

证券代码：300723
债券代码：123098

证券简称：一品红
债券简称：一品转债

一品红药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信证券、华安证券、AIHC Capital、长信基金、北京帆贝投资管理有限公司、招商资管、财富客户、泰康资产、澜溪(宁波)资产管理有限公司、工银瑞信基金、富荣基金、德邦基金管理有限公司、天风证券、东莞市深乾投资管理有限公司、深圳翊丰资产管理有限公司、新华基金、国泰基金、同犇投资、上海山楂树投资管理中心(有限合伙)、北京新湖巨源投资管理有限公司、北京成泉资本、财通资管、长城基金、国寿投资控股、循远资产管理(上海)有限公司建信信托、野村东方资管、上海名禹资产管理有限公司、民生加银、融通基金管理有限公司、上海泽茂投资管理有限公司、上海壁虎投资有限公司、杭州梦定投资、中融基金、社保基金、深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司、兴业基金、Central Asset Investments、歌斐资产、银华基金、招商证券资产管理有限公司、华宝基金、工银安盛、深圳量度资本投资管理有限公司、上海骏盛资产管理有限公司、北京新湖巨源投资管理有限公司、嘉实基金、通用技术集团投资管理有限公司、大家资产、上汽臻臻(上海)资产管理有限公司、中银基金管理有限公司、国海证券(投资)、天治基金、上海禧弘资产管理有限公司、国金医药、兴全基金、富国基金、国金证券、中信期货资管、华安证券、天风证券、永诚保险、重阳投资、上海银叶投资有限公司、太平资产管理有限公司、中宏</p>

	卓俊、华泰证券股份有限公司、西藏源乘投资、中信建投基金、诺安基金、龙航资产管理有限公司、北京新湖巨源投资管理有限公司、理成资产、深圳昭图投资管理有限公司、景泰利丰公司、东海证券股份有限公司（资管）、嘉实基金、阳光资产管理股份有限公司、中融基金、重阳投资投资部、海南兴高私募基金、华富基金、珠海坚果投资管理中心（有限合伙）、广宇集团、富国大通、珠海市聚隆投资管理有限公司、观富（北京）等 119 名投资者
时间	2022 年 10 月 20 日 下午 15:30-17:00
地点	线上沟通
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：李捍雄； 财务总监：张辉星； 董事会秘书：张明渊；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司简要介绍 2022 年初至今经营情况：</p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 161,485.97 万元，同比增长-2.32%；其中医药制造产品实现收入 156,645.73 万元，同比增长 4.98%，实现归属于上市公司股东的净利润 26,596.39 万元，同比增长-7.75%；实现归属于上市公司股东扣非后净利润 21,458.05 万元，同比增长 3.56%。</p> <p>其中：2022 年第三季度，公司实现营业收入 70,975.27 万元，同比增长 1.39%；其中医药制造产品实现收入 69,025.45 万元，同比增长 4.87%，实现归属于上市公司股东的净利润 11,136.05 万元，同比增长-34.62%；实现归属于上市公司股东扣非后净利润 10,670.59 万元，同比增长 7.09%，环比增长 217.47%。</p> <p>业绩影响主要因素如下：</p> <p>1、医药制造产品收入成为公司营收保持稳定的主要支柱。2022 年前三季度，公司医药制造产品收入同比增长 4.98%；从产品领域划分：儿童药营业收入 95,107.80 万元，同比增长 17.42%；慢病药营业收入 53,726.19 万元，同比下降 16.45%（主要是注射用乙酰谷酰胺下降 29.74%市场所致）。</p>

2、公司重点产品收入保持平稳增长。2022 年前三季度，主导产品盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片营业收入约 7.65 亿元，同比增长 19.44%；芬香清解口服液营业收入约 4,048.76 万元，同比增长 88.68%；盐酸左西替利嗪口服滴剂、孟鲁司特钠颗粒、盐酸氨溴索滴剂、小儿咳喘灵口服液等儿童药品种收入同比较快增长。其中：三季度芬香清解口服液营业收入约 1,860.37 万元，同比增长 103.32%，环比增长 79.60%。

报告期，公司通过一致性评价的磷酸奥司他韦胶囊、硝苯地平控释片、盐酸溴己新注射液在第七批全国药品集中采购中获得中选资格。以公司中标价格和供应省份的首年约定采购量计算，预计该 3 个集采产品对应的市场规模约为 2.4 亿元。预计 11 月份进入执行阶段，将对公司业绩带来一定的积极贡献。

3、立体化市场营销体系建设收效显现。2022 年前三季度，公司累计新开发各类别医院终端约 9,204 家次，其中二级及以上等级医院约 1,834 家次；在非处方药市场和第三终端市场，公司也形成了一定的终端覆盖。

