

证券代码：300573

证券简称：兴齐眼药

沈阳兴齐眼药股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	详见附件：参加交流活动人员名单
时间	2020年7月21日 下午 13:30-17:30
地点	沈阳市东陵区泗水街 68 号，E1 号楼多功能厅
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：刘继东 董事、副总经理、董事会秘书：张少尧 董事、副总经理：高峨 董事、研发总监：杨强 董事、财务总监：程亚男
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>1、兴齐工厂参观；</p> <p>2、投资者提问环节。</p> <p><b>问题 1：公司近期获批 0.05%环孢素滴眼液（II），请介绍一下该产品的上市时间、销售预期及销售策略。</b></p> <p>答：公司 0.05%环孢素滴眼液（II）全国上市发布会的时间是 2020 年 8 月初，主会场设在上海，同时还将在北京等 40 个城市设置分会场，此次上市会全程线上直播。</p> <p>公司 0.05%环孢素滴眼液（II）在中国刚刚获批，需要经历患者教育、医生培训的过程，公司正在进行相关的销售规划。</p>

我们认为未来该产品是一个具有竞争力的产品，在上市初期，我们将产品的使用人群聚焦在中重度干眼和免疫疾病相关干眼的患者，精准定位目标患者，并通过各种医学和市场项目的开展，推动疗程规范治疗。公司已经制定了未来五年的销售目标规划。

**问题 2：公司如何看待 0.05%环孢素滴眼液（II）未来的竞争格局？公司在研产品除了环孢素是否还有干眼症的其他新型用药？**

答：干眼是全球常见疾病之一，有文献报道，2013 年全球干眼的发病率是 5.5%-33.7%，而中国干眼的发病率已达 21%-30%，可见中国干眼市场的发展潜力巨大。公司在环孢素滴眼液（II）立项之初就非常看好干眼市场。公司已了解到有其他竞品公司陆续立项同类产品，在未来的产品竞争中，公司将发挥率先获批优势，快速开拓市场。公司的主要在研产品请以公司定期报告披露为准。

**问题 3：干眼症发病率在 20-30%左右，治疗率有多少？轻症也需要治疗嘛？需要抗炎的患者大概占比多少？环孢素（免疫抑制剂）与非甾体类抗炎药、糖皮质激素等抗炎产品相比，主要优势是什么？**

答：相关文献报道，2013 年中国干眼症的发病率为 21-30%，目前中国干眼的就诊率通常以 10%进行预估。干眼症轻症患者也建议治疗，因为炎症抑制后能打破干眼的恶性循环，使泪膜恢复稳态。轻中度干眼症时抗炎治疗效果佳。

干眼是进展性的炎症性慢性疾病，干眼的发展过程中受炎症影响较大，炎症会导致很多眼表损伤的发生，因此有效抗炎非常重要。

需要抗炎治疗的患者主要包括：所有中重度干眼患者（约占干眼患者的 30%）、自身免疫疾病相关的干眼患者（约占干

眼患者的 13%)、其他有眼表炎症的干眼患者、无明显的眼表炎症的患者（由 17 个国际干眼专家组成的国际工作小组（ITF）一致认为即使没有明显的眼表炎症也需要局部抗炎治疗）。

环孢素（免疫抑制剂）与非甾体类抗炎药、糖皮质激素等抗炎产品相比，优势体现在：环孢素主要是抑制干眼免疫相关炎症，允许免疫系统的抗菌部分对抗感染，有增加泪液分泌以及直接促进黏蛋白分泌等作用，安全舒适，可以长期使用。

**问题 4: 维生素 A 棕榈酸酯人工泪液与透明质酸钠人工泪液的差异？**

答：维生素 A 棕榈酸酯可促进结膜杯状细胞再生及分泌功能恢复，逆转结膜上皮角化和鳞状化生。玻璃酸钠滴眼液主要促进角膜上皮的伸展与移行，从而改善干眼症状与体征，促进泪膜稳定，是一种基础的人工泪液。

**问题 5: 请介绍一下公司硫酸阿托品滴眼液目前的研发进展，公司是否会用 1 年期方案直接报产？**

答：目前各临床试验机构已陆续开始招募受试者。因控制近视进展药物的评价指标是至少临床观察一年，经过前期与专家的讨论我们设计了 1 年期、2 年期的试验方案。在产品获得阶段性进展时，公司会依规及时进行信息披露。

**问题 6: 低浓度阿托品的研发难度多大？公司当前以 2.4 类申请，有 3-5 年的先发优势（监测期），核心专利是什么？**

答：每个产品的研发都有一定难度，低浓度阿托品滴眼液的研发难度之一在临床。公司已申请了相关专利。

**问题 7: 部分竞品企业有规划在国内开展阿托品滴眼液的 3 期临床，公司对于竞品企业在阿托品滴眼液这块的动态是否掌握？公司怎么判断未来的市场格局？**

答：公司一直持续关注其他竞品企业的产品研发动态。近视市场容量巨大，公司希望有更多的企业参与进来。

**问题 8：干眼症可能被治愈么？当前有针对酪氨酸激酶的创新药物研发么？**

答：干眼是一种多因素引起的慢性进展性疾病。是否被治愈与病情严重程度及个体差异相关。公司暂时未有针对酪氨酸激酶的药物研发。

**问题 9：阿托品滴眼液院内制剂目前医生和患者对产品的使用反馈如何？目前和 OK 镜联用的情况多不多？**

答：从目前患者反馈情况来看，药物的疗效确切。有联用的情况，具体的数据公司暂未进行统计分析。

**问题 10：公司除了环孢素和阿托品滴眼液，其他的新品，比如曲伏前列素、溶菌酶滴眼液的情况能否介绍下？**

答：溶菌酶滴眼液已获得注册批件。其他在研产品的研发进展可参看定期报告及临时公告。

**问题 11：请介绍一下公司的销售团队情况，以及对医院和对 OTC 的销售队伍布局情况。**

答：公司销售拥有处方、OTC 及商务团队。新产品未来会适时进行分线销售。

**问题 12：其它医院也在配制院内制剂阿托品，公司的硫酸阿托品滴眼液与其相比，有何优势？**

答：相比较其他医院配制的院内制剂，公司制剂的安全性、稳定性方面会更好。

**问题 13：公司未来的研发投入比例是多少？后续 OK 镜的研发计划如何？**

答：公司 2018 年、2019 年的研发投入约占销售收入的

	<p>10%左右，未来公司将继续加大在研发上投入，只有研发上的高投入，后期才能有更多的新产品出现，保持企业可持续发展。我们在 OK 镜等产品开发上将采取仿创结合模式。</p> <p><b>问题 14：公司未来的发展规划是什么？</b></p> <p>答：我们力争将公司打造成为具有国际竞争力的眼科领域制造跨国公司，将中国眼药品牌推向国际化，参与国际市场竞争，让兴齐眼药走向世界，实现“做具有全球竞争力的眼科药物研究和制造企业”的企业愿景。</p>
附件清单(如有)	参加交流活动人员名单
日期	2020 年 7 月 21 日