

证券代码：301075

证券简称：多瑞医药

西藏多瑞医药股份有限公司  
2022年8月投资者关系活动记录表

编号：2022-080

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 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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位及人员	参会名单请见附件。
时间	2022年08月31日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书金芬女士； 财务总监李超先生； 副总经理周道毅先生； 副总经理韦文钢先生； 副总经理敖博先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年08月26日发布了《2022年半年度报告》，为便于广大投资者进一步了解公司经营状况及未来发展，公司于2022年08月31日15:30-16:30举行2022年半年度报告业绩交流会。本次业绩交流会采用电话会议的方式与投资者互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p><b>1、半年报上醋酸钠林格注射液营收同比下降比较明显，请问最大的影响因素是新冠疫情还是因为同行同质产品的冲击？</b></p> <p>答：公司今年上半年醋酸钠林格注射液营收同比下降主要受地方医保目录到期调整、新冠疫情、产品价格下降等多因素综合影响。</p> <p>首先是地方医保到期调整。去年到今年上半年，公司醋酸钠林格注射液陆续从湖北省、河北省等省份调出，调出地方医保目录后，公司重点开发自费市场，在市场转换过程中，销售收入会出现一些短暂波动。</p> <p>其次新冠疫情多点散发。特别是一季度，上海、山东、吉林等省份接连爆发疫情，各地医院及社区相继采取了管控措施，这对公司业务开展产生了较大不利影响。经统计，一季度公司营销中心至少有10多名省区经理处于居家隔离状态，业务区域涉及北京市、吉林省、辽宁省、山东省、上海市、江苏省等区域。另外，各地医院由于疫情管控措施，就诊量下降明显，直接导致了产品需求减少。</p> <p>另外是价格因素。近年来，尤其是新冠疫情以来，我国医保支付压力日渐增大。为控制医疗费用不合理增长、缓解医保支付压力，国务院及卫健</p>

委等出台了一系列控制药品价格的政策文件，加剧了医药市场的竞争，带来药品降价压力。2022年上半年公司核心产品醋酸钠林格注射液平均单价为80.92元/袋（瓶），较去年同期87.54元/袋（瓶）下降了7.56%。

总的来说，公司上半年业绩下降受上述因素的综合影响，其中对一季度影响较大，一季度醋酸钠林格销售收入同比下降45.49%，公司采取了相应措施，积极推动销售，今年上半年醋酸钠林格销售收入同比下降34.68%，虽然仍不及去年同期，但跌幅已经明显收窄。

## **2、目前代理的产品注射用头孢噻肟钠市占率和竞争地位如何？能否展望下今年的销售预期，和未来1-2年的销售增速预期？**

答：（一）根据《抗菌药物临床应用指导原则（2015）》（国卫办医发〔2015〕43号），第三代头孢菌素主要品种有头孢噻肟、头孢哌酮、头孢曲松、头孢他啶，适用于敏感肠杆菌科细菌等革兰阴性杆菌所致严重感染，如呼吸道感染、血流感染、腹腔感染、肾肾炎和复杂性尿路感染、盆腔炎性疾病、骨关节感染、复杂性皮肤及软组织感染、中枢神经系统感染等。公司代理销售的注射用头孢噻肟钠属于第三代头孢菌素，是国家医保甲类品种。

目前，国内注射用头孢噻肟钠的市场集中度较高，竞争格局稳定，主要市场份额由华北制药河北华民药业有限责任公司占据。

公司主要考虑到注射用头孢噻肟钠与醋酸钠林格注射液在销售上存在一定的协同效应。临床上注射用头孢噻肟钠可应用科室涵盖急诊、ICU、大外科、妇产科、儿科、烧伤科、呼吸科、感染科、内科等，与公司现有核心产品醋酸钠林格注射液重点推广科室（急诊、ICU、大外科、妇产科、儿科、烧伤科）存在一定重合性，公司在进行注射液产品销售过程中了解到相关科室对注射用头孢噻肟钠存在临床需求，经过市场分析决定进行该产品的国内代理销售；同时在后续进行注射液产品销售中可协同推动注射用头孢噻肟钠的市场推广。

（二）注射用头孢噻肟钠为公司重要的代理产品之一，预计未来1-2年有一定增长，但需要根据不断调整的国家医药政策和医药行业环境来综合评估，未来随着市场规模的持续扩大以及国家相关政策的调整，仍不排除被集采的可能，公司暂时还无法做出准确预计。

## **3、姚宏俊先生离职，不知是不是对今年的市场开拓和业绩有影响？**

答：姚宏俊先生曾任公司副总，分管销售工作，姚宏俊先生离职后由周道毅先生接替其的工作，双方进行了很好的交接，实现了平稳过渡。周道毅先生曾任国药锦奇（上海）化学试剂有限公司营销总监、天圣制药集团股份有限公司营销中心负责人兼药物研究院院长、康芝药业股份有限公司营销中心总经理，在行业内有丰富的营销管理经验，公司相信在周总的

带领下，公司的销售管理和渠道建设能够再上新的台阶。

**4、中报中也指出现有核心产品的市场竞争格局出现了重大不利变化，公司预期采取何种措施应对？**

答：公司目前的确存在产品单一的问题，近年来醋酸钠林格注射液也面临着地方医保到期调整的问题，面临外部环境的变化，公司还是坚持战略发展规划，并稳步推进。

首先是加快推进化学原料药和制剂的产品布局。在原料药方面，公司主要在研的项目已陆续进入中试阶段，公司将加快推进相关产品的后续研发进展，尽快完成申报备案；在制剂方面，除了在研产品管线外，公司也将充分利用资本市场优势，积极推进外延发展，加快制剂产品的布局。目前，已有三项申报注册。

