



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：2023-002

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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	浦银安盛 徐博、遵道资产 陈筛林、工银安盛 劳亭嘉、华安基金 桑翔宇、淡水泉 王沛、德邦基金 袁之漆、上银基金 纪晓天、申万宏源 王道 张群会			
时间	2023年3月2日 10:00-12:00			
地点	公司会议室			
上市公司接待人员姓名	董事长：CHEN PING 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，其中自主生产的品种主要包括替格瑞洛、左卡尼汀等系列产品，得益于持续不断的工艺及制造流程优化，泓博医药已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、药效学、生物测试等等；3) 加强CADD/AIDD药物设计、小核酸药物、流体化学、酶化学、工艺安全评估等技术平台建设；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：鉴于近两年国内外的竞争态势，公司CRO订单价格有没有较大波动？ 回答：海外业务价格相对比较稳定；国内业务虽然竞争比较激烈，但公司服务板块国内业务占比较小，现有的国内客户项目我们大都参与药物设计工作，价格波动幅度也相对较小。</p> <p>2、问：未来公司会不会尝试风险共担的商业模式？ 回答：公司早于2010年与辉瑞制药以风险共担模式合作开展了针对新型靶标Capsid的抗艾滋病新药开发合作，该项目研究成果于2010年提交了专利申请，并于2016年获得授权。后由于辉瑞公司战略调整，关闭了抗病毒业务部门，导致该项目未能推进到临床阶段。由</p>			

此可见，风险共担模式存在诸多不可控因素，合作伙伴战略调整、项目本身难度等未知风险都有可能影响项目的推进。另外，风险共担模式下的合作客户往往会要求项目靶点的排他性，从而间接影响 CRO 业务的发展。因此，公司未来会审慎评估风险共担模式的可行性。

3、问：公司 2023 和 2024 年的人员增长的预期是怎样的？

回答：总体上来说，公司未来的人员增长取决于公司业务增长情况，我们会根据业绩指引及公司的经营计划合理配置人力资源，考虑到公司未来会努力提高人均产出，我们预计人员增长速度会略低于业绩增长。

4、问：请谈一谈公司未来 10 年的发展愿景？

回答：我们的目标是打造一流的小分子新药研发以及商业化生产一站式服务平台。在一站式服务思路的引领下，我们将：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、药效学、生物测试等等；3) 重点发展 CDMO 业务，进一步加强公司的开发能力，快速补齐目前制造端所欠缺的一些核心要素。

5、问：前面提到我们未来要打造一站式服务平台，那我们会比其他 CRO 公司更偏向于重资产吗？

答：不会。在可预见的未来，新药发现 CRO 仍将是公司主要的业务板块，CDMO 业务是新药发现业务向下游的自然延伸。CRO 业务以及 CDMO 开发端业务属于轻资产，只有 CDMO 的制造端业务资产会比较重一些。因此，公司未来总体上资产比例会比较均衡。

6、问：2021 年海外的新药发现业务增速较快，是什么原因？

回答：2020 年 10 月位于上海张江医疗器械产业基地的新研发大楼投入使用，扩充了更多产能，从原来仅有 7,300 平的运营面积，增加到 11,600 平，在此之前，公司承接的订单基本处于饱和状态，2021 年新投放的产能顺利达产使得当年度业绩获得较快增长。

7、问：受国内外投融资影响，客户的需求有什么变化吗？

回答：公司的客户群以海外的 Biotech 为主，对项目的先进性和创新性要求很高，我们通过深度参与药物设计工作跟客户构建了很强的信任关系。另外，我们多个主要客户在罕见病药领域布局了丰富的产品管线，近两年罕见病药物成为市场热点，收购兼并非常活跃，我们有多个客户先后被大型药企收购或部分收购，现金流有可靠的保障。因此，国外投融资环境变化对我们客户影响相对较小。

8、近两年公司订单增长的情况是怎么样的？未来增长的预期如何？依据在哪里？

回答：2021 年年底公司在手订单金额为 2.37 亿，2022 年的相关数据暂未公开，请关注公司后续披露的 2022 年年度报告。未来的增长预期跟我们的经营目标相匹配，公司经营目标的制定主要是基于公司过去的历史数据，并结合在手订单及行业发展趋势来制定。

9、未来会不会做股权激励？有时间预期吗？

回答：公司一贯重视人才的引进和培养，为了完善长效激励与约束机制，推动公司长远发展，公司未来会有新的股权激励计划。具体时间目前尚未确定，敬请留意公司公告。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 2 日