

证券代码：603707

证券简称：健友股份

南京健友生化制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2018-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安信证券：梁静静；东兴证券：张金洋、邓云龙；东方证券：李峰、毕海委；东吴证券：全铭、许汪洋；国海证券：胡博新、周超泽；国金证券：王建礼；国信证券：宣潇君；国投瑞银：谢允昌；华泰证券：李沅、徐泽昊；江海证券：罗萍；太平洋证券：彭波；银河证券：李平祝、王晓琦、霍辰伊；中信证券：曹阳、刘泽序；中泰证券：江琦、祝嘉琦；中银国际：高睿婷；北信瑞丰基金：邓文强；长城财富：胡宏亮、杨海达；大成基金：邹建；东北证券自营：李显隆；长城资管：王海员；富国基金：姜恩铸；方正自营：卫雯清；工银瑞信基金：李善欣；光大资管：徐德仁；华泰柏瑞：盛夏；华夏基金：蒋文超；嘉实基金：齐海韬；交银施罗德：张胤；南方基金：王峥娇；农银汇理基金：赵伟、陈卫国；天弘基金：郭相博、黄颖、刘盟盟；兴全基金：杨世进；中邮基金：许进财；中银基金：谢峰、刘潇；中欧基金：田川、宫波；中国人寿：张树声、刘志军；中信建投：高君；招商基金：张磊；浙商资管：戴颖；浙商银行：吕兵；永瑞丰：陈茜茜；大君智萌：杨永清；朴易资产：陈俏宇；方际守仁：秦月乔；富越资本：张勇；高毅资产：万明亮；杭州滨江创业：任毅；汇鸿国际：冯静波、范炳邑；汉理资本：刘佳；弘毅投资：黄宗炎；嘉谟资本：朱勇；钜鑫资本：王兆国；南京青石：万斌；趣时资产：罗会礼；通用投资：

	程偲；潼骁投资：陈开伟；元龙利通：吴雨樾；壹玖资产：郑森峰；耀莱财富：杨平；益菁汇：陈杰；益盟股份：章强、刘明、王磊；中金蓝海：谭娟
时间	2018年3月2日 15:00-17:00
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	唐咏群、黄锡伟、吴桂萍、田欣欣、陆本乐、曲清、罗静、李跃、宋光普
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、从董事长的角度来看，“建设一流的国际制药企业”，公司未来十年会是个什么样的状态？</p> <p>答：肝素业务是个金饭碗，也是公司目前最主要的业务。肝素行业拥有长生命周期，我们要致力于肝素行业的发展。将来会以肝素业务为核心，拥有多种通用名药、注射液产品的全方位国际制药企业。</p> <p>2、请问董事长，对未来的国际市场竞争有什么看法？</p> <p>答：国际市场竞争会越来越激烈，我们最看好美国市场和中国市场。</p> <p>3、请介绍下研发团队的构成？</p> <p>答：研发团队主要由田欣欣博士负责，曾任职于APP、赛诺菲，研发团队有200多人。</p> <p>4、按照政策预期今年会出注射剂一致性评价和转报的绿色通道，虽然在海外可能性不大，但是国内是不是会有机会，国内转报的安排和销售团队搭建的安排？</p> <p>答：从商业角度来看，并没有那么快，政策到落地还要时间，国家从政策上来说想做更多有实际效益的事情，鼓励高端产品快速上市，相信2018年会有动作，但是具体能批下来多少，达到什么程度尚不知晓。</p> <p>国内销售：</p> <p>三个低分子肝素制剂以学术营销的架构为主，部分产品或地区</p>

也会选择代理模式。

5、请问唐总：肝素原料从 2016 年底行情反转至今，请从上下游角度分析后续行情的持续性会是什么样的？

答：关于肝素行业，我有自己的预测和运营的逻辑，分享一下对运营逻辑的理解。

核心：供求关系，供求平衡；全球供求平衡来说，肝素总体偏紧；在过去几年当中，肝素全球使用量是在增长的，美国基本稳定、欧洲慢速增长，其他地区快速增长；未来两三年内，市场的基本运作逻辑不会改变。

6、请田博士详细介绍一下自己和研发团队

答：本人田欣欣，92 年去美国学习制剂，98 年开始参加工作，2010 年回国，一直从事注射剂方面的研究工作。

本人曾任职于 APP 和赛诺菲。

在 APP 工作期间，主要负责仿制药的研发工作；

在赛诺菲工作期间主要负责新药注射剂和抗肿瘤药的研发工作。

7、国内制剂这块，三个产品上量特别快，这个模式能不能详细介绍一下。

答：对于国内营销，我们还是有很大的决心和意愿的，国内处方药营销比较特殊和国际也不一样，目前主要有两种营销模式：

(1) 自营模式（如扬子江、恒瑞）——上量比较快；

(2) 代理模式（绝大部分药厂）——覆盖面广，能够快速利用社会资源，但是药品特殊化上量比较难；

健友的做法：鉴于低分子肝素制剂是自带势能的优质产品，公司结合目前两种模式的优势，借助互联思维，达到快速占领市场，快速上量的目标。

8、“两票制”“临床代表注册制”对健友以第三方临床代表为对象的方法，如何建设？未来肿瘤药等产品的营销状态是什

	<p>么？</p> <p>答：</p> <p>第一、紧跟学术逻辑，走学术营销之路；</p> <p>第二、所有的行为必须转化为学术上量；</p> <p>第三、展现出自营的工作风格，斜率更高，上量更快。</p> <p>9、公司现有研发品种中自研和合作谁比较多？</p> <p>答：自研为主。</p> <p>10、公司上市以来，有 14 次增持，基于什么考虑？</p> <p>答：公司快速发展，管理层看好未来发展，增持公司股票，长久来看，更应该做好业务，这是根本之道。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 3 月 5 日