

## 舒泰神（北京）生物制药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称	参与公司 2020 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 05 月 12 日 下午 15:00-17:00
地点	“全景网”平台线上进行 “约调研”平台线上进行
上市公司接待人员姓名	董事长周志文先生 独立董事赵家良先生 董事兼总经理张荣秦先生 董事、董事会秘书兼副总经理马莉娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司于 2021 年 05 月 12 日（星期三）下午 15:00-17:00 在全景网和约调研两个平台举办了 2020 年年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会的主要问答情况如下：</p> <p style="text-align: center;">1、问：公司在制药行业的市场份额如何？竞争优势是什么？</p> <p style="text-align: center;">答：您好，从创新角度看，包括舒泰神在内的 39 家企业（含科研院所和大学），均有 3 个以上创新药，在“人民金融·创新药指数”中排名 29 位；创新药物的治疗领域主要集中在神经系统疾病、感染系统疾病、自身免疫性疾病。从上市产品的市场份额看，</p>

苏肽生和舒泰清都位列市场前 3 名内。公司经过多年的经营，对于创新生物药物的研发、生产和商业化，形成了综合的竞争优势。

**2、问：未来人口老龄化的市场需求巨大，公司有考虑在这部分有什么布局 and 规划吗？**

答：您好，公司多种上市产品，苏肽生、舒泰清，对于老龄化引发的退行性神经系统疾病、肠道系统疾病，都具有良好的治疗效果。在研产品中，也就老龄化引发的多系统疾病，有所布局，谢谢。

**3、问：在上游立项选择全新靶点、差异化竞争的考量和标准是什么？**

答：您好，公司在立项时，主要集中在神经系统疾病、感染系统疾病、自身免疫性疾病的治疗药物领域，谢谢。

**4、问：您好，2020 年公司净利润为负值，2021 年会采取什么措施提高业绩？**

答：2021 年，营销系统将在较为明朗的政策环境下，开展包括院外药房、线上线下结合等多种营销方案，维稳苏肽生的销售成绩和市场份额；舒泰清方面，巩固现有市场覆盖的广度与深度，进一步扩大在清肠和便秘两个适应症的学术推广。

**5、问：董事会 2021 年的考核指标主要是哪些？**

答：您好，公司在 2020-2022 年设立了股权激励的指标，其中 2021 年的主要考核指标是 2021 年营业收入不低于 47,150 万元和 2021 年获得药品注册受理通知书、临床试验通知书/批件或药品生产批件不少于 3 项、其中创新生物药不少于 2 项。我们对完成 2021 年的考核指标充满信心，谢谢。

**6、问：2021 年集采政策影响的产品情况介绍一下。以及集采之下，仿制药和新药销售的影响。**

答：您好，国家针对通过国家疗效与质量一致性评价、销量较大、竞争充分、医保目录内的产品进行国家集采。集采的原则是量价挂钩，以价换量，销售价格会有较大幅度的下调。目前，

苏肽生和舒泰清预计短期内不会进入国家集采目录。公司积极地布局全面提升市场覆盖，加强专业推广。同时高度关注舒泰清便秘市场的推广，创造零售市场需求，最大限度的规避集采带来的影响。

**7、问：公司收购了四川凯康 100%的股份，未来对其发展计划是什么？对公司的业务影响如何？**

答：您好，公司收购四川凯康更名为四川舒泰神药业有限公司，是一个符合国家 GSP 的医药经营公司，是舒泰神营销中心的销售平台，目前负责舒泰神（北京）生物制药股份公司产品的商业配送工作，未来将会借助这个平台布局舒泰神的所有产品的销售业务，最大限度的提升平台的价值，为公司的发展提供有力保障。

**8、问：您好，以现在公司的研发和新药投放速度，能不能支撑未来公司的正常运转和今后的发展。谢谢！**

答：您好！过去 10 年，公司首先聚焦于创新型生物药早期研发的系统能力建设；过去 3、4 年，公司自研新靶点单抗药物等陆续申报临床；现在，公司临床阶段新药逐渐增多，已经形成新药发现阶段、新药开发阶段、临床试验阶段有序的研发梯队，我们有信心持续提供安全有效的治疗药物。谢谢！

