

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：20251028

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 电话会议 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2025 年 10 月 28 日(周二)下午 15:00-16:00
地点	不适用
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：潘宇轩
投资者关系活动主要内容介绍	本次互动交流的情况主要如下： 一、基本情况介绍 公司财务总监、董事会秘书潘宇轩先生就 2025 年前三季度经营情况作基本介绍： 2025 年前三季度，公司营业总收入 14.73 亿元、归母净利润 3.42 亿元，营业收入增长 18.38%、归母净利润下降 16.90%。合并报表营业收入增长原因主要系 2024 年 11 月并购绿十字导致合并报表范围发生变化；归母净利润下降主要并购绿十字产生的评估增值的存货转销及资产折旧摊销所致。 报告期内，公司持续聚焦血液制品业务，9 月份顺利将博雅欣和 80%股权转让给抚州高新区财投集团有限公司。下一步，公司将积极推进新百药业的剥离处置。 在采浆量方面，2025 年 1-9 月，通过提升浆站服务质量和各级人员的携手努力使得原料血浆保持稳定增长，合计绿十字共

计采集 492 吨，较去年同期增长 5.2%，高于行业增速。

公司在其他方面均保持稳健经营。

二、互动交流

1、广东联盟集采情况及公司有何措施

从广东联盟集采的结果来看，各产品价格还是比较好，各企业根据自身的产品价格策略，同一产品各企业的价格会有所不同。血液制品产品的市场需求仍然在，结合国内采浆的稳定增长，国产产品的批签发在稳定增长。受市场情况变化和医保控费等医药政策影响，整体看行业利润端是下降的。

目前，广东联盟集采价格已经落地，后续公司会持续做好市场跟踪，优化营销策略，抓住市场变化带来的挑战与机遇。

2、绿十字整体经营情况如何

公司对绿十字实施“三个业务中心，加职能垂直穿透”的管理模式以加强融合，同时根据实际情况适时调整，由公司全面统筹管理绿十字采浆、营销、研发方面的工作，赋能指导绿十字的生产，交流双方领先的生产工艺，提升产品收得率，进一步提升利润水平。绿十字整体经营稳健，盈利能力保持上升趋势，其营业收入、经营利润、利润总额同比均保持增长趋势，利润水平远超收购前。

3、10%静丙的推广情况及销售情况

公司在血液制品营销学术推广模式具有领先优势，打造专业化的血液制品学术推广团队。公司面向市场客户，以专业精神和态度做好专业化服务工作，为解决临床痛点和规范用药提供专业化的学术服务，让医院放心、给医生信心、使患者安心。公司 10%静丙上市要根据排产计划完成生产工序与批签，获得批签发后可实现销售。

4、八因子产品销售情况及展望？绿十字销售渠道赋能？

公司因子类产品上量较快，通过持续强化 KA 建设、学术推广、慢病管理等举措，促进产品销量提升。

绿十字（中国）在凝血产品领域，特别是人源Ⅷ因子方面具备产量、市场和品牌优势，同时还引入了重组Ⅷ因子，是国内少数同时拥有人源Ⅷ因子及重组Ⅷ因子销售权的血液制品企业。公司将与绿十字销售协同，占领因子类产品高地。

5、公司采浆量情况及预期。

公司 2025 年前三季度整体采浆量达 492 吨，同比增长 5.2%。其中：博雅本部采浆量 403.7 吨，增长 4.2%；绿十字采浆量 88.3 吨，增长 9.9%。公司会不断对现有浆站进行挖潜并加速新站建设，保证公司采浆量稳步增长，争取采浆增速高于行业平均水平。

6、如何展望十五五期间行业浆站的扩张趋势？

浆站作为重要的战略资源，公司一直以来积极在符合条件的区域申请新设浆站。2025 年是“十四五”收官之年与“十五五”擘画之年，公司明确浆站拓展计划，加强拓展力度。但新设浆站的获批需县、市、省三级政府相关部门的审批，存在一定不确定性。

7、重组白蛋白上市的影响？

目前，重组白蛋白获批适应症为“肝硬化低白蛋白血症”，在临床应用场景上仍存在局限。血源性的人血白蛋白临床应用广泛，功能包括改善胶体渗透压、转运和解毒功能等，疗效和安全性经过了临床长期验证。

