

证券代码：600521

证券简称：华海药业

公告编号：临 2024-056 号

债券代码：110076

债券简称：华海转债

浙江华海药业股份有限公司

关于公司投资者接待日活动举办情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

为进一步提高公司治理水平，加强投资者关系管理，增进公司与广大投资者的沟通和交流，浙江华海药业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 21 日举办了投资者接待日活动，公司管理层就公司经营情况、发展战略、公司治理等投资者关心的问题与广大投资者进行了现场的沟通和交流。具体情况如下：

一、投资者接待日基本情况

1、活动时间：2024 年 5 月 21 日（周二）9:30—12:30；

2、活动地点：浙江省临海市汛桥浙江华海药业股份有限公司；

3、活动召开方式：现场召开

4、参加活动的人员：公司董事兼总裁陈保华先生，公司董事、副总裁兼董事会秘书祝永华先生，公司高级副总裁兼首席财务官张美女士，公司副总裁徐觅女士，子公司浙江华海医药销售有限公司总经理任国松先生，公司首席科学家兼制剂研究院院长郭晓迪先生，公司首席科学家兼子公司上海华奥泰生物药业股份有限公司总经理朱向阳先生，公司首席科学家兼子公司上海奥博生物医药股份有限公司总经理顾虹先生以及 94 名来访的机构和个人投资者。

二、活动主要内容纪要

本次投资者接待日活动由公司董事、副总裁兼董事会秘书祝永华先生主持，公司副总裁徐觅女士、子公司浙江华海医药销售有限公司总经理任国松先生、公司首席科学家兼制剂研究院院长郭晓迪先生、公司首席科学家兼子公司上海华奥泰生物药业股份有限公司总经理朱向阳先生、公司首席科学家兼子公司上海奥博生物医药股份有限公司总经理顾虹先生分别就分管业务的具体情况展开介绍。之

后本次投资者接待日活动进入投资者沟通交流环节，现就投资者主要关心的问题、提出的建议及公司的答复情况公告如下：

（一）如何看待国内原料药行业的竞争环境和竞争压力，包括来自印度企业的竞争，公司有何优势

回复：原料药行业激烈的市场竞争会趋于常态，无论是国内原料药企业还是印度企业，未来的竞争一定是聚焦于企业综合实力的竞争。

公司原料药业务的核心竞争力在于：

1、公司原料药主要产品全球市场份额逐年提升叠加全球领先的产能规模，带来极强的规模化效益；

2、持续优化和提升的工艺技术改进能力，深入推行的精益管理战略，成本控制能力显著提升，同时不断加强注册、质量、安全、环保等的建设，公司综合竞争实力显著提升。2023 年实现工艺技改效益约 1.4 亿元，实现精益效益超亿元。

3、大力拓展原料药领域的新质生产力，加大“新、难、偏”产品的开发力度，全力推进高难度项目，同时，加快抗肿瘤、微生物、多肽、激素等新品种、新类别产品管线建设，不断提升原料药产品技术水平，充实高端原料药产品梯队，不断夯实原料药核心竞争力。公司只有不断增强自身的核心竞争力，才能紧抓市场开拓的机遇，实现原料药业务的稳步健康发展。

4、超 150 人的专业销售团队带来极强的市场开拓能力，为进一步拓展公司原料药业务奠定了扎实的基础。2023 年公司新增客户数量超 50 个，新立项产品超 30 多个，2023 年新产品销售收入翻番。

（二）公司未来的产能建设规划

回复：近几年，公司原料药产能建设主要集中在浙江华海建诚药业有限公司、湖北赛奥生物制药有限公司，主要在建车间为高活/抗肿瘤/发酵/多肽等原料药高端车间，是与公司当前在研的“难、偏、新”等高端原料药相匹配，且大额投资已经在前期完成。

