

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：20230417

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	中信建投：刘若飞、汤然 兴业证券：姚晟瑜 东吴证券：张翀翥 广发基金：王蓄锐
时间	2023年4月17日 15:00—16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁、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 2023 年 Q1 业绩较好原因</p> <p>公司于 2023 年 4 月 10 日披露了第一季度业绩预告：</p> <p>血液制品业务（母公司）扣除合并层面抵销的子公司分红后的净利润较上年同期有较大增幅，主要系静丙、PCC、狂免的销售较上年同期增幅较大，以及理财产品结构差异对理财收益影响等因素所致。</p> <p>关于非血液制品业务，公司复大医药经销业务净利润同比有较大幅度上升，主要系静丙、白蛋白产品销量增加影响。</p> <p>公司其他非血液制品业务收入及净利润均保持稳定。</p> <p>2、公司吨浆利润行业优势及在提高吨浆利润方面的措施</p> <p>吨浆利润受诸多因素的影响，如产品收得率、合格率、价格、产销平衡等，公司吨浆利润率一直稳居行业前列，得益于主要产品收得率较高、产品结构均衡、产品产销平衡等。公司</p>

通过以下措施提升吨浆利润水平：不断加快研发进度，丰富产品线，提升血浆综合利用率；稳步优化生产工艺，持续提高产品收得率；积极开展产品学术推广，提升各产品的市场份额。

3、公司主要产品的库存情况及VIII因子的销售规划

公司主要产品静丙、白蛋白、纤原库存量维持较低水平。VIII因子 2023 年 3 月已获批签发，目前重点工作在于市场开发、终端准入，争取今年达到 5% 市场份额。

4、公司营销管理及营销费用率情况

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。一是营销团队内部市场化竞争优势；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（特别是因子类等新产品）直达终端提供了强有力保障；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。

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，公司营销费用率有望将逐步下降。但对于新产品，公司会加大学术推广的投入强度，以提升产品的市场占有率。

5、公司未来几年的采浆增长规划

公司原料血浆来源主要通过以下方面。一是挖潜存量浆站，现有的 14 个浆站，至 2025 年计划采集 650-700 吨/年；二是申请新设浆站，力争十四五期间，实现浆站总数量、采浆规模翻番的目标。

6、公司新浆站爬坡周期

新采浆爬坡周期方面，新浆站第一年采集量一般在 8-10

吨，3 年左右的时间达到 30 吨的规模。不同区域的浆站因人口密度、交通环境、献浆文化等因素影响，采浆规模潜力也不同。

7、公司血液制品产品研发进度

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 2027 年智能工厂正式投产后，有更多的产品可投产。

未来随着新产品陆续上市，公司血液制品的产品结构将进一步拓宽，产品管线进一步丰富，公司综合竞争力将不断提升。

8、重组八因子对人源性八因子的影响

在局部市场，重组八因子的上市对人源性八因子形成一定的压力，但结合临床数据反馈来看，重组八因子容易产生抑制物。

9、智能工厂的建设规划及目前进度

智能工厂建设是公司可持续发展的基础，是达成战略目标的重要举措。预计今年年底前完成土建封顶。公司已进一步细化了项目里程碑计划，预计可以按原定计划完成智能工厂的建设，至 2025 年下半年可实现试生产、2027 年初实现正式投产。

10、公司商誉减值情况

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的下滑，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。

每年年终，公司会聘请第三方专业机构进行商誉减值测试

及资产减值评估，然后根据评估结果及会计准则的要求进行会计处理。

11、非血液制品业务剥离进度

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）。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。

截至目前，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。关于广东复大，已与华润医商签订了《委托管理协议》及《股权转让框架协议》，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以来，现场尽职调查、专项审计及资产评估等工作已经接近尾声。

今年将继续推进与完成天安药业与广东复大的转让工作，预计在 2023 年承诺期满前将解决同业竞争问题。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。

12、丹霞生物浆站现状及公司的后续规划

自 2020 年 10 月华润博雅生物托管丹霞生物以来，丹霞生物经营状况逐步趋于良好。

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。

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 年下半年申报纤维蛋白原的临床。

2022 年度，剔除财务费用利息支出影响外，日常生产经营已达到盈亏平衡状态。未来随着丹霞生物生产经营和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，公司适时启动并购整合工作。

	<p>13、公司在并购整合方面的规划及进度</p> <p>公司的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很重要的举措。</p> <p>公司自华润医药完成并购以来，一直在积极接触、储备潜在的血液制品并购标的。公司会根据战略规划，并结合市场情况，持续推进加大外延并购整合的工作。</p> <p>14、公司国际化规划策略</p> <p>结合公司十四五战略，公司在国际化布局方面有比较明确的策略和节奏，概括下来主要是三步走的实施策略。</p> <p>第一步，保障公司外贸基本盘稳步增长。首先，在对中国药品监管体系较为认可的国家完成产品注册及实现销售；再次在 ICH、PIC/S、东盟等法规体系国家完成注册并实现销售；最终进入药品监管较为严格的欧美市场。逐步实现外贸品种、地区的不断扩大。</p> <p>第二步，“引进来、走出去”，即在外贸业务发展的同时，借助华润集团海外资源优势，探索推进技术输出、海外合资，以及血液制品前沿技术、产品、工艺引入等合作机会，丰富国际化战略内涵，提升公司的国际竞争力；目前公司已经储备了数个“走出去、引进来”的国际化项目合作，为进一步推进到落地实施做好前期铺垫和准备。</p> <p>第三步，伴随智能工厂的投产及产能的提升，充分发挥产能和技术工艺优势，探索更多血液制品生产加工国际合作模式。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 17 日