

浙江海正药业股份有限公司

机构投资者现场交流会议内容纪要

时间	2024-11-1 15:00-16:30	方式	现场会议
来访目的 或会议主题	机构投资者现场交流会议内容纪要		
投资者 或来访者	国盛证券、申万研究所、国金证券、中信证券、中信建投证券、国泰君安、天风证券、华源证券、西部证券、山西证券、汇添富、国新证券、拾芮基金、杭州金蟾蜍投资、君和资本、中国东方资产等 30 余人		
海正药业 接待人员	公司董事长、总裁肖卫红先生，高级副总裁兼财务总监蒋灵先生，高级副总裁杨志清先生，董事会秘书沈锡飞先生，副总裁伍雄辉先生，医院销售总部总经理文玉蓉女士，动物药销售总部总经理冀伟先生，研发中心副总经理兼创新药研究院院长周厚江先生，宣传（企业沟通）部高级总监谈铮先生		
会议记录	<p>本次会议由公司董事会秘书沈锡飞先生主持，会议首先由出席会议领导分别对公司近况做简要介绍，介绍完毕后，与会嘉宾与公司管理层进行了互动交流。最后，由公司董事长兼总裁肖卫红先生作总结发言及致谢。</p> <p>本次活动不涉及应当披露的重大信息。</p> <p>开场发言：</p> <p>非常感谢大家一直以来对公司的关注，2024 年三季报可以理解为从去年第四季度开始到现在完整一年所做工作的一个答卷，公司整个管理团队都很努力，一方面解决了部分遗留问题，另一方面，公司在各方面做了很多良性发展的调整，比如销售架构、营销模式、渠道的调整，库存优化、提速降本等等，但公司也深刻意识，资本市场更多的是看公司未来发展。</p> <p>通过这一年的摸索，公司已经逐渐有了清晰的战略方向。首先，深耕核心医药主业，坚定聚焦人用药业务，公司这块业务在很多领域里已经树立一定的市场地</p>		

位，最新的排名都在朝上走；市场已经在发生质变，公司已经相应做了很多调整工作，在合规的前提下布局销售模式的转型。其次，动物药未来的机会非常大，将会是公司未来的重点发展领域，海正动保宠物药已在国内品牌里排名第一；公司近一年调整了之前的低效模式，用新的姿态去来做动物药，并在动物疫苗方面做了布局。关于其他新兴业务，公司近期参加了中国香料香精化妆品年会，作为唯一一家药厂进入到香料香精化妆品展会里，公司意识到这里有巨大的绿色原料，特别是合成生物学绿色原料的合作机会，公司将依托现有工业基础，以及在合成生物学方面的发力，迅速以原料药形式进入到大健康、医美等领域。

很多投资人问海正的核心竞争力是什么？通过近一年多的摸索和感悟，公司的大工业优势一定是核心竞争力，当然前提是要做到先进、高效、低成本。公司新成立的合创中心不是一个纯研究机构，公司是带着订单开始做的；公司做生物合成已经很多年，现在加入新的技术和新的平台，在挖掘内部潜力的同时，借助合成生物学和传统工业的工艺优化，打造支撑海正人药、动物药、新兴业务的工业产能基础。此外，公司的营销推广能力也有传统优势，未来公司将整合国际业务、国内业务、动保业务、医美业务，并将建立统一的电商中心，努力做到合规创新广覆盖。坦率的讲，公司在创新药这块走的不是很快，但是后面无论是靠公司自己在上海设立的研发中心，还是与多个科研院所、知名大学延展的对外技术合作，公司将聚焦心血管和代谢等传统优势领域，希望未来能引领该领域新药的创新。

Q: 合成生物学品种会做比较大的产能铺设吗？

A: 合成生物学方面，其中有两个产能比较大的产品实际上是药用级的，批文已经拿到，产能也已经做过铺设，后续这两个产品都可以在大健康、医美、保健品领域做大，切换成食品、保健品后会在现有产能基础之上做一些调整，且公司以往在合成生物学领域也有投资基础。

