

证券代码：002262

证券简称：恩华药业

江苏恩华药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 参会股东调研
参与单位名称及人员姓名	国盛证券：胡偌碧；东方红基金：谭鹏万、徐宏、江琦；中信证券自营：刘瑞文、沈威宇；兴业证券：黄志刚；宁波银行理财：徐厚霖；太平养老：张翼；德邦资管：郝晓婧；贝莱德基金：秦瑶函；和聚投资：范晓辉；永赢基金：张蕊；工银安盛人寿资管：劳亭嘉；willing capital：朱宏达；源乐晟：欧阳明；上汽颀臻投资：沈怡雯；第一北京：吴亦晴；汇安基金：高苏；泽源资产：吴亚平；东亚前海：孙杰玲；淡水泉：王沛；华夏基金：胥梦缘；平安养老：陶歆蔚；民生加银：孙伟；同泰基金：郗文惠；中华联合保险：张光普；中信资本：叶铮；嘉实基金：黄浩；泓德基金：陆言；中邮基金：王霞；圆信永丰：方瑾；高毅：胡储辉；兴业基金：应晋帅；弘毅远方基金：鲍超；浙商基金：黄文敏；鹏扬基金：曹敏；华商基金：李海伟；每日经济新闻：许立波；红筹投资：葛云霄；天风医药：贺晓晗；中金资管：杨钊；云栖资本：刘超；中证中小投资者服务中心有限责任公司：连环、胡欢欢；深水财经社：汪习琴；3W Fund：王安艺；王志祥、蒋允刚、殷艳。
时间	2023年4月14日上午10:30-11:30
地点	徐州市经济技术开发区龙湖西路31号恩华科技大厦3楼301会议室。
上市公司接待人员姓名	董事长孙彭生、董事会秘书段保州、财务负责人李岗生、证券事务代表吴继业。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>就公司2022年度报告、2023年一季度报告及公司发展战略、产品研发、产品销售等事项进行交流，会议采取问答方式与投资者进行交流，交流的详细内容如下：</p> <p>1、请公司介绍收入较大的产品，如右美托咪定、利培酮、氯氮平、阿立哌唑、度洛西汀、加巴喷丁、丙泊酚等产品纳入国家集采的情况，对公司未来营收的影响，以及公司的应对措施。</p> <p>答：公司的上述产品自2018年开始先后被纳入集采，目前上述产品的收入占比逐年下降，对公司未来营收的影响逐年降低。主要原因如下： (1)公司的产品线较为丰富，产品品种较多，被集采的产品收入占比较小。通过内部销售政策的调整，加大对非集采品种的推广力度，使非集采</p>

品种得到较快地增长。(2)公司加大产品的研发投入,不断有新产品上市。

(3)加大对新上市产品的市场推广力度,使新上市产品快速放量。公司的应对措施:(1)公司持续聚焦在中枢神经领域的产品布局,研发政策壁垒高、高技术含量、竞争格局较好的产品,不断丰富公司在中枢神经领域的产品线。(2)高度重视市场准入,加大新上市产品的市场推广力度,使新上市产品快速放量,尤其是羟、瑞、舒、阿等麻醉系列产品,已进入快速增长期。(3)公司在精神神经类产品领域围绕药品业务纵向发展,将业务扩展到疾病的精准诊疗、远程诊疗、全病程管理等服务,创建了恩华在精神神经类产品领域的生态体系,实现多元化业务的组合推广,扩大了公司在精神神经类产品领域的品牌优势和知名度。(4)公司以“镇痛、镇静、抗应激”学术发展理念为抓手,引领麻醉与重症领域镇痛镇静治疗理念,促进镇痛镇静临床治疗水平的提升,更好地满足了临床患者多层次的需求,形成了公司在麻醉重症领域镇痛镇静、舒适化医疗等治疗方案方面的优势。

2、公司未来还有哪些产品有被纳入集采的风险?

