

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：2020-006

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西南证券：杜向阳；朝阳国际有限公司：杨文；乘安资产：王明；德邦证券：张扬；东北证券：王久鹏、刘壮林；富国基金：刘莉莉、吴畏、王超；国投瑞银：张佳荣；华润元大基金：廖星昊；华夏基金：李佳颀、章心玥；金鹰基金：欧阳娟、陈颖；景领投资：冯君；九泰基金：马成继；鲁银资产：张一；民生信托：景莹；诺安基金：张强；平安资产管理：徐斌；浦银安盛：刘诗瑶；前海联合：张磊；晟盟资产：徐蔚；泰信基金：徐慕浩；兴全基金：朱璘；易方达：林高榜、付浩；益民基金：张树声；英大保险：石晴川；圆信永丰：汪萍；长春高新集团：周伟群；长盛基金：张伟光；兆天投资：蔡仁飞；浙商证券：赵媛；中融基金：冯琪、杜伟；中天国富证券：陈加喜；中投公司：聂汝；中银基金：马善尧。
时间	2020年7月2日 20:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长 孙暄、董事兼总经理 单宇、副总经理兼董事会秘书 步海华
投资者关系活动主要内容介绍	公司定期报告业绩交流
附件清单(如有)	西南证券等机构调研会议纪要
日期	2020年7月2日

会议纪要

会议名称	西南证券机构等调研会		
时 间	2020.07.02 20:00	地 点	电话会议
参会人员	<p>公司：副董事长 孙暄、董事兼总经理 单宇、副总经理兼董事会秘书 步海华。</p> <p>西南证券：杜向阳；朝阳国际有限公司：杨文；乘安资产：王明；德邦证券：张扬；东北证券：王久鹏、刘壮林；富国基金：刘莉莉、吴畏、王超；国投瑞银：张佳荣；华润元大基金：廖星昊；华夏基金：李佳颀、章心玥；金鹰基金：欧阳娟、陈颖；景领投资：冯君；九泰基金：马成继；鲁银资产：张一；民生信托：景莹；诺安基金：张强；平安资产管理：徐斌；浦银安盛：刘诗瑶；前海联合：张磊；晟盟资产：徐蔚；泰信基金：徐慕浩；兴全基金：朱璘；易方达：林高榜、付浩；益民基金：张树声；英大保险：石晴川；圆信永丰：汪萍；长春高新集团：周伟群；长盛基金：张伟光；兆天投资：蔡仁飞；浙商证券：赵媛；中融基金：冯琪、杜伟；中天国富证券：陈加喜；中投公司：聂汝；中银基金：马善尧。</p>		
主持人	西南证券首席分析师杜向阳	记录人	张亚君
<p>纪要内容：</p> <p>2020年7月2日，公司与西南证券等机构召开电话会议，公司副董事长孙暄、董事兼总经理单宇、副总经理兼董事会秘书步海华参加了会议，调研交流情况如下：</p> <p>一、介绍环节（副董事长孙暄简要介绍近期生产经营情况）</p> <p>1、H股上市情况</p> <p>香港H股已顺利定价，定价每股18.40港元，按H股招股书公开定价区间那天的前20个交易日A股平均收盘价折价为约75%；</p> <p>新增融资规模是香港监管底限要求15%，不计算利息为5.2亿美金，除去费用约5亿美金、40亿港币左右；</p> <p>H股发行的战略意义：</p> <p>第一，H股上市后，公司的国际认知度和业务透明度将进一步提升，与国际尤其是欧美业务伙伴关系有很重要的促进意义；</p> <p>第二，通过H股直接融资进一步优化资本结构，抗风险能力大大增加；</p>			

第三，解决了占公司员工总数 1/3 的海外员工激励平台问题；

第四，使公司拥有了人民币和美元两种货币挂钩的融资渠道，在复杂多变的世界经济形势下的抗风险能力有所增加。

2、公司业务情况

1) 疫情影响：

依诺制剂销售在全球龙头市场欧洲市场虽然受到疫情的一定影响，但是由于药店溢出效应带来销售渠道结构的变化，经营情况大致符合年初制定的计划进度。

近期公司依诺肝素获得了在瑞士的准入，是全面覆盖欧洲市场的重要事件。

2) 创新药方面：

RVX-208 接下来三期关键性的实验方案与美国 FDA 达成了一致。基于去年三期临床数据显示出其很好的成药性和安全性，FDA 今年 2 月给予突破性安全认定（BTD）后，这次获得方案批准亦是重要节点，新的方案以对公司较为有利的方式制定，将加速公司寻找合作伙伴和未来的商业化进程。

