

## 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：**2023年5月26-6月27日

**调研形式：**电话会议、现场会议

**公司接待人员：**副总兼董秘、临床开发副总裁、证券事务代表

**参加机构：**兴业证券、广发基金、建信基金、浙商基金、国海富兰克林基金、长江资管、中泰资管、汇丰晋信基金、长盛基金、平安基金、交银施罗德基金、农银汇理基金、睿远基金、中庚基金、海通证券、山楂树资产、博时基金、东吴证券、宽裕资产、华创证券、东方红、中信证券、华福证券、泰康资产、江海证券、和谐汇一、混沌投资等。

#### 二、 调研主要内容

**问题 1：益赛普所在风湿领域当前的市场竞争情况，未来的增长来源？**

**答：**当前国内 TNF- $\alpha$  市场目前呈现三分天下的格局，分别是以益赛普为代表的重组人 II 型肿瘤坏死因子受体抗体融合蛋白类、阿达木单抗及类似物和英夫利昔单抗。其中英夫利昔单抗市场主要集中在炎症性肠病领域，在风湿领域的竞争主要是重组人 II 型肿瘤坏死因子受体抗体融合蛋白和阿达木单抗类。益赛普供应链体系及营销服务体系比较完整，终端机构、客户及患者群体基础牢固，经历过前期的降价及市场调整，目前益赛普在 TNF- $\alpha$  市场中的市场占有率趋于稳定。未来主要增长来源于以下几个层面：1、生物制剂市场渗透率的持续提升；2、益赛普预充针上市带来的增量；3、多科室拓展如中医科及下沉市场带来的贡献。

**问题 2：如何看待生物制品的集采，以及益赛普在广东十省集采的执行情况？**

**答：**益赛普广东联盟的集采省份实际执行从 10+1 省份减少至 4+1，集采省份占益赛普销量 10%左右。从目前执行情况来看，益赛普在集采区域虽然为备选产品，

但集采省份 70%以上覆盖的医院得以保留，主要由于益赛普相较于中选产品具有更多适应症优势，具有 RA 和银屑病适应症，且长期使用的安全性及稳定性临床证据更充分。未来在市场策略上，我们坚持市场下沉策略，大力发展对中青年医生的培养，加强基层的科室建设，推广风湿疾病长期用药理念，同时加强在中医等科室的市场拓展，形成差异化的错位竞争。

**问题 3：益赛普的下沉市场执行情况如何？**

**答：**2022 年益赛普以强直性脊柱炎健康乡村项目为重心持续推进下沉，二线以下城市市场贡献占比持续提升，目前已覆盖近 700 多个县及 1000 家县级医院，县域市场贡献占比近 20%。2023 年，益赛普一方面将在城市层面做好中度下沉，同时推动提升三四线城市风湿免疫生物制剂使用观念和市场成长；另一方面将继续依托强直性脊柱炎健康乡村项目和千县工程，做好县域市场下沉。

**问题 4：公司预充针上市会带来多大的增量市场？预充针的销售渠道布局？**

**答：**益赛普预充针在 3 月底获批上市，当前公司正在积极的进行商业化布局推广。重组人 II 型肿瘤坏死因子受体抗体融合蛋白品类中我们是唯一拥有水针剂型的企业。水针的便利性，特别是对于新患者的争取是非常好的工具，同时对老患者的依从性也有很好的帮助。我们期待水针的上市能够使益赛普整体取得更大的份额。市场策略：1、医院端：通过推动重点医院多中心四期临床的形式促进重点市场；2、患者端：提高预充针产品曝光度增加 DTP 药房推广力度。

**问题 5：公司自免产品差异化优势在哪里？面对比我们更有更快的品种，未来在商业化的环节，我们取得更好商业表现的竞争优势？**

**答：**公司自主研发的自免产品差异化主要体现在：分子筛选、表位差异、成药性、分子稳定性、临床进度、临床效果、成熟商业化平台等几个方面，从我们自主知识产权平台筛选出来的分子，成药性和活性高，同时临床效果优秀。如 608 二期临床研究数据，在疗效方面各剂量组与可善挺历史数据平均值比较，各项指标均有优于可善挺，且目前所使用的剂量低于可善挺；安全性和耐受性方面优秀，无新增的非预期的不良反应，与已上市的同靶点可善挺及拓咨的安全性类似。另一