答:目前来看,公司尚未纳入集采的产品的竞争格局较好,生产厂家和通过一致性评价的家数较少,距离国家集采标准规定的家数尚有距离。精神和神经类产品目前已应采尽采了,个别收入稍大的产品如丁螺环酮、齐拉西酮等,其收入占比也较小,且目前的竞争格局较好,短期内集采可能性较小。收入占比较大的麻醉类产品中的咪达唑仑和依托咪酯竞争格局较好,咪达唑仑由于市场出现流弊现象,正在被进行升1类,同时,当前集采政策为5家(含原研)通过一致性评价,但目前只有3家过评,未来集采可能性较小。公司的依托咪酯脂肪乳剂(长链)目前为独家产品,与贝朗的依托咪酯和友商仿制的依托咪酯是两个品种,无集采风险。羟、瑞、舒、阿为麻醉管制类产品,纳入集采的可能性也很低。

3、公司在镇痛类药物方面的产品布局以及销售预期,对于镇静类和镇痛类在商业推广和销售策略上有何区别?

答:公司是最早做镇静类产品市场医学专业推广的(如咪达唑仑、依托咪酯等)。近几年公司在镇痛类产品的布局较多,如近几年陆续获批上市了瑞芬、舒芬、羟考酮、阿芬等,近期即将获批的TRV130等,随着镇痛类产品的不断上市,公司在镇静和镇痛方面已经并驾齐驱,公司将镇静、镇痛类产品进行联合协同,更加有利于产品的市场准入和推广。

4、公司羟、瑞、舒、阿在进医院方面会有哪些困难?如何克服?今年的如何实现翻倍增长?

答:(1)目前羟、瑞、舒、阿几个产品的竞争格局较好,公司将镇静、镇痛类产品进行联合协同,更加有利于产品的市场准入和推广。羟、瑞、舒三个产品为医保目录产品,产品进院后放量会较快,阿芬目前虽未进入医保,用于自费患者,推广起来难度比羟、瑞、舒三个产品稍大,整体不会影响羟、瑞、舒、阿今年实现翻倍增长的目标实现。

5、目前看手术量的恢复情况如何?

答：目前看手术量已基本恢复到疫情前的水平，正常情况下每年手术量会保持 10% 左右的增长，这将有利于麻醉类产品的使用，公司麻醉药物收入的增长会高于手术量的增长。

6、目前也有些公司在布局精神、神经类产品？公司在精神神经线的布局如何？

答：公司是战略聚焦于中枢神经领域的产品研发和销售，目前公司在抗焦虑、抗抑郁、抗精神分裂症、抗癫痫、神经痛、帕金森、阿尔茨海默症、镇静催眠等方面都有丰富的产品线。目前在做临床的创新产品有 NH102、NH112、NH130、NHL35700、Protollin 鼻喷剂等，今年下半年可能会拿到一个新型精神分裂症的临床批件。

7、2023 年的销售费用率会如何？

答：由于公司今年将继续加大羟、瑞、舒、阿几个产品的市场专业推广，TRV130 也即将上市，今年的销售费用率可能会略有增长。

8、2023 年的公司研发费用增长如何？

答：公司研发投入增长幅度会在 20% 左右，研发费占收入的比重会保持在 10% 左右，具体还要看研发项目和临床进展情况。今后的研发费用占比会保持在 10% 左右。

9、公司今年营收规划收入预算是增长 15% 左右？麻醉、精神、神经三条线有没有各自增长情况？

答：今年的麻醉线增长会在 30% 以上，精神线增长会在 10% 以上，神经线增长会在 20 左右。

10、集采以后，有些产品流出到院外，这对公司的营收会造成怎样影响？

答：公司已注意到集采以后，有些门诊处方药品流出到院外了，公司为此成立了互联网事业部，与连锁药店相结合，目前销售还不错。恩华精神神经类产品 2022 年线上销售近 3700 万元，其中精神科产品 1000 多万，收入增速约 42%；神经科产品 2600 多万，收入增速约 62%，均好于线下增长。

11、公司未来几年的整体增长预期？请从不同的业务板块分析一下。

答：公司会按照“十四五”规划目标，力争 2025 年达成百亿收入规模的目标（含税）。（1）麻醉领域。未来几年，公司在麻醉重症领域将重点加强新产品市场准入，持续推进营销队伍专业化建设，进一步根据产品管线特点优化细分销售架构，做到更加精细化的运作，积极调整销售策略，全面促进产品销量提升。未来几年，公司新上市的产品，尤其是羟、瑞、舒、阿以及即将上市的 TRV130、地佐辛，都将是麻醉线的增长引擎，会带来麻醉线的高速增长。手术量的持续恢复，正常情况下会保持 10% 左右的增长，大势利好公司麻醉线产品的使用。（2）CNS 领域。近年来 CNS 领域受集采影响较大，公司将创新发展思路，优化管理流程，整合营销资源，

