

证券代码：300294

证券简称：博雅生物

华润博雅生物制药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230221

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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	广发证券：孔令岩 国信证券：隋欣 涌津投资：傅逞强 华泰资管：李勇剑 朴石投资：段越
时间	2023年2月21日 15:00—16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书：涂言实 证券事务代表：彭冬克
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次交流主要情况如下：</p> <p>1. 公司血浆采集量情况以及十四五期间采浆规划</p> <p>公司2022年采浆量因受疫情防控的影响，未达到计划采集量。从全行业看，预计行业采集量同比增长6%左右，公司2022年采浆量增幅与行业增幅基本持平。</p> <p>公司原料血浆来源主要通过以下方面：1、挖潜存量浆站，现有的14个浆站，至2025年计划采集预计650-700吨/年；2、申请新设浆站，预计至十四五期末，力争新增浆站数量不低于16个。整体力争至十四五末期，年采集量突破1,000吨。</p> <p>2. 目前浆站拓展的进度</p> <p>2022年，公司已在若干省份推进了实质性的设置调研与申报工作，先后完成超过30个区域的详细调研，完成了多个区域材料报送工作，并陆续取得部分县级、市级批文。</p> <p>2023年将在去年的工作基础上，一是继续扩大拓展省份；</p>

	<p>二是进一步整合华润集团内外部资源，补充拓展团队，完善激励机制，在全国范围内加大拓展力度。</p> <p>3. 提升浆量的措施有哪些？</p> <p>公司提升浆量的主要举措有：</p> <p>（1）存量浆站挖潜：围绕“业务合规、团队发展、服务增值、运营高效”的经营方针，在依法依规经营的前提下，加大对现有浆站的改扩建投入，为员工和爱心献浆员，提供好的工作与献浆环境；继续坚持和深化全员发展与业务发展体系建设，增加宣传发展渠道的投入，确保每年新生的发展量；通过改进浆站对爱心献浆员的各项服务、做好精准预约，提升新老爱心献浆员的献浆频次，降低老生流失率，保证采浆量每年两位数增长；加强各浆站党建平台建设，与当地各级基层党组织开展爱心献浆主题党日活动，促进党建和业务的双融双促，改善属地政府献浆环境。</p> <p>（2）新浆站建设与运营：一是根据新浆站拓展计划，提前做好新浆站关键岗位人员的储备与培养；二是构建浆站建设标准化管理体系，通过先租后建的方式，缩短浆站建设周期，实现新浆站的快速开采运营；三是新浆站配置人员提前到岗、集中培训，尽快熟悉浆站各类标准化要求，确保首采当年的合规经营和上量。</p> <p>4. PCC、八因子上市后对吨浆收入的影响</p> <p>吨浆利润受诸多因素的影响，比如产品收得率、价格、产销平衡率等。未来，随着新品种的上市以及新产品市场份额的提升，对公司的吨浆收入及利润均有积极的影响。</p> <p>2022年，PCC市场份额（样本医院统计）约占12%，销售额超3000万元。未来随着学术推广的深入，市场份额有望得到进一步提升。</p> <p>VIII因子方面，预计今年3月份获批签发，今年重点工作在于市场开发，争取达到5%市场份额。</p>
--	---