4、公司坚持以产品临床价值为导向的理念，持续推动产品在相关专业领域开展循证研究验证临床价值，服务于医务工作者让患者获益。报告期，公司生产的儿童专用药芬香清解口服液治疗儿童流感临床研究成果在国际 SCI 期刊 Translational Pediatrics（《儿科转化研究》2022 年影响因子 4.047）上发表；结果显示，芬香清解口服液治疗儿童流感临床痊愈时间（3 天）、完全退热时间（36 小时）、减少并发症、病毒转阴率、CARIFs（加拿大急性呼吸道疾病和流感量表）评分的改善均与奥司他韦（目前儿童及成人抗流感一线用药）作用相当，且缓解咽痛、便秘等症状改善上芬香清解口服液疗效更优；安全性评价临床不良事件、不良反应发生率、实验室检测及功能检查相关指标、生命体征等两组间无差异。

公司主导产品盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片药学特性文章发表于《药物评价研究》。结果表明：盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片有效成分和在说明书适应证上的药理作用明确，抗菌谱广，酯化结

构的前药设计相比克林霉素具有更好的依从性。

5、研发成果收效显著，公司产品品类和品种结构更加丰富。

2022 年前三季度，公司研发投入约 11,717.56 万元，同比增加 17.57%。报告期，公司与 ArthroSi 合作研发的痛风创新药物 AR882 完成了肾功能损伤的临床前研究；临床观察和研究数据显示，AR882 对包括 2 型糖尿病患者在内的不同程度肾功能损伤的患者表现出良好的有效性和耐受性。与此同时，AR882 超预期完成了全球 II b 期临床试验受试者入组，为 AR882 进一步研究奠定了坚实的基础。

截止本报告披露之日，2022 年公司自研项目新增获 11 个药品注册批件，1 个原料药通过 CDE 技术审评，随着各产品逐步投放市场，将对公司营收带来积极贡献。

作为一家聚焦儿童药和慢病药领域的医药创新企业，一品红已构建“特色儿童药+创新慢病药+生物基因疫苗”的产业格局。未来，一品红将坚持创新研发发展战略不动摇，进一步拓展首创药及新靶点创新类项目业务，研发出更多疗效佳、品质优的高品质，为人类健康事业不懈奋斗！

二、互动提问环节：

问题 1、2022 年前三季度，公司主导产品盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片与芬香清解口服液增速较快，未来增长是否具有持续性？

回复：前三季度，盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片营业收入约 7.65 亿元，同比增长 19.44%；芬香清解口服液营业收入约 4,048.76 万元，同比增长 88.68%；其中：三季度芬香清解口服液营业收入约 1,860.37 万元，同比增长 103.32%，环比增长 79.60%。

盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片是国家医保和国家基药产品，非限制性抗生素。2021 年在二级及以上等级医院覆盖率约为 19.43%，尚有很大的提升空间。

芬香清解口服液是中国首个国际期刊发表治疗流感高质量临床研究成果的儿童专用药。在治疗儿童流感临床痊愈时间（3 天）、

完全退热时间（36 小时）、减少并发症、病毒转阴率、CARIFs（加拿大急性呼吸道疾病和流感量表）评分的改善均与奥司他韦（目前儿童及成人抗流感一线用药）作用相当，且缓解咽痛、便秘等症状改善上芬香清解口服液疗效更优。

因此，随着终端覆盖率的提升、以及临床研究的持续深入，预计盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片和芬香清解口服液在四季度及未来一段时间会继续保持很好的增长趋势。

问题 2、三季度开发医院终端较多，其他非处方市场的布局是怎么样？未来公司在终端布局上有怎么的策略和安排？

回复：长期以来，公司营销主要以处方药营销为主。2021 年 7 月，公司积极筹划并成立非处方营销中心暨第三终端事业部，着手布局非处方销售市场。未来公司在处方药渠道和终端市场精耕细作的同时，将大力开拓连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道，满足消费者多样化的市场需求，提高公司的核心竞争力。

2022 年前三季度，公司累计新开发各类别医院终端约 9,204 家次，其中二级及以上等级医院约 1,834 家次；在非处方药市场和第三终端市场，公司也形成了一定的终端覆盖。

问题 3、重点产品的未来在哪些区域展开？

回复：目前，公司营销网络覆盖全国 30 个省级行政区。在广东省外其他重点区域，公司在各区域市场都有很大的提升空间。

截止 2021 年底，除盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片在二级及以上等级医院覆盖率约为 19.43%，其他特色儿童药如芬香清解口服液、馥感啉口服液、益气健脾口服液和参柏洗液等在等级医院覆盖率均在 3%以内，市场前景可期。