公司制剂产能建设主要在浙江华海制药科技有限公司，在建的新车间主要是高活软胶囊、抗肿瘤固体制剂、多肽/糖皮质激素水针等高端/特色制剂车间，亦

是与当前公司在研的新类别、新剂型等高端仿制药/复杂注射剂等产品相匹配。

公司大规模的投资高峰已经过去，虽然近几年公司会面临一些固定资产折旧增加的压力，但增加的比例在未来几年将会逐步下降。

（三）公司向特定对象发行股份项目的后续安排

回复：公司于 2024 年 4 月 2 日收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）出具的《关于同意浙江华海药业股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可[2024]480 号），有效期为自批复同意注册之日起 12 个月内。目前公司暂无明确的发行时间安排及发行计划，后续会视公司经营、市场环境等综合考虑。

（四）公司 2024 年第一季度国内制剂业务增长显著的原因

回复：公司 2024 年第一季度国内制剂销售收入同比增长约 3.2 亿元，主要系：

1、新产品持续导入并逐步上量，市场拓展初显成效，如非洛地平缓释片、磷酸奥司他韦胶囊、利格列汀片、注射用伏立康唑等新上市产品贡献销售额超 1.5 亿元。

2、深化销售团队裂变及组织架构优化，不断引进高水平人才，优化产品推广和品牌发展策略，市场、管理触角不断向下延伸，牵引销售团队持续深挖市场。厄贝沙坦氢氯噻嗪片、氯沙坦钾片、利伐沙班片、盐酸舍曲林片等集采接续产品较 2023 年续标初期得到一定程度的增长，销售金额同比增加约 1.15 亿元；对于缬沙坦氢氯噻嗪片、缬沙坦氨氯地平片等原未赶上国家首轮集采的产品，通过集采接续在部分省份中选，也带来了销售的增长。

3、零售业务增长迅速，新业务开拓成效显著。

（五）介绍生物药在研项目 HB0017 和 HB0034 的优势、临床进度以及未来市场空间

回复：公司生物药在研项目 HB0017 是以 BEST IN CLASS（同类最优）为目标进行开发的，目前临床 I 期和 II 期的病人结果表明 HB0017 具备全球 BIC（同类最优）的潜质，主要表现在：1、起效快；2、临床病人疗效优于同类产品（和国内外的同类产品临床数据相比）；3、用药维持时间长（目前 III 期方案是 8 周维

持剂量，国内外同类产品是 4 周)。因此，我们希望这些特点可以让市场销售后来居上，同时我们在申报美国的 III 期临床方案，也在积极推进海外权益的转让。

HB0034 产品于 2018 年立项，目前已进入 GPP（泛发性脓疱型银屑病）关键临床，研发推进速度相对较快，临床疗效显著，是国内首款自主研发药物，有望在 2026 年获批 GPP（泛发性脓疱型银屑病）适应症上市，同时我们也在开发其他适应症来扩大该产品的市场。

（六）公司应收账款金额相对较高的原因，是否计提充分

回复：公司的应收账款一直较为稳定，国内制剂业务一般是 2 到 3 个月的账期，原料药业务一般是 3 到 4 个月的账期，应收账款安全性较好，同时我们按照上市公司会计准则的要求计提坏账准备。公司非常关注资金回流及应收账款的管理，制定了专门的政策保障应收账款的安全。

（七）历年来公司存货金额相对较高的原因

公司存货金额相对较高，主要系：

1、公司是中间体-原料药-制剂垂直一体化的全产业链企业，由于化学制药工序反应的特点，为了满足连续生产/快速换产要求，各工序原料、半成品等会根据市场需求和产线布局情况制定合理库存。

2、公司特色原料药产品数量众多，部分为共线生产，且不同市场不同客户对应产品规格不同，考虑合规要求和换产成本，公司会根据年度销售预测结合产品产线实际情况，通过合理排产备足库存的方式，减少换产频次，提高效率降低成本。

3、公司制剂收入占营业收入的比重逐年提升且增长迅速，2023 年美国制剂同比增长超 50%，2024 年 1 季度，国内制剂同比增长超 30%，因此为满足制剂业务快速发展的需求，提前做了合理的库存储备。

4、制剂业务的快速增长，也带动了原料药的增长，特别是为保障新产品上市，原料药会提前做好库存准备。

公司感谢各位投资者积极参与本次投资者接待日活动，对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心的感谢！

特此公告。

浙江华海药业股份有限公司

董事会

二零二四年五月二十二日