	<p>5. 公司血液制品产品研发规划</p> <p>公司围绕血液制品的产品研发的顶层设计，使得血浆的每个组分得到充分利用，持续提升血浆综合利用率。公司争取“十四五”期间平均每年1个获批上市。</p> <p>在研的项目包括人血管性血友病因子（vWF 因子）、高浓度（10%）静注人免疫球蛋白等。其中 vWF 因子临床试验申请已于 2021 年 8 月获批准；高浓度（10%）静注人免疫球蛋白于 2021 年 12 月获临床试验申请批准。其他在研产品按计划积极推进，争取至智能工厂正式投产后，有更多的产品可投产。</p> <p>6. 疫情放开后，静丙供需关系情况以及后续变化趋势</p> <p>疫情管控放开后，从医院临床用药来看，重症患者使用静丙的情况明显增多，短期内受制于原料端，市场短期供应紧张；但随着疫情的发展趋于平缓，供应紧张局面将逐步缓解。</p> <p>公司始终践行“传递爱与生命”的使命，明确“保产、保供、保医”的策略，尽最大努力保障主要产品进入医院终端，满足用药需求。</p> <p>新冠疫情很大程度上提升了医生、患者对血液制品的认知，特别是静注人免疫球蛋白纳入多地治疗新冠疫情的重点药品目录。展望未来，随着人们对血液制品的认知进一步深入，血液制品产品的适应症范围不断扩大，人均用量将会得到大幅提升。</p> <p>7. 公司营销管理及营销费用率的情况</p> <p>自 2018 年起，公司率先开展营销体系变革，分别从学术体系建设、激励机制、商业渠道建设、营销队伍建设进行系统优化，成效显著。经过近年来的市场验证，营销管理优势体现在如下方面：</p> <p>一是营销团队内部市场化竞争优势；</p> <p>二是学术推广专业化优势，所建立的专业化学术推广团队，已基本覆盖全国主流医院，为公司产品（特别是因子类等</p>
--	--

	<p>新产品) 直达终端提供了强有力保障;</p> <p>三是主流商业渠道的整合优势, 与主流商业形成了强强联合、优势互补, 另外也极大地提升了货款的回款率。</p> <p>未来, 公司营销团队根据市场及医药政策的变化, 持续优化营销管理举措, 保持专业学术推广等营销管理的领先优势。随着销售规模的提升, 公司营销费用率将逐步下降。但对新产品会保持学术推广的投入强度, 以提升产品的市场占有率。</p> <p>8. 公司商誉减值情况</p> <p>公司商誉主要为收购天安药业、新百药业及广东复大形成的, 总计 6.6 亿元。受医药环境政策变化的影响, 天安药业、新百药业近 2 年业绩呈现一定程度下滑, 为克服政策带来的不利影响, 天安药业、新百药业一直努力经营, 通过优化产品结构、降本增效等措施保障各项业务正常推进。广东复大近年销售收入、利润稳步提升。截至目前, 公司商誉不存在减值的迹象。</p> <p>9. 丹霞生物现状及下一步的考虑</p> <p>目前丹霞生物已有 9 个站开采, 其他 8 个浆站的恢复采集工作也在积极推进。</p> <p>丹霞生物在积极推进研发工作, 于 2022 年 12 月申报静丙的临床并获得受理, 计划 2023 下半年申报纤维蛋白原的临床。</p> <p>未来, 在丹霞生物生产经营、财务状况得到改善的情况下, 在符合上市公司监管要求的前提下, 经交易双方协商后, 适时启动并购整合工作。</p> <p>10. 非血液制品业务剥离情况</p> <p>针对同业竞争业务(天安药业和广东复大), 华润医药承诺: 自完成股份发行后的 2 年内解决同业竞争问题(即 2023 年底之前)。</p> <p>目前, 公司就天安药业已初步锁定部分意向受让方, 并就交易方式、交易时间等经深入讨论后形成了初步交易方案; 关</p>
--	--

	<p>于广东复大，公司已与华润医商签订了《委托管理协议》及《股权转让框架协议》，拟将持有的复大医药 75%的股权转让给华润医商，自启动立项及完成中介机构选聘等工作以来，正在积极开展现场尽职调查、专项审计及资产评估等事项。</p> <p>今年将继续推进与完成天安药业与广东复大的转让工作，解决同业竞争问题。公司已明确聚焦血液制品的发展，针对其他非血液制品业务，将适时进行剥离或者处置。</p> <p>11. 在并购整合方面的规划</p> <p>公司未来发展战略已明确进一步聚焦于血液制品业务，力争成为世界一流血液制品企业。要实现此战略目标，内生式增长与外延式拓展都是重要的举措。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 21 日