问题 4、公司前三季季度儿童药增速可观，在儿药领域有哪些布局，老产品增长有哪些亮点，另外在新产品领域有哪些布局方向？

回复：公司儿童药产品结构丰富，可满足呼吸、抗感染、抗过敏、消化领域等儿童常见疾病临床诊疗需求，涵盖 0-14 岁全年龄段儿童患者，产品均注明儿童用法用量，且剂型独特、口感优，可

确保儿童患者用药的安全性，全面提升儿童患者依从性。

公司在研儿童药有 12 个儿童专用药和 5 个儿童疫苗产品，涵盖癫痫、流感、哮喘以及儿童手足口病等多种高发疾病，将为广大患儿提供更多临床创新产品。

2022 年前三季度，除盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片和芬香清解口服液外，公司 2021 年获批的产品如盐酸左西替利嗪口服滴剂、孟鲁司特钠颗粒、盐酸氨溴索滴剂、小儿咳喘灵口服液等儿童药品种收入同比增长较快。整体来说，公司未来成长可期。

问题 5、三季报显示，2022 年前三季度研发费用增速较快，未来几年研发费用的开支规划如何？

回复：研发创新是公司核心竞争力的重要体现。2022 年前三季度，公司研发投入约 11,717.56 万元，同比增加 17.57%，在同类企业中处于中上水平。

公司会合理规划，兼顾长、短期利益平衡，在合作研发上，公司会分批分阶段投入，合理地把握资本开支对当期利润和公司长远发展的影响。公司研发费用约占医药制造收入的 10%左右，整体费用可控。

从研发产出来看，公司研发成效显著。根据 CDE 和米内网数据库药品获批结果统计，以 2021 年度国内制药企业新批准产品通用名计算，公司新增获批数量居国内企业前 15 位。2022 年公司自研项目新增获 11 个药品注册批件，1 个原料药通过 CDE 技术审评，随着各产品逐步投放市场，将对公司营收带来积极贡献。

公司会根据现有项目开发进展和未来项目储备情况及时调整，预计公司研发投入不会对公司当期利润产生较大影响。

问题 6、以公司中标价格和供应省份的首年约定采购量计算，预计该 3 个集采产品对应的市场规模约为 2.4 亿元。如何看待集采外的市场机会？

回复：公司在确保完成集采约定采购量的同时，力争实现在集采院内市场和院外市场的最大销量。

长期以来，公司营销主要以处方药营销为主。2021 年，公司

筹划并成立非处方营销中心暨第三终端事业部，着手布局非处方销售市场。

未来公司在处方药渠道和终端市场精耕细作的同时，将大力开拓连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道，满足消费者多样化的市场需求，提高公司的核心竞争力。

问题 7、公司在研创新药 AR882 已完成入组 IIb 临床试验入组工作，目前进展如何？

回复：报告期公司与 Arthrosi 合作研发的痛风创新药物 AR882 完成了肾功能损伤的临床前研究；临床观察和研究数据显示，AR882 对包括 2 型糖尿病患者在内的不同程度肾功能损伤的患者表现出良好的有效性和耐受性。与此同时，AR882 超预期完成了全球 IIb 期临床试验受试者入组，为 AR882 进一步研究奠定了坚实的基础。

目前来看，各项试验正在按照计划有序开展，试验结果符合预期。

问题 8、芩香清解口服液三季度增速较快，对于该品种公司未来的预期如何？

回复：芩香清解口服液用于小儿上呼吸道感染表里俱热证，症见发热、便秘、鼻塞、流涕、咳嗽、咽红肿痛、口渴烦躁、舌红苔黄，脉滑数等；属于国家医保产品，2022 年前三季度营业收入约 4,048.76 万元，同比增长 88.68%；其中：三季度芩香清解口服液营业收入约 1,860.37 万元，同比增长 103.32%，环比增长 79.60%。从生命周期看，处于刚刚起步阶段，预计未来一段时间内仍将保持良好的增长势头。

芩香清解口服液是国内首个在国际 SCI 期刊发表治疗流感高质量临床研究成果的儿童专用药，该研究极大地提高了在医生群体中的品牌认可度。

问题 9、今年以来，各地流感比较重，公司有哪些产品品类？

回复：公司儿童药产品结构丰富，可满足呼吸、抗感染、抗过

敏、消化领域等儿童常见疾病临床诊疗需求，涵盖 0-14 岁全年龄段儿童患者。

在具体产品品类上，在中药领域，芬香清解口服液作为儿童专用抗病毒药物，具有明确的强效抗病毒不耐药、快速退热不反复等作用，有效弥补临床西药抗病毒药物存在不良反应多、耐药性日趋严重、发病 48 小时外用药效果有限等不足，满足临床治疗需求。在化药领域，公司拥有一线经典抗流感药物磷酸奥司他韦胶囊。

