

证券代码：002038

证券简称：双鹭药业

## 双鹭药业上市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 type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东海证券、东吴证券、合易盈通、国中长城、开熙投资、舜乾投资等机构投资者、行业分析师以及财经媒体同花顺、上市公司网等，共计23人。
时间	2023年5月26日下午14:00-16:30
地点	双鹭药业会议室
公司接待人员姓名	公司董事长、总经理徐明波先生，董事、董事会秘书梁淑洁女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先梁淑洁女士介绍了公司基本情况，公司发展历史、公司目前的生产布局、在研重点项目和研发团队情况，公司上市产品的竞争情况，公司主要产品最近几年的销售情况，集采政策推出后公司进入集采的产品市场变化，目前在研潜力品种的未来市场潜力，分析了公司重点产品复合辅酶与胸腺五肽调出重点监控后未来的增长情况等，徐明波董事长和梁淑洁女士一起回答了参会人员关注的问题，具体问答交流如下：</p> <p><b>1、未来集采政策继续推进，公司是否面临压力？能否预测一下公司未来的增速？</b></p> <p>集采政策推出后目前国家已组织了八批集采，截止到目前，公司中标品种有替莫唑胺、阿加曲班、奥硝唑三个品种。近几年政策环境变化较大，未来仍存在一定的不确定性，所以增速还是不去预测好。不过可以确定，未来集采大环境下产品价格不断下降将是大趋势。非独家产品、非技术壁垒较高产品盈利空间会不断被压缩，企业产品中10亿元的大单品会越来越少。未来独家产品，高技术壁垒的产品会保持良好的盈利空</p>

间，普通仿制药竞争会越来越激烈，盈利空间将极为有限。从整体来看，公司面对集采的压力要比大多数企业好，公司销售收入目前排名前十名的品种有两个独家品种，分别是扶济复和复合辅酶（已调出重点监控目录），替莫唑胺、三氧化二砷目前国内生产企业较少，还有四个基因工程产品。总体而言，公司面对的压力相对不大。虽然近七、八年来公司业绩受复合辅酶和胸腺五肽影响较大，目前负面影响已解除，近几年上市的十余个品种正处于市场拓展期，公司的产品储备也日渐丰富，即将上市的品种 PEG-GCSF 也极具市场潜力。公司之前利用闲置的资金所做的产业投资也陆续进入收获期，应该说目前公司的基础更加扎实，盈利能力、抗风险能力都大大提升，如果没有突发的政策利空，公司将又一次迎来一个稳健发展的时期。

**2、公司癌症治疗用药目前进医保的有哪些靶向药？是针对哪一类癌症？**

公司目前进医保的靶向药是来那度胺胶囊，适应症主要为多发性骨髓瘤、淋巴瘤、骨髓异常增生综合征等。进入医保的其它癌症治疗用药还有细胞毒性（化疗）药替莫唑胺（脑胶质瘤金标准用药）、注射用三氧化二砷（适用于急性早幼粒细胞白血病，原发性肝癌晚期）、化疗致血液毒性治疗药人粒细胞集落刺激因子、白介素-11、胸腺五肽等。

**3、目前公司是否有替代复合辅酶的单品，公司后续是否有大单品出现？**

复合辅酶是公司独家品种，主要用于急、慢性肝炎，原发性血小板减少性紫癜，化、放疗所引起的白细胞和血小板降低，对冠状动脉硬化、慢性动脉炎、心肌梗死、肾功能不全引起的少尿、尿毒症等有一定的辅助治疗作用。复合辅酶是纠正体内代谢失调和紊乱的产品，因其确切的治疗作用和良好的安全性曾受到市场的青睐，曾进入国内单品种销售金额排名前十名，曾连续多年是公司的明星产品。近几年公司又开发了注射用腺苷蛋氨酸和还原性谷胱苷肽。复合辅酶是可遇不可求的产品。由于集采政策的实施，未来国内超过 10 亿元的大单品会越来越少。无法说后续还会有如复合辅酶一样的大单品，但公司多个潜力良好的产品相加其潜力并不弱于一个复合辅酶。