将 CNS 销售团队打造成一支快速应对变化、高效执行活动、重点产品专人专注的敏捷型组织，以适应不断变化的政策与竞争环境。公司将持续推进药品业务、精准诊疗、智慧医疗的 CNS 诊疗生态体系全面发展。坚持以患者为中心，通过架构细分、深耕医院、拓展基层、发展院外等业务，实现业务的快速增长。聚焦重点产品，加强学术推广，拓展临床应用场景，保持品牌及引领优势。具体措施：（1）通过架构细分成立睡眠新事业部，推动公司镇静催眠领域产品快速成长。（2）深度拓展零售、基层及民营医院渠道网络，打造“线下诊疗处方、线上咨询续方”的慢病管理模式。（3）以业绩为导向，激活组织效能，注重营销管理精益化。（4）扎根临床，深挖治疗需求，产品差异化定位，持续拓展重点产品品牌影响力。

12、近几年有一些麻醉创新药上市，越来越多的资本关注这个赛道，怎么看待未来麻醉产品格局的变化，公司如何在行业竞争中保持或进一步强化产业地位。

答：目前全国集采和省级联盟集采等形式的药品集采的政策和方式不会改变，随着越来越多的产品被纳入集采，而麻醉领域纳入集采的产品较少，尤其是麻醉药品、一类、二类精神药品还没有被纳入集采，会有越来越多的公司关注这个领域。但是这个领域的政策壁垒较高，尤其是麻醉药品和一类精神药品的注册生产，受到国家严格管控。未来，公司不仅要加快研发政策壁垒新药，也要不断创新、精进，筑起技术壁垒的高墙。

13、公司未来 3-5 年精麻类主打产品的未来降价预期如何？

答：一类精神类产品和麻醉管制类产品是有国家来定价，未来大幅降价的风险较小。

14、公司未来三年能看到哪些品种？（仿制和创新两块品种）

答：未来 3 年能看到的品种（创新药方面：TRV-130 会于近期上市，NH600001 与 NHL35700 项目如果临床顺利，也将于未来几年内完成临床后申报上市。

15、公司 TRV130 何时能够获批？是否为红处方？上市后如何进行销售？该产品未来几年销售的目标？

答：TRV130 即将获批。TRV130 确定是红处方了。该产品上市后利用公司现有麻醉销售团队进行销售，会尽快形成规模销售。争取 3-5 年实现不低于 5 个亿收入规模，上市之后的 7-8 年，销售规模有望达到 20 亿元左右。TRV130 是国内首个 G 蛋白偏向性 μ -阿片受体激动剂，是镇痛效果好、安全性更高的里程碑式的长效阿片类创新镇痛药，上市后将聚焦围手术期、ICU 等急性疼痛患者的镇痛治疗。

16、咪达唑仑和依托咪酯未来销售额增长的动力来自哪里？未来 3 年的增速预期以及销售峰值预期？

答：咪达唑仑注射液增长的动力主要来自（1）ICU 床位的扩增及手术量的持续增长；（2）咪达唑仑镇静的差异化优势；（3）镇静学术观念的持续引领。依托咪酯未来销售的增长动力将来自手术量及无痛内镜诊疗量

的持续增加，对丙泊酚的替代以及麻醉短时维持领域的拓展等。另外，公司营销架构的持续优化调整也将助力两个产品持续增长，新兴事业部的成立有助于广阔市场的潜力挖掘，核心医院销售团队聚焦重点医院的潜力深挖等。

未来3年结合竞争现状、ICU床位扩增及手术量、无痛临床使用量的持续增长等因素综合评估，咪达唑仑注射液预计保持年度同比10%左右的增长，售峰值预期超10亿规模；依托咪酯未来3年预计平均增速达20%左右，预期在2025年达15亿规模。

