质依诺肝素钠制剂。

**问题 27: 君圣泰有没有计划今年在香港上市?**

答: 关于君圣泰的上市计划等经营发展信息, 请关注其官网发布的动态。

**问题 28: 公司已取得依诺肝素制剂在美国的自营销售权, 是否还委托山德代销?**

答: 我们可以看到在美国市场上很多企业都采取了代理+自营模式进行销售, 对于海普瑞而言, 目前两者渠道的互补性很强, 我们将会继续维持和合作伙伴的合作, 共同扩大市场。未来, 我们相信通过自营销售网络和渠道的覆盖以及与合作伙伴的共同发力, 公司依诺肝素钠制剂在美国的市场占有率会进一步得到提升。

**问题 29: rvx208 的第二次三期临床试验什么时候开始? 合作伙伴有没有找到?**

答: RVX-208 是溴结构域和超末端结构(BET)蛋白选择性抑制剂, 选择性抑制第二溴结构域, 由参股公司 RVX (多伦多证券交易所上市证券代码: RVX) 研发的首创小分子药物。RVX-208 已完成 III 期临床试验(BETonMACE), 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, 于 2020 年取得 FDA 突破性疗法认证, 并已经与 FDA 就关键性 III 期临床方案达成一致。Apabetalone 在同类药物中首个获得 FDA 突破性疗法认证(用于一种主要心血管适应症), 将进一步加快药物开发计划, 包括已规划临床试验, 及加快实施开发战略的实施。目前, 海普瑞正在积极推进该候选药物的后续开发计划。同时也会考虑在合适的时机引进更有战略眼光的投资人一起来参与该项目的推进。谢谢!

**问题 30: 按公司的依诺肝素制剂的集采中标价格, 制剂的毛利率能有多少?**

答: 本次国家集采, 海普瑞旗下天道医药的依诺肝素钠制剂是以 11.67 元/支 (0.4ml) 的价格



第一位拟中标，我们认为第一位中标是对海普瑞非常好的褒奖。对于国家集采，我们坚持以“在保证公司盈利能力的前提下，尽量降低患者的负担”为核心策略，并在此基础上结合市场情况综合测算分析，最终形成报价。同时，本次最终拟中标的情况也从侧面体现出海普瑞在整个中国市场之内的成本优势。未来，我们中国制剂的团队也会在本次拟中标集采的基础上，加大市场推广的工作，让更多患者能够早日用上我们海普瑞的优质依诺肝素钠制剂。