

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：【2023】003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	高毅资产、大家保险、人保资产、嘉实基金、湘财基金、太平基金、中庚基金、泰康基金、广发基金、淳厚基金、招银理财、上海大正投资、深圳市红筹投资、杭州恩宝资产、上海睿郡资产、厦门汇元千方投资、上海冲积资产、深圳瑞文、北京橡果资产、闻天私募、上海磐耀资产、国融证券自营、东方阿尔法基金、云南云投资本、上海彤源投资、恩泽投资、泽桐基金、鼎鑫资产、伏枥资本、盛弘资本、瑞氮投资、Snow Lake、VIP Research& Management Inc.、海通证券、野村东方、西南证券、中银国际、开源证券、中信证券、安信证券、华福证券、光大证券、安信证券、招商证券、东海证券、中信建投证券、国泰君安证券、兴业证券、华创证券等
时间	2023年6月2日
地点	哈尔滨
上市公司接待人员姓名	董事长 付绍兰 董事 杨莉 副总经理 吴迪 副总经理 闫磊 董事会秘书 赵玉林

	<p>财务总监 王晔弘</p> <p>证券事务代表兼投资者关系总监 邹叶丹</p> <p>派斯菲科销售总监 杨参军</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>主要问答记录如下：</p> <p>1、如何看待凝血因子类产品当前的竞争压力以及重组类产品的竞争威胁？</p> <p>从需求潜力来看，目前国内凝血因子类产品供给仍然无法满足。以凝血八因子为例，血友病患者的治疗需求包括按需治疗和预防治疗，预防治疗这方面需求尚未得到满足。部分类别的人源血制品有一定不可替代性，血液制品与人同源，重组类产品在发酵过程中可能产生代谢产物，人源类产品与重组类产品仍然存在差异。</p> <p>2、公司采浆量预期与未来浆站规划？</p> <p>公司短期采浆量（2023年）预计超1000吨，中期采浆量预计可达1500吨。公司已投入采浆的新建浆站和在建浆站已基本覆盖黑龙江省除黑河外的采浆区域。</p> <p>3、公司血液制品的出口预期？</p> <p>公司过去产品曾销往香港、印度等地区，并获得良好口碑。过去几年，国外的静丙等产品处于短缺状态，公司去年抓住巴西等国家紧急订单机会进行出口。目前国内静丙供应仍然较为紧张，公司需要在保证国内产品供给的情况下考虑出口订单。</p> <p>4、人血白蛋白未来价格预期？</p> <p>国内人血白蛋白目前超过60%依赖进口。过去几年，由于市场供需关系以及采浆成本上升等因素，国内、国外厂家的白蛋白出厂价已有所上调。但预计未来白蛋白终端价格将较为稳定。</p> <p>5、如何看待血制品集采影响？</p> <p>河南省联盟集采上周发布，但具体集采细则尚未公布，预计将参考广东省联盟集采。</p> <p>6、如何看待 Biotest 在黑龙江省自主申请降低人血白蛋白价</p>

格，是否会影响行业的白蛋白价格？

该降价是个别企业行为，不代表行业趋势。目前国内白蛋白供应仍然比较紧张，白蛋白价格整体下降的动能不足。

7、公司吨浆收入、吨浆净利润情况以及未来提升预期？

公司 2022 年整体吨浆收入约 200-300 万元，其中派斯菲科吨浆收入略高于广东双林，公司整体吨浆净利润约 70 万元。目前广东双林 PCC 已拿到上市批件，更多新产品在规划中，未来预计公司吨浆净利润进一步提升。

8、终端采浆是否有成本上升的趋势？未来对利润影响如何？

随着新建浆站的陆续开采，固定资产的投入会导致折旧摊销成本增加，短期内会产生采浆成本提升，未来随着采浆量提升，折旧摊销成本会被摊薄，因此对利润影响为阶段性短期影响。

9、广东双林与派斯菲科战略重组已近 3 年，目前已有哪些协同举措？

由于血制品行业的特殊属性，两家企业相对独立经营。2021 年重组完成后，公司在协同方面已进行较多努力和尝试：1) 销售端：从去年上半年开始，整个销售团队已经在一些特殊品规上开始进行合作，海外出口也在协同进行；2) 生产端：因为行业政策原因两家公司生产相对独立，但在会互相交流生产经验；3) 研发端：两家的研发的产品分别处在不同阶段，双方研发团队会进行交流，包括如何把成本降到最低等；4) 采购端：因为采浆属地因素，采浆方面双方协同较难，但双方已在原材料采购等方面进行价格比对应。

10、目前新产品上市的流程和过程投入？

血液制品新产品按照药品开发流程进行，研发周期需要四至七年。单个产品开发投入需要几千万。具体要视产品而定。

11、如何看待未来血制品行业内各企业的竞争点？

未来各企业竞争点主要体现在：1) 原材料血浆规模；2) 产

	<p>品的研发能力；3) 企业自身的体制机制。</p> <p>12、未来国内哪些省份有机会新增浆站？</p> <p>目前各个省浆站规划政策差异较大，目前有些省份存在浆站空白区域，但空白区域也不一定就会新增浆站，而部分省份浆站已经比较密集，但仍存在新增的可能。具体要看各个省份和企业的情况。</p> <p>13、公司高浓度静丙规划？</p> <p>高浓度静丙存在一些新的应用领域，不同浓度静丙会有不同适应症，未来存在较大需求。公司计划今年年底推进高浓度申请临床试验。</p> <p>14、献浆频次过高是否对身体产生负面影响？</p> <p>目前国内政策下献浆周期需间隔 14 天，也就是一个月最多献浆 2 次。目前部分海外国家一周献浆不超过 2 次即可。国内献浆政策较严，另外，献浆对于高血脂和痛风患者存在一定益处。</p> <p>15、付总对公司的管理理念？陕煤入主后，付总与陕煤对公司未来的发展规划？</p> <p>自创立派斯菲科以来，已经在血液制品领域经营近 40 年。目前作为上市公司董事长，希望能把企业建成百年企业，把理念传承下去，建立并带领一支优秀的管理团队，立好企业发展大方向，打造国际品牌。关于陕煤入主后公司的未来发展规划，目前尚未与陕煤进行详细探讨。</p>
附件清单（如有）	无