17、羟、瑞、舒、阿目前的进院情况，以及今年预计的销售额是多少？未来销售增长如何？

答：目前羟考酮进院有1000多家，瑞芬太尼和舒芬太尼进院均超过2000家，阿芬太尼进院近200家，今年羟、瑞、舒、阿4个新镇痛产品预计能实现收入9-10亿元。

18、TRV130是否会对公司已有上市产品比如芬太尼类产品销售造成挤压？与哪些已上市产品会有协同效应？

答：镇痛市场份额巨大，镇痛产品种类繁多，TRV130对已有上市产品比如芬太尼类产品影响有限，和依托咪酯、咪达唑仑等药物会有协同效应。

19、改构依托咪酯NH600001目前的研究进展？其疗效和中长链/长链相比，优势在哪些方面？

答：NH600001目前处于2期临床，进展良好。与依托咪酯相比的优势如下：（1）保留了依托咪酯麻醉起效快、苏醒迅速、安全窗大、对呼吸和循环系统影响小等优点，同时克服了依托咪酯抑制肾上腺皮质功能的缺点，不良反应明显降低。（2）适应症可能由麻醉诱导拓展至麻醉维持和ICU镇静。获益人群及市场可得到显著提升。

20、可否介绍下新组建的失眠事业部的未来产品规划和销售预期？

答：公司新组建的睡眠事业部，基于公司目前有7个镇静催眠或促觉醒药，未来3年计划通过外引内研上市2个睡眠领域新产品。现有管线内的产品未来3年保持不低于20%的复合增长率。

21、地佐辛也研发好多年了，为什么迟迟批不下来？

答：地佐辛迟迟不能获批，主要原因是参比制剂问题，目前正在积极沟通，争取早日获批上市。

22、如何看公司的咪达唑仑和友商的瑞马唑仑之间的竞争关系？有没有被逐步替代的风险。环泊芬进入医保会否对依托咪酯的替代？

答：上述产品之间会有所替代，但由于镇静市场的空间足够大，产品之间在临床使用上也有些差异，随着无痛医院、全舒适化医疗的推广，其市场需求的增加将远大于相互替代的影响。

	<p>23、公司一季度业绩增长不错，收入增长 18%多，利润增长 20%多，医院端诊疗情况和公司之前预计的是否有差距？TRV130 和羟、瑞、舒、阿几个产品在临床使用上的协同性如何？</p> <p>答：今年一季度的业绩和公司预期的增长差不多，麻醉类产品整体增长较快，精神神经类产品均实现了正增长。TRV130 和羟、瑞、舒、阿几个产品之间的协同性方面，公司市场部已制定了详细的市场推广方案。</p> <p>24、未来 BD 的思路？每年有没有明确的数量？</p> <p>答：公司注重 BD 合作但更重视自主研发，未来 BD 的思路会持续聚焦在能解决中枢神经领域尚未被满足的临床需求的项目，特别是国内外处于研发中后期项目的引进以及创新技术平台的合作。没有明确每年 BD 项目的具体数量，具体还要看国内外的项目情况。今年估计会有一个 BD 项目落地。</p> <p>25、公司和灵北合作的 NHL35700 进展情况？公司和灵北有全面合作的打算吗？</p> <p>答：公司和灵北合作研发的 NHL35700 目前正在国内进行临床 1 期，争取在 2025 年底前后申报生产。公司和灵北已在研发和营销方面有所合作，公司有和灵北在产品研发和创新产品的销售方面达成全面和持久合作的想法。</p> <p>26、公司的毛利率水平未来会保持上升趋势吗？</p> <p>答：随着公司高毛利产品收入占比的不断提升，公司未来的毛利率水平会有所提升。</p> <p>27、公司产品国外销售比较疲软，公司在开拓国际市场和国际化方面有何打算？</p> <p>答：公司目前已引进了国际化方面的人才，公司在开拓国际市场和国际化方面会持续推进，国际化作为公司未来的战略目标是一贯的。</p> <p>28、公司在销售考核政策方面有什么变化吗？</p> <p>答：公司在销售考核政策方面有所变化，加大了激励力度，使公司制定的考核激励政策更加符合公司的实际情况，更加尊重人性，更具有可持续性，这也是公司未来业绩实现持续增长的重要保障。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 17 日