**证券代码：603707 证券简称：健友股份 编号：2023-001 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** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司名称** | **姓名** | **公司名称** | **姓名** | **公司名称** | **姓名** |
| 兴业证券 | 黄翰漾 | 招银理财 | 熊超逸 | 富国基金 | 孙笑悦 |
| 鲍尔赛嘉 | 林炎 | 兴业证券 | 杨希成 | 招银理财 | 郝雪梅 |
| 广发资管 | 徐默凡 | 长盛基金 | 郝征 | 德汇集团 | 蔡荣转 |
| 国君资管 | 吴佳玮 | 中泰资管 | 张闻熙 | HBM Partners | 郭牧青 |
| 鲸域资产 | 万巍 | 华夏久盈 | 张伟光 | 富国基金 | 周文波 |
| 凯丰投资 | 薛良辰 | 财通基金 | 沈犁 | 峰境基金 | 魏磊 |
| 蜂巢基金 | 赵花琴 | 银河基金 | 施文琪 | 中海基金 | 陈玮 |
| 汇安基金 | 高苏 | Point72 | 李大蔚 | 兴业证券 | 邹文凯 |
| 万纳资产 | 王立立 | 东证创金 | 刘梦杨 | 远信资本 | 王楠 |
| 国新证券 | 秦墅隆 | 兴业证券 | 黄志刚 | 鹏扬基金 | 王雪刚 |
| 国华兴益 | 孙如琼 | 申万菱信 | 强泽平 |  |  |

 |
|  **时间** | 2023年11月15日 10:30-12:30  |
| **地点** | 南京市高新技术产业开发区学府路16号公司一楼会议室  |
| **上市公司接待人员姓名** | 黄锡伟、卞雅星 |
| **投资者关系活动主要内容介绍**  | **一、公司介绍** 公司在境外和中国共设立三大研发中心，分别位于南京、成都、美国，形成了以肝素制剂类产品为主逐渐向肿瘤及免疫调节、代谢及消化系统、中枢神经系统等重点疾病领域方向拓展的研发战略，同时积极探索核酸类药物领域，搭建和形成小分子药、多肽药物和复杂制剂技术平台。三大研发中心采取分工合作模式，显著提高了研发效率和降低了研发成本。南京实验室负责基于核酸检测技术的治疗研发工作，成都实验室承担了基于单克隆抗体类药物早期开发工作，美国是我们的全球市场临床研究中心。公司产品管线目前覆盖抗凝血、抗肿瘤、心血管、麻醉、造影等手术辅助类、抗生素、抗菌类等领域，每年以10个以上的速度获批，累计申报超过100个、获批80多个（含同一产品不同规格），形成了丰富的产品管线，一篮子批件形成长尾效应，所有的市场累加起来就会形成一个比流行市场还大的市场。在中国产品申报方面，公司一直坚持中美双报策略，在国内仿制药市场以药品集中采购为核心的发展思路下，我们充分凭借自身产线设计、质量管理体系等核心优势以及中美双报加快扩充产品管线、降低成本，近两年公司有多个产品获得国家药品监督管理局的上市批准，国内制剂销售规模迅速提升。未来随着公司国内产品持续获批，我们将构建集采产品为主、兼具特色产品的国内市场管线，国内制剂销售有望进一步打开。未来公司持续推进“立足中美，放眼全球”的发展策略，充分利用公司研发、生产、质量优势，进一步丰富现有产品管线，提升公司全产业链服务能力，大力拓展新兴市场，深化公司的全球化布局。中国企业与海外企业同台竞争，必须要在产品竞争力、海外申报注册能力、商业化能力等达到与国际公司同等的水平。生产质量研发注册原料销售都必须要有极强的实力产品竞争力：健友股份长期以来坚持“品质产品”的管理理念，以美国FDA的标准为基础，建立的原料药和制剂生产、管理、运营体系，生产流程贯穿先进的计算机标准操作程序，工艺设备采用在线清洁与灭菌，质量控制和工艺稳定，能够满足全球主要药政市场的监管要求。海外申报注册能力：凭借对FDA政策和审批流程的熟悉和理解，有效提升公司审批过程中与FDA的互动效率，强化美国产品申报注册能力，提高研发、注册的效率，保证高效的申报节奏。商业化能力：凭借多年来在美国市场深耕，健友股份在无菌注射剂领域拥有美国市场丰富的销售经验，掌握美国销售渠道的成熟资源，建立了自己的品牌知名度，是注射剂出口的领军企业。1. **投资者提问**
2. 公司在美国设立子公司有哪些优势？壁垒有哪些？

答：优势体现在：美国子公司Meitheal的核心管理层团队，大多来自于 Sagent、Fresenius Kabi 等知名美国仿制药注射剂公司，具备国际视野和丰富注射剂销售经验的管理团队,能够直接面对 GPO 、IDN/PN 以及三大批发商，美国团队与FDA交流经验丰富，有助于加快注册速度，同时借助其对美国市场的深刻理解帮助我们更好的设计产品管线。美国市场的成功，不仅仅是市场渠道单方面的成功，还要求综合公司质量、生产、研发、注册等多维度的能力，需要在各个方面都具有充分的实力，才能形成完整的核心竞争力。美国本土销售团队+中国高质量研发、产能模式的成功，还有赖于文化和管理的高度融合，非常考验管理层的能力。1. 未来公司海外有没有值得期待的产品？ 答：基本上规模偏小的产品在今年都已经报批了，未来会陆续有一些市场规模比较大的产品，我们年报里面披露了相关的产品适应症，各位投资者可以参考。
 |
| **附件清单（如有）**  | 无  |
| **日期**  | 2023年11月15日  |