

三生国健药业（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

一、 调研情况

调研时间：2022年5月11日

调研形式：2022年中金医药健康产业论坛 - 三生国健（电话会议）

公司接待人员：副总兼董秘、证代

调研机构：中金、Prime Capital、太平金控、SGS、尚诚投资、歌斐资产管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、BEST INVESTMENT CORPORATION (CIC Group)、硅港资本、植富资本、中金资本、中信保诚资产管理有限责任公司、信达澳银、惠正投资、汇丰晋信、artisan partners、招商基金、平安证券、陆家嘴国泰人寿保险、CCB AM、长城基金等

二、 调研主要内容

1、全面介绍公司业务发展情况（会议 PPT 详见公司官网 <https://www.3s-guojian.com/investor/>）

2、投资者问答

问题 1、疫情对公司的影响及公司复工复产的情况？

答：真正意义上影响到我们应该是在三月中旬开始，但是整体来讲我们准备工作比较充分，克服困难并没有完全停产，也在积极申请复工复产。疫情对我们的影响肯定是有，上海会往好的方向发展，也会努力多方面保证患者用药。

问题 2、广东集采对益赛普的影响，以及剩余省份集采跟进后对益赛普的影响？

答：集采降价的过程也是行业整合优化的过程，适者生存，我们有市场覆盖、有专家和患者基础的，有质量、有品质、有产能的企业一定是可以生存下来的，所以长远来讲我们很有信心。

首先，集采降价的政策性比较强，此次广东联盟集采的政策也比较复杂，益赛普降价 60% 进入备选名单。从规则上来讲，我们作为备选将争取报量的 70%，未来大家共同竞争增量。益赛普以三个适应症的优势入选，也为未来争取了足够的空间。

同时在自免领域，降价对于未来扩大病人使用的人群以及增加依从性是进一步的强化了基础，支付门槛越来越低，新患者越来越多，老患者用药时间延

长这个基础是越来越好。在这种情况下融合蛋白的安全优势会明显的表现出来。历史的临床数据证明融合蛋白是更适合中国人的。益赛普有价格的优势、有安全的优势、有产能的优势，加上我们多年市场的经验，我们对于未来益赛普在这个领域的发展非常有信心。

第三，从去年的福建集采开始，其实这也倒逼我们去做一个业务模式的转型，将来像益赛普是一个有普药性质的慢病产品，我们在迅速的调整营销的模式，会带来更高的效率，更低的成本，也更符合产品新的特点。

所以综合看来，广东联盟的集采结果对我们是有利的，我们更看重的是增量，增量的部分运作好，能够比原来的报量有几倍的空间。我们希望这次广东集采后，能够用销量的增长来弥补掉价格的损失，进一步去占领更广阔的市场。

问题 3、集采后，TNF- α 融合蛋白与阿达木单抗的竞争关系？

答：目前，融合蛋白的省级联盟集采早于阿达木全国集采落地，当前益赛普的价格相对阿达木单抗有优势，所以在执行省联盟集采省份我们预计益赛普的数量增长将远快于阿达木，在非执行省份，可能造成阿达木的数量增长快于益赛普。但两个品类数量均将快速增长。

就益赛普而言，我们的优势有两个：首先，我们还是有先发优势的，我们希望借助当前的价格优势，抢到大量的患者，其次，安全性优势。阿达木进入集采后，患者规范用药周期延长，益赛普的安全性将凸显。根据我们对福建的调研，安全性是长期使用是更关键因素。

问题 4、CDMO 业务当前的进展如何？

答：2022 年一季度可以说是 CDMO 这个平台独立运营以来首个完整的季度，在客户关系的建立，品牌的预热层面，疫情以来我们从线下转为线上，基本不受影响。CDMO 业务的在手定单有几十个，转化率是非常高的，我们几十个定单转化率至少在 20-30%以上。整个 CDMO 的人员有一部分人员是驻厂的，所以最大限度的减少了疫情的影响。

问题 5、在研发层面，公司已有部分产品到了关键临床阶段，需要的费用也在提升，未来公司研发费用率会是怎么样的变动？

答：研发层面历史上进行了大量的投入，做了比较完善的布局。未来我们会更加聚焦，加快研发步伐，提高研发资金使用效率，实时不断的评估临床价值，每年研发费用率大概会控制在 30%-40%的区间。