公司芬香清解口服液和磷酸奥司他韦胶囊在儿童抗流感领域形成了“中西合璧”的优质产品群，为临床医生提供更优治疗方案，惠及更多患者。

此外，公司馥感啉口服液、益气健脾口服液、盐酸左西替利嗪口服滴剂等儿童药特色产品。公司会综合市场信息，提前做好产品储备，满足市场需求。

问题 10、目前，国家基本药物目录预计会做出调整，针对儿童药可能单独设置基药目录（儿童版），请问公司哪些产品有可能进入？

回复：公司时刻关注国家医药行业准入政策的调整 and 变化。目前国家卫健委发布的《国家基本药物目录管理办法（修订草案）》处于公开征求意见阶段。此次发布的 2021 版基药目录管理办法最重要的一点就是增加了“儿童用药目录”。

从公司具体产品看，芬香清解口服液是国内首个在国际 SCI 期刊发表治疗流感高质量临床研究成果的儿童专用药。馥感啉口服液国家中药保护品种，做了 2400 多例的临床上市后再评价研究，并被列入“国家十三五重大新药专项”；证实其在上呼吸道感染尤其是免疫功能低下患儿的治疗上的有效性及安全性。因此，在国家儿童医学中心、国家卫生健康委儿童用药专家委员会组织编撰的《中国儿童药品临床应用指南》中，公司生产的多个儿童药被收录，其中盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片、芬香清解口服液、馥感啉口服液被推荐为儿童适用性首选用药。

与国内同行业公司比，公司坚持以产品临床价值为导向的理

念，持续推动产品在相关专业领域开展循证研究验证临床价值，服务于医务工作者让患者获益。

问题 11、目前，公司在非处方药市场如 OTC 和电商等领域的布局和业务收入？

回复：去年，公司成立了非处方药营销中心。在非处方药市场，公司已累计覆盖约 16,000 家药店，其中连锁药店约 8,300 家；并搭建了公司直营的天猫旗舰店和京东旗舰店。在第三终端市场，公司也形成了一定的终端覆盖，公司营销渠道更加多元化。未来，市场潜力和提升空间十分值得期待。

问题 12、从报表来看，销售费用率较高，目前的销售模式和人效比，费用比如何？

回复：公司通过实行以客户为中心驻地化精细营销管理模式，目前产品销售渠道主要集中医院终端市场，通过学术推广模式进行处方药销售。目前，公司以持续处于市场开拓阶段，与同行业公司相比，公司销售费用率以及人效比、费效比处于相对合理水平。

2022 年前三季度，公司累计新开发各类别医院终端约 9,204 家次，其中二级及以上等级医院约 1,834 家次。

问题 13、公司在疫苗领域的产品布局 and 研发进展如何？

公司生物基因疫苗技术平台以华南疫苗为技术主体，以具有自主知识产权的昆虫细胞-杆状病毒表达系统（BEVS）和成熟的生产及蛋白连续纯化工艺技术为基础，建立了全新的基因工程疫苗研发中试与产业化平台，研究开发重组蛋白纳米颗粒疫苗。与其他技术路线的疫苗产品相比，基于 BEVS 系统研发的重组蛋白纳米颗粒疫苗具有后修饰好、免疫原性好、表达水平高、构建速度快、安全性高的特点。相关技术路线与赛诺菲同源。

目前，在研产品包括四价流感疫苗、RSV 疫苗等 7 款产品。公司疫苗管线的重组蛋白纳米颗粒流感疫苗处于临床前研究阶段，正在做安全性评价。相信未来给大家带来新的亮点。

问题 14、乙酰谷酰胺注射液今年的产品销售如何？

	<p>回复：公司注射用乙酰谷酰胺主要用于脑外伤性昏迷、神经外科手术引起的昏迷、肝昏迷及偏瘫、高位截瘫、小儿麻痹后遗症、神经性头痛和腰痛等。曾获得《短暂性脑缺血发作临床路径》推荐，并被收入“十三五规划教材”外科学第九版脑外伤推荐用药。2022前三季度，受疫情及医保支付政策调整同比下降约 29.74%。整体来看，公司需要通过其他产品的增长以弥补乙酰谷酰胺的下滑，使公司业绩持续保持增长。</p> <p>问题 15：公司独家特色产品益气健脾口服液的销售情况？</p> <p>回复：益气健脾口服液属于 OTC 乙类产品，适用于健脾益气，和胃化食。用于脾胃虚弱证，症见不思饮食，食后腹胀，神倦乏力，面色不华，大便不调；儿童症见自汗、盗汗、消化不良、伤食、脾虚痞积。目前，该产品主要在广东市场销售，2021 年销售规模约 8500 万元，在等级医院覆盖率为 3%以内。随着终端销售市场的拓展和覆盖率的，未来有望成为公司的拳头产品。</p> <p>在交流过程中，公司领导就投资者关心的问题进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 20 日