

证券代码： 300683

证券简称：海特生物

武汉海特生物制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-02

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 现场参观 <input type="checkbox"/> √其他（ <u>电话交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	汇添富 张韡， 民生证券 叶小桃， 海富通 高通 ， 景顺长城 姜雪婷， 国联安 赵子淇
时间	2022 年 1 月 14 日
地点	电话交流会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈煌先生、天津汉康总经理严洁女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问天津汉康的客户结构是怎样的？收入增长点主要由哪些板块带来的？</p> <p>答：天津汉康的客户目前仍以传统药企为主，2021 年之后，MAH 持证人客户比例增多。天津汉康 CRO 服务收入，2019 年之前以一致性评价为主，2019 年之后以仿制药及生物等效性试验为主。目前也开始进入创新药的研发服务，未来的收入增长也有赖于仿制药和创新药的研发服务。</p> <p>2、请问公司在手订单的金额？请问公司在手订单转化为收入的</p>

转化率是多少？请问公司在手订单中新增订单与原先存量订单的比例是多少？

答：目前天津汉康的在手订单充足，2021年在手订单有一定的增长，其中，40%是新签订单，60%是原先存量订单。公司在手订单化率在30%-40%之间。

3、请问公司订单增加的驱动力是哪些？

答：一方面，仿制药市场环境带来的驱动。MAH制度的实施及药品的带量采购竞争没有以前那么激烈，使得CRO业务的客户群得以扩大，进而增加了订单量。另一方面，天津汉康自身优势。天津汉康在CRO服务领域深耕多年，研发服务实力强，市场竞争力强，有一定的品牌和技术优势，大部分客户在选择CRO服务时不是单纯以价格为主要因素，会考虑综合实力，他们更愿意与汉康合作。

4、请问公司仿制药的立项节奏是怎样的，未来仿制药项目的增加速度也会保持现在的增速吗？

答：仿制药研发相比创新药研发进展快，且目前市场仍以仿制药为主，目前仿制药市场环境良好，集采价格降幅不是很低，有一定的利润空间，未来仿制药项目可能会保持一定增速。

5、请问天津汉康的核心竞争力是什么？

答：天津汉康的核心竞争力主要有三个方面。首先，天津汉康历史悠久，研发底蕴强，天津汉康在CRO服务领域深耕多年，取得了丰硕的研发成果，树立了良好的品牌形象，客户愿意选择天津汉康；其次，天津汉康研发团队实力强，公司CRO团队人员在700人左右，团队人员毕业院校以中国药科大学、沈阳药科大学为主，有着丰富的研发经验，团队核心人员没有发生过重大变化；最后，天津汉康可为客户提供一站式服务，研发和生产可以协同进行，CRO和CDMO订单可以双向导流。

6、请问制剂的产能有多大？

答：天津汉康目前有小部分的制剂产能，目前在海特科技园有多剂型

的生产车间，包括干混悬剂、胶囊剂、片剂、小容量注射剂等多剂型化学药生产线，用于自有产品的生产以及提供委托生产（CMO）服务，设计产能都比较大，可以满足目前的需求。

7、请问公司 CRO 药学服务的时间周期是怎样的？请问确认收入的时间节点是怎样的？

答：主要是按照完工百分比确认收入，从启动到中试交接临床批件等，会根据各个项目不同划分几个周期节点。

8、请问汉康公司自研的品种有多少？转让出去的品种有多少？首付款一般是多少？

答：天津汉康目前自研产品有十几个，已转让的产品有十个左右，大部分产品是在工艺开发阶段转让出去，首付款一般在 200-400 万左右。

9、请问天津汉康公司目前有销售分成的项目吗？请问天津汉康合作的客户是否有集采中标的情况？

答：天津汉康目前有几个销售分成项目，但在整个汉康的收入占比不大。目前天津汉康的客户有一家进入了集采，但不是销售分成客户。

日期 2022 年 1 月 14 日