**4、请介绍一下公司的研发投入情况。**

公司研发费的投入一直是按需支出，总金额与其它公司相比不大，是因为部分研发费体现在参股公司，目前公司研发团队有 200 余人，主要从事生物药和特色化药的研究开发，R&D 近几年平均在 10% 以上。

**5、请介绍一下公司储备的潜力品种。**

即将上市的潜力产品有长效 G-CSF，即将提交注册申请的有 FSH（注射用重组人促卵泡激素）。据米内网数据显示，人细胞集落刺激因子国内市场 2021 年 97.2 亿元人民币，其中长效占比约 70%。该品种已位列 2022 年中国等级医院销售排名第 13 名，是国内名副其实的生物大品种，是我公司重要的潜力大品种。公司 G-CSF（立生素）2022 年销售额 1.28 亿，长效 G-CSF（商品名：久立）上市后预计将成为公司的重要盈利品种。目前竞争企业有五家，分别为石药集团百克（山东）生物制药股份有限公司、齐鲁制药有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司、山东新时代药业有限公司，亿帆医药股份有限公司五家。公司的 FSH（重组人促卵泡激素）即将提交注册申请，长效 FSH 目前已进入三期临床。据国内卵泡激素市场调研报告，其市场规模 2021 年为 26.11 亿元，目前国内上市的促卵泡素均为短效产品包括尿源 FSH 和重组 FSH，上市企业分别为丽珠集团（尿促卵泡激素）和长春金赛（重组人促卵泡激素），进口产品有默克和欧加农（均为重组人促卵泡激素）。除此之外，公司还有肿瘤（瑞戈非尼、注射用吉西他滨、哌柏西利胶囊、注射用替莫唑胺、培门冬酶等）心脑血管（替米沙坦氨氯地平片、依替巴肽注射液、Gemcabene 吉卡宾、噻吩吡啶二硫耦合物混合物等、阿伐他汀氨氯地平片）和糖尿病领域的一些品种（门冬胰岛素、德谷胰岛素及多种组合制剂、利拉鲁肽、Diapin、GLP-1-Fc 融合蛋白、达格列净、卡格列净、依帕司他等）。

**6、请简单介绍一下线上销售的情况。**

线上销售的情况其实是和线下相结合的，线上的渠道主要也是配送到一些连锁店、药店，他们直接面对患者终端，通过线上包销的方式，也不需要付出过多的人力成本，只要有好的产品，有好的品牌公信力，这个销售渠道是非常好的，未来比例也是会逐年增加的。

	<p><b>7、请公司介绍一下产品布局的策略，想问一下公司的研发会不会过于分散，未来哪些产品会成为拳头产品，在将来的营收方面有比较大的提升。</b></p> <p>拳头产品确实需要很多的精力、时间、财力的投入，以及政策方面的支持，前期研发的过程中，企业并无法预测该产品是否会成为拳头产品，而药品也并不会因为分子的特性或者是靶点的新旧而分成高低端药品。这些药品也许未来在某种机缘巧合下就成为了拳头产品，又或许某一个很好的靶点，由于多家集中研发导致成本增加、市场竞争激烈，可能就不再会成为的拳头产品。公司并不会去追求“热点”药品的研发，这些年也在蓄力积累，集中精力做了一些事情，静下心来，用不浮躁的心态来进行产业布局。目前这个阶段，公司会保持定力、坚守理念，持续丰富公司产品使公司健康平稳的发展。</p> <p><b>8、请公司介绍一下在海外销售这方面的布局和合作。</b></p> <p>海外销售目前主要集中在发展中国家，销量不大，公司会根据国内外形势的变化不断调整海外的布局。公司目前在美国与密歇根大学合作主要开展创新药的研究，希望未来创新药上市后能打开欧美市场。</p> <p><b>9、请问现在和京东、叮当等线上平台进行合作，请问这个线上销售的量如何。</b></p> <p>公司目前不同的产品有不同的适应症，会有不同的线上销售渠道，未来我们会将我们的药品有效投放到一些重点省份的药店。公司在关注医院终端销售的同时也会关注其他终端渠道的销售。目前该渠道先投放个别产品，渠道打通后，会成为一个持续销售渠道。</p> <p>注：调研过程中公司严格遵照《信息披露管理制度》等规定，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
日期	2023年5月29日