3) 整体业务方面：

疫情对公司业务的影响在供应端和需求端未见系统性减弱：

供应端，公司生产从未停工；

需求端，公司也未从市场需求层面看到影响，仅有个别孤立事件在交通运输等中间环节发生拖延，对业务没有产生系统性的影响。

今年公司的 CDMO 业务上半年已超额完成目标，有信心实现年初制定的全年经营指标。

二、问答环节

Q1：从公司业务角度来看，肝素原料药这一块在价格方面，其价格趋势以及出品的价格趋势是怎样的，公司对下半年以及明年的判断是？客户采购订单的趋势是怎样的情况？

答：我们对于市场的判断从年初至今没有变化。去年三四季度涨幅无法复制，今年年中起涨幅将趋于平稳。

公司内部谨慎预测原料药放平，尽管销售价格仍呈现上涨趋势，但空间或已有限。制剂、CDMO 以及新药研发的成功对公司会更加重要。

原料药方面，公司 2019 年上半年与下游厂商签订了随行就市，因此趋势平缓对公司有利，能够保证业务毛利率，原料药 API 对外销量未来不会持续大幅增长。

制剂价格在欧洲持续上涨，公司一季度看到 ASP 一季度增长 10+%，二季度环比仍有小幅上升，全年上涨趋势预计将落在公司预期之内。

长远来看，肝素需求端，制剂全球需求受新兴市场带动仍将持续上行，供给端逐渐趋紧，欧美养猪趋势稳定的同时，中国受非洲猪瘟的影响养殖规模无法回到先前高点，市场供求层面将渐趋偏紧，对价格会有较好的支撑。

Q2：公司制剂业务这方面，在欧洲有不同程度的涨价幅度。这个涨价是因为成本端原料药涨价还是因为供给不足？从明后年来看，价格上涨的趋势能否保持下去呢？制剂销售和需求方面，市场有担心制剂在疫情影响下海外的需求是否会不足或者是放缓，您怎么看这样的担忧？

答：因为欧洲市场医生开具的品牌处方药品牌之间无法进行自由替代。所以我们首先在医院通过医生提升品牌认知度，加上不良反应占比不足市场平均水平 1/3、比原研药更好的临床数据表现，药店溢出持续增加，目前医院和药店渠道占比呈 8：2 状态。渠道结构变化将直接带动制剂销售均价的提升，未来仍将持续。

新冠疫情肯定对行业整体有一定影响的，但上半年来看公司仍然达到了比较快速的增长，目标完成度比去年同期还略有提高。

Q3：现在院内和院外占比的情况？此外，由于院内销售有比较长的时间，竞争对手如果想要进入欧盟市场会收到怎样的障碍？多长时间才可以达到比较稳定的放量？

答：欧洲除了波兰市场，绝大多数销售都在医院端。今年西班牙药店溢出效应明显。零售渠道的推进需要 5 年以上的长期耕耘渗透。

欧洲市场某一地区或者集团招标实行价量挂钩，并非只是价低者得。这个挂钩主要依靠药物真实世界临床数据；对于依诺制剂这样的大分子药品，并不是只要拿到欧盟或美国的药品批准，大家的药品的临床表现就是一样的，区别可以很大。欧洲 EMA 数据库显示，我们的依诺制剂的不良反应占总体汇报的市场上所有依诺不良反应事件仅为欧洲平均水平的 1/3 不到，我们制剂的高质量为销售价格提供保障。基于我们的真实世界临床数据，英国政府今年 1 月 1 日起，同意我们提价，之前在英国售价对于原研的 20% 折扣已取消，已与赛诺菲的原研品牌价格持平。另外，我们在欧洲的市场零售渠道的渗透还将持续，预计每年售价还可提高 3-5 个点。

2016 年 10 月我们欧洲获批，2017 年实现 3 亿多的销售，2019 年实现 12.3 个亿，是欧洲依诺制剂市场收入增长最快的公司。

Q4：依诺肝素在欧洲的市场和竞争格局请问能否简单的介绍一下呢？还有达肝素、那曲肝素？

答：欧洲市场依诺肝素占总体低分子肝素药品比例持续提升，从数年前约 60%，到 2019 年已达到了 69%，达肝素、那曲肝素等其它低分子肝素药品市场份额在下降。行业研究中的预测未来依诺肝素的占比

会继续上涨，有望超过 80%。

全球的依诺肝素市场集中度较高：

2018 年，全球赛诺菲占据一半以上，海普瑞 2018 年全球第四。到 2019 年，海普瑞已上升到全球排名第三。

2019 年海普瑞跻身全球前三，就得益于欧洲市场份额的快速增长。根据赛诺菲年报及 CEO 的报告，受到海普瑞生物类似药的冲击是其欧洲市场的销量下降的主要原因。

调研过程中，公司参与人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

记录人：张亚君

审核人：步海华