**9、问：您好，舒泰清 OTC 和儿童型今年有没有机会获批？谢谢！**

答：您好，根据目前情况判断，预计都在下半年，儿童剂型会更早一些，预计在 Q3 获得上市批准。

**10、问：治疗艾滋病的细胞治疗药物以及先天性罕见病治疗领域布局基因治疗药物研发目前进展如何？**

答：您好，公司资源配置有限，主动放缓了治疗艾滋病的细胞治疗药物和一些罕见病基因治疗药物的节奏。如有申报新药临床批件或启动科研临床的方案，我们会及时进行披露，谢谢。

**11、问：您好！首先恭喜公司，深耕创新药研发多年，接下**

来几年就是逐渐出成果的时候了。未来如何确保公司创新研发的可持续性，进一步激励研发人员的活力和动力，这是一个非常重要的课题，请问公司，这部分是如何思考的，在管理上有没有进一步举措？

答：您好！感谢您的鼓励；1、公司建立了创新型生物药早期发现阶段的完善技术平台，在研新靶点药物有丰富的布局，研发效率与研发水平均在不断提高。2、公司的创新定位为研发人员提供了更多的成长机会。谢谢！

**12、问：您好！公司年报中披露，除了今年预计启动临床的项目，公司 2022、2023 两年预计还有 10 个不同领域的项目拟推进到 IND 申报阶段，这些项目公司是怎么规划的，具体有哪些比较重点的项目，能够再详细介绍一下？**

答：您好！经过多年持续深耕投入，舒泰神目前已形成丰富且极具竞争力的在研产品管线，预计未来将有多个项目陆续进入 IND 申报阶段，在产品管线布局方面，公司始终保持聚焦，配合已上市和在研产品管线，在感染性疾病、自身免疫性疾病、神经系统疾病等领域形成多个核心产品群，以期在重点领域和科室形成合力。

**13、问：STSG-0002 注射液目前受试者给药情况如何？未来在乙肝病毒感染治疗领域有什么规划？**

答：0002 的临床试验正在进行中，具体结果需要等待 I 期临床试验的总结报告。除 0002 之外，公司在乙肝治疗方向还布局了其他新药，与 0002 形成联动。谢谢！

**14、问：您好，从目前已经完成的人体临床看，是否完全不需要担心更高剂量对内源性 miRNA 的影响？谢谢！**

答：您好！是的，从 RNAi 机制及已有研究数据看，针对外源性乙肝病毒保守序列的 0002，影响内源性核酸的可能性非常小。谢谢！

**19、问：您好，0002 除了 AAV 衣壳递送效率高以外，是不**

	<p>是 RNAi 相关序列的设计以及作用方式也是有独到的创新？谢谢！</p> <p>答：您好！STSG-0002 是舒泰神自主研发的针对 HBV 的基因治疗产品，公司对于 RNAi 的靶点序列具有完全知识产权保护，优选保守性高、抗原表达水平抑制率高、潜在脱靶风险低的序列进行开发，经过了详尽的临床前安全性和有效性评价，临床前结果符合预期。谢谢！</p> <p><b>15、问：您好，0002 治疗肝衰竭的原理是不是清除所有 HBV 相关抗原，让 T 细胞失去靶点，从而挽救肝细胞？谢谢！</b></p> <p>答：您好！正如您所指出的，我们期待 0002 有效清除肝细胞表面 HBV 相关抗原，避免肝细胞被自体杀伤细胞清除，最大限度的保护肝细胞，挽救重症患者生命。谢谢！</p> <p><b>16、问：STSP-0601 项目是否已经完成一期临床数据分析，预计什么时候可以进入二期临床？</b></p> <p>答：您好！STSP-0601 项目已经完成全部受试者出组，正在进行一期临床研究的收尾工作，预计 2021 年 Q3 进入二期临床。</p> <p><b>17、问：请问昭衍新药有交集吗？如何划分利益，哪家是你的重点</b></p> <p>答：您好！昭衍新药聚焦在新药研发过程中安全性评价，是第三方研发服务机构，自身不进行新药研发，与舒泰神不存在同业竞争；我本人（周志文）的工作聚焦在舒泰神，未参与昭衍新药的日常经营管理。谢谢！</p> <p><b>18、问：未来三年公司的发展规划和业务目标是什么？</b></p> <p>答：经过多年持续积累，公司研发能力取得长足进步，在研管线丰富且极具竞争力，未来三年，公司在积极应对政策变化、提升营销业绩的同时，将继续加大研发投入，推动研发项目快速开展，保持公司的稳定、可持续发展。</p>
附件清单 (如有)	无

---

日期	2021 年 05 月 12 日
----	------------------