方面，公司已经拥有成熟的自免商业化团队。原研产品现在国内市场快速扩容，每年都有翻倍的增长，体现了临床未被满足的需求空间。608 产品三个月的时间完成 450 例患者的入组。一方面是因为我们的疗效优秀，另一方面也反映出患者的需求量巨大。银屑病领域，我们的益赛普也有该适应症和资源储备，现在已经覆盖了近 4000 家医院，与管线中产品有较高的协同效应。同时公司有着近 20 年自免商业化的经验，有历史沉淀。并同时在积极的拓展皮肤科领域，打造更完整的皮肤科领域布局。

IL-4 靶点我们 611 的临床进度在前三且有机会冲到第二，而且从 611 的临床 Ib 期临床表现来看，在改善瘙痒上有优异的表现，且起效比较快，2~4 周快速起效，在 EASI 改善指标方面，如 EASI50、EASI75 等，疗效显著，且安全性高，结膜炎的发生率非常低。Ib 期临床样本较少，疗效和安全性需要在随后的临床研发的扩大样本中进一步观察；

IL-5 在国内企业同靶点的研发赛道上我们是在第一位的，以及从 Ib 患者研究获得的临床研究数据可以发现对肺功能的改善效果显著，低剂量组优于美泊利单抗。整体来说，该靶点竞争格局比较好，同时疗效较为突出。

需要提醒各位投资者注意的是，上述在研产品的临床数据解读均基于现有临床数据，更确切的疗效和安全性数据需要在后期的大样本临床中验证。

#### **问题 6：公司 2023 年以来临床进度加快的原因？**

**答：**我们的临床自免团队以目标为导向，执行力、交付能力以及运营效率优秀，即使去年受封控影响，整体的进度非但没有影响，反而比预期提前。临床各个板块完整，有运营项目管理、临床监查、医学写作、医学监查、质量保证、数据管理和统计等部门，统筹高效推进项目进度。目前公司临床团队百余人，会随着进度进展和需求，按需增加临床人员，确保项目的质量和速度。

#### **问题 7：2022 年度公司销售队伍人员减少的原因是什么？**

**答：**过去两年我们对益赛普的销售团队进行相应调整，目前已经基本完成，销售模式已经完成向学术推广模式的转变，从在集采区域的实施效果明显。目前益赛普的销售团队整体四百余人，覆盖了 4000 多家医院，其中三级医院占比近四成，

二级医院占比近五成。2023 年我们在进一步进行渠道下沉的基础上，将着力加强覆盖医院的人均产出效率。

**问题 8：赛普汀的未来增长预期？**

**答：**2023 年赛普汀的市场预计仍将会保持良好的增长势头，其主要的增长动力有以下几个方面：第一，HER2 阳性乳腺癌抗 HER2 治疗的理念不断深入，CSCO 指南推荐转移性乳腺癌 HER2 敏感患者推荐使用依尼妥单抗在内的大分子单抗，一线至后线的患者均有使用赛普汀的机会；第二，伊尼妥单抗 2023 年医保政策会增加患者对药品的可及性。随着医保政策的公布，国谈品种有更多机会准入医院，公司也将会快速抓住机遇增加医院的覆盖。第三，公司团队的建设及专业化推广水平的提升，将会更好提供药品服务价值。

**问题 9：如何看待自免小分子产品比如 JAK1、TYK2 这些产品，公司是否会进行布局？**

**答：**目前公司在积极布局自免领域的潜力产品，一方面是通过投资、BD 层面寻求跟公司自免领域具有高度协同效应的一些新产品和新平台的合作。另一方面通过公司的早研团队积极布局全球比较新的一些新靶点和新机会。

**问题 10：在 2023 年的各个产品有怎么样的销售目标和计划？**

**答：**2023 年公司主要还是在益赛普、赛普汀、健尼哌以及 CDMO 四个领域发力。首先，随着生活秩序的恢复，益赛普在 2023 年会持续放量，包括水针的上市作为融合蛋白更好的补充，未来会持续发力。

赛普汀随着在医保报销层面增加患者对药品的可及性，并且随着医保政策的公布，将会准入更多医院，公司也会快速抓住机遇增加医院的覆盖，赛普汀 2023 年度仍将处在快速上量的阶段。

健尼哌的价格稳定，我们预计 2023 年度持续稳定增长。

CDMO 业务我们有很多在手订单，也在不断的拓展新客户，但 CDMO 业务 2023 年度的销售预期与新订单的取得有很大关系，这个目前比较难以预测。

从公司总体业务层面来看，我们希望 2023 年的整体收入可以达到双位数的增长，各项的财务指标健康发展。