



上海泓博智源医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	2023年2月8日 10:00-10:40 华夏基金（香港） 刘洁、中信证券 韩世通 王郑洋（通讯方式） 2023年2月8日 14:00-16:00 中泰证券 崔少煜、歌斐资产 沈芃泽、西部证券 何敏秀、财通基金 王靖瑄、泰康资产 蒋绍垠、永赢基金 张晓榕、重阳投资 方溢涵、域秀资本 严洋 刘云鹏、国联安基金 赵子淇、宁银理财 徐厚森、金友创智 李宁、天风资管 王漪昆、光大保德信 张翔宇、华泰保兴 张蔚洁、五地投资 彭心悦、湘财证券 蒋栋、中金资管 杨钟男、华宝基金 魏扬帆、惠升基金 张政、中信资管 倪秉泽			
时间	2023年2月8日 10:00-10:40 2023年2月8日 14:00-16:00			
地点	公司会议室			
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：蒋胜力 证券办公室：李秋丽			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>泓博医药是一家新药研发以及商业化生产一站式综合服务商，主营业务涵盖药物发现(CRO)、工艺研究与开发(CRO/CDMO)以及商业化生产(含CMO)。公司在为客户提供高效的药物发现和工艺开发服务的同时，协助客户建立新药研发的核心知识产权，包括新药化合物专利、工艺制造专利以及晶型/盐型专利等。公司商业化生产主要包括自主产品生产和定制化生产，其中自主产品生产的品种主要为替格瑞洛系列中间体。得益于公司建立的大规模商业化生产基地，泓博医药已经成为全球主要的替格瑞洛中间体供应商之一。</p> <p>公司新药研发重点集中在肿瘤、免疫及抗炎、糖尿病、重度肥胖、器官纤维化、表观遗传学等领域，在与国内外众多药物研发和生产企业合作中，截止到2021年底，先后参与了21个临床候选药的研发，其中3个已批准上市，2个在临床III期，2个在临床II期，6个在临床I期，4个在申报临床阶段，4个在临床前阶段。</p> <p>公司2019-2021年，以2018年业绩为基数，营业收入三年复合增长率为52.73%，净利润三年复合增长率为100.13%，扣非后净利润三年复合增长率为129.37%。</p> <p>公司未来的业务发展规划：1) 扩大现有业务产能，把临床前CRO业务进一步做大，为下游业务奠定良好基础；2) 聚焦主业，向新药研发产业链横向、纵向拓展，搭建跟现有业务具有良好协同效应的新业务功能，如：药代动力学研究等；3) 拓展CADD/AIDD药物设计平台，扩建流体化学、酶化学、工艺安全评估等平台；4) 优化市场营销体系，加大国内外市场开拓力度，巩固并提升在售产品(服务)国内外市场占有率；5) 加强人才队伍建设，持续引进研发及管理人才，建立制度化的激励机制。</p> <p>二、投资者问答</p> <p>1、问：商业化生产的品种替格瑞洛未来的情况展望？</p> <p>回答：2020年下半年替格瑞洛进入集采之后，销售价格出现较大幅度下降，通过激烈的竞争后，目前产品价格已趋于稳定。我们通过对生产工艺及制造流程进行持续不断的优化，</p>			

降低成本，进一步筑深产品护城河。2020年下半年该产品受海外疫情影响，出口订单出现严重下滑，2022年下半年开始，随着海外疫情逐步平复，海外订单正在稳步恢复，海外市场有望成为2023年的新增量。随着2024年替格瑞洛晶型专利到期，欧美市场会逐步打开，大家都知道美国市场是全球最大的药品市场，欧盟市场是全球第二大市场，预计未来2-3年欧美市场会成为新的增长点。

2、问：公司目前订单储备跟项目储备的情况怎么样？

回答：新药研发行业是一个漏斗型生态，我们的优势业务板块新药发现业务位于产业链源头位置，一方面我们会进一步扩大新药发现业务产能，另一方面，我们将借助源头优势，向下游CDMO业务板块导流。2022年我们升级和优化了市场营销模式，迅速扩大我们的客户群，积极争取从外部导入新的CDMO项目。我们目前正在编制2022年年度报告，相关信息会在年度报告中披露。

3、问：AI是目前比较热门的话题，我们公司在AI领域有一定的知名度，能否评价下未来AI在药物设计方面的应用及前景？

回答：AI技术在新药研发上的应用越来越广泛，我们已将AI技术应用于大规模虚拟筛选、无晶体结构靶点的同源模建、先导化合物骨架跃迁、基于结构的药物设计（SBDD）、基于片段的药物设计（FBDD）、药物代谢性质预测、分子对接等实际场景，提高了项目研发的效率和成功率。虽然AI技术目前还未进化到可以代替药物化学家的水平，相信随着技术的不断进步，未来应用前景可期。

4、问：我们预期2023-2025年员工人数有较大幅度增长，请问这样的预测跟我们产能有什么关联性吗？

回答：公司根据业绩指引来布局产能。去年下半年，公司设立了上海泓博尚奕药物技术有限公司、成都泓博智源医药技术有限公司两家全资子公司。两家子公司将实行分期建设，分步投入运营的策略，尽量减少产能爬坡过程中对财务报表的影响，员工人数的增长不是一蹴而就，是一个稳步增加的过程，预期泓博尚奕和成都泓博的研发设施陆续达产后员工人数会有大幅增长。

5、问：鉴于目前行业融资状况景气度不高，请问公司是如何制定经营目标的？

回答：经营目标主要是基于公司过去的历史数据，并结合行业的增长情况来制定。公司经过多年的沉淀和积累，客户群稳定，新药研发项目持续时间通常都比较长，因此业务也比较稳定。公司客户群中不乏一些知名的罕见病药生物技术公司，过去2-3年，罕见病药成为资本市场热点，其中一些客户陆续被大药厂并购，他们都运营良好、现金流充足，可以对公司未来业绩保持稳定提供重要的支撑。另一方面，我们通过营销模式的优化和升级，加强BD团队的建设，迅速扩大了公司客户群。鉴于公司目前的体量较小，相信通过努力可以获得比较大的业务增量。

6、问：看我们的业绩预测，2022年的增长不是很好，是因为疫情的关系吗？

回答：疫情对公司业务影响较大，因为CRO服务板块占我们营业收入的70%以上，而且我们CRO研发服务设施均位于上海浦东新区，疫情期间无法正常为客户提供研发服务。同时，疫情也间接影响了CRO业务获取新订单，2022年第二季度新订单增量严重下滑。第三季度随着疫情的恢复，我们的CRO业务也逐步恢复正常，第三季度单季营业收入跟2021年同比实现了18%以上的正增长。

7、问：目前我们主要专注于临床前药物设计，未来我们会向一体化方向发展吗？

回答：考虑目前客户对于一体化服务的需求增加，公司会逐步建立新的业务功能，以满足

	<p>客户多方面的需求。</p> <p>8、问：公司 IPO 募集资金目前全部在账上还是部分已投入使用？</p> <p>回答：在募投资金到账之前，公司的募投项目已经利用自有资金进行了建设，募集资金到位后，经公司董事会审议通过，置换了已预先投入的自筹资金，详情可查阅公司发布的相关公告。资金的使用符合《上市公司监管指引第 2 号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关规定。</p> <p>9、问：仿制药业务在公司收入中占比大概是多少？</p> <p>回答：目前仿制药客户的收入约占总收入的 20%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 8 日