公司会持续跟踪市场情况，同时坚持研发创新，不断提升生产工艺水平、优化产品结构并丰富产品管线，进一步提升血浆综合利用率。

8、公司产品国际化

公司产品国际化有明晰的步骤，首先是从对中国药品监管体系较为认可的法规市场进行产品注册，然后再完成 ICH、PIC/S、东盟等法规体系国家产品注册，最终进入药品监管较为严格的欧美市场。此外，公司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，提升公司竞争力。 9、简要介绍一下“十五五”的规划 公司吸取“十四五”期间的发展经验，在“十五五”战略布局上持续深化采浆端、产品端、市场端、国际化等方面的发展路径。 一是原料端，公司始终坚持“内生稳增长、外延扩规模”的两步走方针，持续做好存量浆站采浆人效挖潜、新设浆站浆量爬升来统筹开展浆量提升工作；同时，提前布局新设浆站选址与批文提报，抓住“十五五”浆站新设机会。 二是加大研发投入，拓展产品管线，不断优化公司产品结构，以全面提升吨浆收益；并且持续优化生产工艺，提升血浆综合利用率，提高吨浆产值。 三是营销管理，实施一品一策，做好营销端市场转化，以专业精神和态度面向市场客户，与主流商业强强联合、优势互补。 四是深化国际化策略，深度融入国家“一带一路”倡议，持续推进重点产品的国际认证和国际注册，深化国际化布局。 此外，公司会持续关注外延并购的机会。
日期	2025 年 10 月 28 日

附件：人员名单

序号	姓名	机构名称
1	代矿	Harmolands Capital Limited
2	胡明	安徽海富投资
3	年庆功	百年保险
4	张小郭	创金合信
5	赵博宇	东方证券
6	王光宇	东方证券
7	付婷	东海证券
8	潘宗德	恩宝基金
9	刘云鹏	富安达基金
10	李碧山	个人投资者
11	杨帆	个人投资者
12	唐天	观富资产
13	刘勇	光大证券
14	李桢桐	广发证券
15	罗佳荣	广发证券
16	王彦迪	国盛证券
17	彭搏	国泰海通
18	郑琴	国泰海通
19	谈嘉程	国泰海通
20	胡雨晴	国投证券
21	王晶晶	杭州弈宸
22	朱伟华	鸿运私募
23	李雨涵	华安证券
24	何展聪	华福证券
25	盛丽华	华福证券
26	杨总	华润银行
27	陈辛	华泰资产
28	胡博新	华鑫证券
29	吴景欢	华鑫证券
30	李强	华源证券
31	张杰	静瑞私募
32	韩立	六禾投资
33	陶彦汝	摩根士丹利
34	艾思	摩根士丹利
35	陈修竹	摩根士丹利
36	廖欣宇	南方基金
37	唐明	青榕资产
38	张智勇	山西证券
39	任泽松	上海集元资产
40	程仲瑶	上海泾溪
41	赵方明	上海瞰道资产

42	刘仁建	上海人寿保险
43	黄胜	上海易则
44	沈璐	上海紫阁
45	姚宏福	申万菱信
46	黄智然	深圳奇盛
47	黄向前	深圳市尚诚资产
48	邱天	天风(上海)资产
49	王娟	天治基金
50	李公民	万家共赢
51	张炜兵	闻天私募
52	徐子悦	西部证券
53	张友彬	西藏合众易晟投资
54	王卓琳	兴业证券
55	赵炜	幸福人寿
56	黄培锐	远信（珠海）私募
57	汪中昊	长江证券
58	方秋实	招商证券
59	邱捷铭	招商证券
60	王雅洁	招商证券
61	陈启明	招银理财
62	全芳	中国国际金融
63	王忠波	中国人保资产
64	高爱聪	中加基金
65	朱言音	中金医药
66	刘若飞	中信建投证券
67	汤然	中信建投证券
68	张恒楠	中信证券
69	彭康	中信证券
70	魏巍	中信资管
71	吴义天	中英人寿
72	朱战宇	中邮人寿
73	鲁春娥	中邮证券
74	冯航	众安在线财产
75	魏宁伟	紫金信托