**证券代码：603707 证券简称：健友股份 编号：2022-001**

**债券代码：113579 债券简称：健友转债**

**南京健友生化制药股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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  □其他（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **姓名** | **机构名称** | **姓名** | **机构名称** | **姓名** | **机构名称** | **姓名** | **机构名称** | | 郄文惠 | 同泰基金 | 许庆华 | 北信瑞丰 | 周鹏 | 弘毅远方 | 郝晓婧 | 德邦证券资管 | | 谢巍 | 南方基金广深 | 陈凯南 | 摩根华鑫 | 郝旭东2 | 诺德基金 | 赵峰 | 太保资产 | | 刘建忠 | 源乘投资 | 董亮 | 亿衡投资 | 杜舟 | 华宝基金 | 童昌希 | 银河基金 | | 欧阳京 | 东海自营 | 卢新平 | 兴银理财 | 刘潇 | 华安基金 | 袁立 | 南方基金 | | 蔡春根 | 人保资产 | 田川 | 中欧基金 | 李平祝2 | 建信养老 | 胡朝凤 | 华夏久盈 | | 谭飞 | 博远基金 | 周雨婷 | 招商基金深圳 | 周户 | 中信建投基金 | 向秋静 | 汇添富 | | 王倩蓉 | 天治基金 | 李晓光 | 中金基金 | 李永 | 宏道投资 | 周山人 | 上海六禾投资 | | 王友红 | 名禹资产 | 黄雨申 | 星石投资 | 齐震 | 华宝基金 | 阮帅 | 深圳市金友创智资产管理有限公司 | | 朱睿 | 中英人寿 | 潮礼君 | 鹤禧投资 | 梦圆 | 农银汇理 | 孙蔚 | 华商 | | 谢治宇 | 兴业全球 | 周户 | 中信建投基金 | 王晓琦 | 人保养老 | 郑光强 | 惠州润邦投资管理有限公司 | | 师成平 | 建信基金 | 陈浩 | 中融基金 | 骆莹 | 汇丰晋信 | 袁哲航 | 中银 | | 张磊 | 招商基金上海 | 张佳荣 | 国投瑞银上海 | 乔迁 | 兴业全球 | 王婷 | 亚太财险 | | 陈继业 | 上海沣杨资产管理有限公司 | 吴轩 | 光大资管 | 李点典 | 信达澳银 | 李东升 | 信达澳银 | | 高启予 | 博道基金 | 孟繁卓 | 大成基金 | 余宇 | 国寿养老 | 赵孟甲 | 阳光保险 | | 崔洁铭 | 鹏扬基金 | 阳桦 | 中银证券资管 | 李大瑞 | 肇万资产 | 李冠頔 | 融通基金 | |
| **时间** | 2022年3月16日 |
| **地点** | 线上会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 黄锡伟 |
| **投资者关 系活动主要 内容介绍** | 1. 公司总裁黄锡伟博士主持并开场致辞 2. 公司总裁黄锡伟博士介绍公司业务情况   在2019年年底，公司的标准肝素钠注射液和依诺肝素钠注射液陆续进入美国、欧洲、巴西等市场，这也是公司国际化的元年。  从业绩上看，2020年上半年标准肝素制剂销量增长迅速；在2020年的第二季度，依诺肝素也开始向市场发货并形成规模销售，当年就实现了很好的业绩，成为美国制剂市场上的一匹黑马。无论是从2021年前三个季度的财务报告，还是从各投资机构的分析数据中，都可以看到公司的出口业绩的优秀表现。公司出口的产品中，其中有一半以上在美国已经达到稳定的市占率，意味着在小分子注射剂领域，公司在产品质量及商业化方面都有了新的突破。  除了注射剂出口方面，公司在大分子领域也有长远视角的布局和推动，尽管在未来几年时间，公司主要还是作为制剂出口和国内集采的重要参与者。在集采框架下，公司去年有两个产品在全国集采中标，利润表现良好，目前公司还有两个产品正积极参与集采。在国内注射剂方面，我们也会加快申报和批准的速度，争取在2022和2023年间，在传统注射剂业务范围内的大分子模块也会有较好表现。大分子业务在整体中占比还是比较小，希望在2023年提高收入占比。  和两年前相比，制剂收入占比从原来的30%-40%增长到60%以上，与此同时，公司的原料药业务也保持稳定。目前公司已经拥有30个以上的ANDA品种（多规格不重复计算），随着公司研发、注册团队的成熟，未来公司将加快申报脚步，成为行业中主要的参与者。   1. 投资者提问 2. 请问公司国内肝素一致性评价的进度及进入集采的预期？未来两至三年，公司预计国内市场中肝素和非肝素的结构如何？   答：依诺、那屈、达肝都在加速申报中，但是同样需要考虑到因为疫情反复等原因导致的评价结果放缓。  在目前的国内市场中，销售比较好的几个粉针通常比较难通过一致性评价，原研药在已分类肝素中约有60~70%的市场，综合来看，在低分子肝素框架下对公司是利好的，公司保持谨慎乐观的态度。  公司目前在中国售卖的非肝素药品仅有三个产品（白消安、盐酸苯达莫司汀、苯磺顺阿曲库铵），按目前推进速度，期望在2023年非肝素制剂的利润贡献将超过肝素制剂的贡献。    2、美国市场中，依诺肝素市场和标准肝素市场的总用量是多少？  答：用量均超过1亿支，疫情期间用量稍有减少。    3、近期海外业务的运输能力和运输费用是否有变化？  答：美国疫情从去年四季度至今年二月份都处于较为紧张的状态，无论是公路还是海运都较为受限。从三月份开始，空运和海运的状态有所好转。公司肝素的原料一般使用空运、制剂的原料药一般使用海运。运输费用是疫情之前的几倍，但考虑到公司销量较大，运费对成本的影响占比较小。    4、请问22~23年非肝素制剂快速增长的内在驱动因素？美国对于注射液的监管对公司未来发展的影响？  答：我们认为增长来源于更多的产品上市，这与注射剂的市场格局有关。在注射剂领域，大部分品种均处于市场占比较小的情形，构成了“长尾”；但规范市场对于无菌注射剂的要求极高，FDA极其注重质量检查及商业化检查，涉及研发和生产规模化的能力，门槛相对较高。公司希望注射剂品种上市一年后达到15-25%的市占率，如果达不到，公司会去分析是不是市场营销、成本控制等方面的问题。相比于营销团队、前瞻性、研发能力等原因，最重要的原因还是门槛高带来的很好的竞争格局。在美国绝大多数产品是按需要生产，在专利期内会充分推广、达到销售峰值。所以对于参与者，要不就是更多的产品，要不就是更新的产品、更新的适应症，还需要更好的营销能力来产生相应的增长。  美国供应链的检查在未来十年的时间内会影响到每个厂家的状态。美国有很高技术能力，如果美国想在仿制药领域有所发展，需要在规模化、高智能生产上补足。对于美国来说，10%的产能的稀缺会让generic在医药支付的比例翻倍，对医疗系统是一个比较大的负担。未来十年全球政治化的状态会很大程度的影响到商业，但是高质量的门槛不管是对美国医药支付还是中国下一步的高质量发展都是很有价值的。供应链检查可以算是顺应时代的一个小浪花，我们保持谨慎的态度来对待这件事情。    5、未来公司美国肝素制剂和非肝素制剂的规划？  答：2021年三季度末公司的非肝素制剂收入约占1/3，从公司过去的数据可以看到非肝素制剂增长更快。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年3月16日 |