公司会在现有的业务基础上延长产业链，通过合成生物学技术的应用，在原料、制剂、起始原料等供应方面保障整体供应链安全，同时降低成本。

Q: 看到公司三季报的毛利率和净利率环比上升，盈利能力改善，请介绍公司具体做了哪些措施？展望四季度及明年公司的各项费用率？

A: (1) 公司按照“业务优先、战略协同、组织精简、效率提升”的原则,对现有管理架构进行了调整,加强了总部管理职能,整合了各子公司财务、人力、投资、业务发展、行政等职能,实施了集团化管控,提高管理效率,降低管理成本。

(2) 费用率方面:

管理费用主要是两项,一是人员工资的薪酬支出,二是闲置设施的折旧摊销。扣除闲置设施的折旧摊销的影响后,公司实际管理费用与行业水平接近。

销售费用主要是由于创新药海博麦布片、奥马环素推广等持续在准入方面增加了投入。

财务费用近几年一直呈下降趋势。折旧摊销从 2025 年开始也将开始下降。

研发费用今年较低,是因为经过审慎评估,公司把一些低效的或者未来没有经济价值的研发项目做了处理,后续研发立项将从市场、注册、研发等各个方面综合评估,聚焦产品的盈利性、周期性、竞争力。需要指出的是,研发费用也有周期性,更多的是在整个研发进程的中后期费用较大;公司始终重视研发,但目前研发项目立项都处在前期,成果显现要过几年,这一块恳请大家给公司一些时间。公司现在从严控制研发,精准立项,计划用 3-5 年时间建立完善的研发系统,提高研发效率;同时加大外部引进,补充短期内新产品短缺的商业化问题。

Q: 如何看待院内市场方面,未来集采的进一步影响?

A: 基于已公示的第十批集采通知,公司预计有产品进入第十批集采项目,如果能中选,则这些产品的销售数量会有较大提升,同时可以助力推进海正高品质产品布局。

Q: 关于原料药业务,当下公司怎么去看待未来原料板块的发展战略?

A: 仿制药原料药业务面临的是共性的、全行业的挑战,从海正来讲,最重要的是要立足于自身优势。海正近几十年来一直深耕在发酵领域和生物制造领域,现在也从生物制造技术平台升级成合成生物学。公司要立足于自己的技术平台优势,并在此优势基础上衍生出新产品;要利用海正的综合竞争优势,依托于技术升级和强大的工业产能,及丰富的海外销售经验,以发酵产品为特点,聚焦形成有特色的系列产品;同时布局新兴市场,提升销售团队能力。

Q: 过去几年, 公司内部资产有一些整合或者是剥离, 在未来几年的业务发展上, 除了内生成长以外, 会考虑在现有版图上收购一些新的资产吗?

A: 目前公司的重点还是把基础打牢, 把营销做上去, 这并不意味着公司只看眼前, 只是目前并购还不是公司最重点的事情。

Q: 瀚晖主要制剂品种销售情况?

A: 公司主要制剂产品海博麦布前三季度销售数量增长良好, 特治星销售数量已恢复至去年同期, 代理品种纽再乐的增长趋势明显, 预计全年保持稳步增长。

Q: 刚刚领导提到公司除了工业化能力特别强以外, 销售能力也是一直都表现非常好。想请教一下后续会不会再考虑通过合作销售已经商业化产品的路线去扩张公司的产品矩阵, 进一步发挥销售潜力?

A: 肯定有这方面的可能。首先, 公司有自己的品种、优势领域, 公司销售团队一定要把自身现有品种做好; 但若涉及产品线能够丰富互补协同、提升资源利用率的, 或者说是很有特色的新品种, 公司肯定是欢迎的, 因为公司有这方面的能力, 也有这方面成功的经验。

总结发言及致谢:

今天, 上海正遭遇超强台风“康妮”带来的大风暴雨, 听我们在这宣讲, 大家非常辛苦。最后想说几点: 首先, 去年四季度的情况其实是很极端的, 并不值得去当做借鉴的一个情况, 大家可以放心, 后续公司也将持续努力做好第四季度的经营业绩。其次, 公司欢迎大家通过各种方式交流, 包括到企业各大基地现场去参观交流。目前公司的管理团队成员在各个领域的经验都非常丰富且敢于担当, 公司也有清晰的路线和战略, 希望大家继续支持公司, 谢谢!

(记录完毕)