其次是进一步丰富销售渠道，挖掘渠道潜力。公司目前已构建了覆盖全国29个省市自治区的营销网络，公司产品已在全国超过800家等级医院实现了销售，其中包括500多家三级医院，形成了稳定的终端市场体系。公司新增一次性可视气管插管联合套件等器械产品、滋补水鸭合剂、心可舒颗粒等产品的代理，充分挖掘渠道潜力。另外，公司今年成立了子公司湖北海瑞迪医药有限公司，重点布局第二终端、第三终端，进一步丰富销售渠道。

另外就是加大中药相关的开发布局。公司将积极响应国家鼓励中医药发展的政策，加快推进公司在研中药经典名方的实施进度，加大在中药新药方面的研发投入和管线布局。公司也将充分利用西藏地区特色优势，加快实施藏药经典名方的创新性开发及中药材、藏药材种植。中药新药“益肺济生颗粒”来源于临床经验方并作为院内制剂应用多年，目前已取得临床批件，正在按部就班推进二期临床试验。

**5、公司中报披露的新开拓的代理业务进展如何？能否简单的介绍一下？预期有没有能填补醋酸钠格林试剂液收入缺口的爆款，成为新的增长点？**

答：公司代理的滋补水鸭合剂、心可舒颗粒等药品以及器械耗材类产品已经完成了产品营销方案确定、产品内部培训、启动部分省市的挂网招标等工作，目前正在积极进行市场导入，预计下半年会贡献部分收入。由于市场导入时间较短，形成新的利润增长点需要一定时间。

**6、现有研发产线中，除了三个进入注册程序的单品，其他产线处于什么阶段？有没有大单品？**

答：其他在研产品目前主要处在小试/中试研究阶段。

中药1.1类新药益肺济生颗粒来源于临床经验方并作为院内制剂应用多年，主治慢性阻塞性肺疾病（简称“慢阻肺”）稳定期的肺肾气虚证患

者，目前正在准备二期临床试验。据世界卫生组织估计，目前慢阻肺已成为世界第四大致死性疾病，预计市场规模30亿。

碳酸氢钠注射液（1.4%, 100ml）适用于儿童，无需稀释，方便、安全，避免二次污染。

**7、三个进入注册程序的单品目前受理进程如何？预期何时能为营收做出贡献？**

答：从时间节点先后来看，碳酸氢钠林格注射液预计今年年底获批；盐酸文拉法辛缓释胶囊已通过现场检查，预计明年下半年获批；氨甲环酸注射液预计也是在明年下半年获批。公司已经在同步推进销售准备工作，尽量缩短周期，尽快推向市场，预计上市时间为2024年上半年。

**8、上半年受疫情影响从销售费用明细上看出推广活动等各方面支出减少，下半年公司的推广活动应该相应忙碌，请问公司下半年推广活动的计划？**

答：公司根据销售部门的销售计划安排推广服务费预算。推广活动开展前，公司与推广服务商协商确定当月的推广活动计划，明确当月推广区域、活动类型及各类活动的开展频次，推广服务商根据公司需求制定具体计划并组织人员开展推广活动。

下半年，公司将针对自有品种和代理品种的业务开展需求，以及新冠疫情的管控形势，统筹安排好推广工作。

**9、年报上讲到醋酸钠格林试剂液逐渐从地方医保目录调出，请问在调出地方医保目录的省份销售量变化有多大？**

答：去年到今年上半年，公司核心产品醋酸钠林格注射液陆续从山西、甘肃、湖北、河北、黑龙江和新疆的地方医保目录中调出，其中甘肃半年度销量同比小幅上涨，湖北、河北降幅较大。

湖北、河北、山西和黑龙江为公司销售的重点省份，调出地方医保目录后，公司将重点开发上述区域的自费市场，相关的市场营销和推广需要一定的时间周期，上半年公司稳步推进市场转换的各项工作，在销售接续的过程中，导致销售收入呈现了一定的波动。

**10、现在多家企业入局醋酸钠格林试剂液，此类毛利高达90%的单品都面临着集采压力，公司预计未来会不会面临着集采？有没有预期时间？**

答：目前，公司核心产品由于非国家医保品种，且在全国范围内不属于临床用量大的药品，尚未被纳入国家层面带量采购，而仅进入武汉市、广州市和新疆“2+N”联盟的地方集采。总体来说，现阶段纳入国家集采的可能性较小。

但是，未来随着市场规模的持续扩大以及国家相关政策的调整，仍不排除被集采的可能，公司暂时还无法做出预计。在经营上，公司一直致力

	于改善收入结构、扩充产品条线、丰富利润来源，以增强公司抗风险能力。		
附件清单（如有）	<b>序号</b>	<b>参会人员</b>	<b>所属公司</b>
	1	熊文说	汇升投资
	2	杨骏晟	上海济峰资本
	3	赵汉辉	翊安投资
	4	王洵	西藏合众易晟投资
	5	李昌幸	华安证券
	6	罗喆	宁聚投资
	7	骆华森	上海恒穗资产
	8	路同	上海铭箭投资管理有限公司
	9	廖勇	福建鑫诺嘉誉投资
	10	周理	上海理石投资
	11	周盘奇	上海嘉世私募基金
	12	施跃	上海和谐汇一资产
	13	霍晓琳	上海瑞廷资产
14	潘宇	上海鼎锋资产管理有限公司	
日期	2022年08月31日		