

证券代码：688513

证券简称：苑东生物

## 成都苑东生物制药股份有限公司

### 2024年4月23日投资者关系活动记录表

| 投资者关系活动类别                 | 特定对象调研  |      |                                  |
|---------------------------|---|------|----------------------------------|
| 时间                        | 参与单位  | 地点   | 接待人员                             |
| 2024年4月23日<br>15:00-16:00 | 博时基金、东方证券、东吴证券、固禾基金、广发基金、广发证券、国金证券、国任财产保险、国新证券、国新国证基金、红筹投资、华宝基金、华创证券、华福证券、华美国际投资、华泰证券、华西证券、华鑫证券、惠升基金、金元顺安基金、进门财经、景顺长城、景泰利丰投资、巨子基金、开源证券、凯丰投资管理、凯石基金、明亚基金、宁银理财、诺安基金、平安基金、平安证券、前海铂悦投资、前海红筹资本、前海开源基金、鸿竹资管、青榕资管、保银基金、财通资管、大箬资管、峰岚资管、光大证券、涇溪投资、理成资管、盟洋投资、盘京投资、睿扬投资、慎知资产、水璞基金、途灵资管、毅木资管、肇万资管、上海证券、尚诚资产、申万宏源、神农投资、太平基金、太平洋证券、天创投资、天风证券、天治基金、万丰友方投资、西部证券、西藏合众易晟投资、西南证券、湘财基金、橡果资产、鑫巢资本、信达澳亚基金、兴业基金、兴业证券、幸福人寿保险、玄甲基金、亚太财产保险、易方达、翼虎投资、银河基金、永赢基金、长江养老保险、长盛基金、招商证券、浙商证券、致顺投资、中庚基金、中海基金、中金资管、中欧基金、中泰资管、中信建投、中信证券、中银资产、中邮证券、中再资产等<br>(以上排名不分先后) | 电话会议 | 总经理袁明旭、总经理助理纪昌平、财务总监伯小芹、董事会秘书李淑云 |

投资者关系  
活动主要内容

**1、公司研发费用和销售费用的展望？**

答复：研发方面，苑东生物以研发创新驱动，持续保持着20%左右的高比例研发投入，展望未来，公司在研管线储备非常丰富，预计将维持高比例研发投入水平。

销售费用方面，公司2023年销售费用率为34.4%，较2022年下降6个百分点，主要受存量产品执行第七批集采影响所致；2024年1季度，因加大不集采新产品推广和营销中心人员增加，销售费用率小幅提升至36.7%。展望未来，销售费用率的主要影响因素是制剂收入占比和产品结构占比，因此未来销售费用率预计会在一个区间波动。

**2、请介绍一下公司在麻醉镇痛领域的产品布局？**

答复：麻醉镇痛领域是公司重点打造的产品管线。公司是国家定点精神药品生产基地，在麻醉镇痛领域围绕不同临床适应症、疼痛等级、作用机制等布局了丰富的、有竞争力的产品管线。目前公司已上市麻醉镇痛及相关领域产品15个，近期获批的盐酸纳布啡注射液、酒石酸布托啡诺注射液均属于国家《麻醉药品和精神药品管理条例》规定的第二类精神药品，具有一定的政策壁垒和技术壁垒，市场竞争格局良好；在研产品20余个，逐步树立苑东麻醉镇痛品牌，核心产品竞争力不断提升。

**3、伊班膦酸钠注射液及枸橼酸咖啡因注射液执行第七批国家集中带量采购导致2023年度公司营收下降，往后展望伊班膦酸钠注射液及枸橼酸咖啡因注射液的销售水平？**

答复：2023年，伊班膦酸钠注射液及枸橼酸咖啡因注射液因两个产品受疫情以及特殊的原因影响，没有较好的完成年初制定的目标。目前来看，不利的因素已经消除，公司也采取了一些积极的措施加大渠道拓展和市场下沉，我们预计这两个产品的销售金额会在后续国采标期内保持增长。

**4、请展望一下公司新获批产品比索洛尔氨氯地平片未来的市场空间，及与单方比索洛尔在推广上会有怎样的协同？**

答复：（1）比索洛尔氨氯地平片属于高血压复方制剂，根据米内重点省市公立医院数据，2023年高血压复方制剂市场规模约18.6亿元，复方制剂在高血压用药中市场份额排名第一。德国Merck Kft公司的比索洛尔氨氯地平片自2021年5月在中国首次获批上市后，在2022年实现了该产品的商业化，该产品2023年实现

投资者关系  
活动主要内容

销售额约388万元，较2022年增长846.34%。苑东生物是国内该品种首家仿制药上市且视同通过一致性评价的企业，产品竞争格局好。

(2) 该产品与单方比索洛尔在推广上有很强的协同作用，根据米内重点省市公立医院数据，苑东生物的比索洛尔片市占率24.58%，排名第二，单方比索洛尔积累的渠道和资源能较快的应用复方的新品上，加快产品的商业化进程。

**5、请问氨酚羟考酮与硫酸吗啡纳曲酮的进展情况？**

答复：氨酚羟考酮缓释片、硫酸吗啡盐酸纳曲酮缓释胶囊已进入临床研究阶段，我们计划2024年内完成临床研究并申报生产。

**6、2024年国际化项目申报及获批节奏？**

答复：盐酸尼卡地平注射液已于2023年4月完成了美国FDA批准前核查（PAI），目前正在审评中，预计2024年获批。申报方面，2024年计划申报2-3个产品，包括鼻喷、小容量注射液等。

**7、请介绍一下公司目前进行的营销体系变革？**

答复：2024年公司将重点从强化营销组织运营和团队能力建设、加快推进互联网药品销售渠道拓展、调整和优化营销中心组织架构三方面着手，推动公司产品快速实现商业价值最大化。

(1) 在强化营销组织运营和团队能力建设方面，提高医学驱动与产品策划能力，加强市场推广工作的系统性，进一步提升组织效能和人均效能；加强渠道下沉，开拓空白市场，提升产品覆盖率；强化市场准入工作，建立适应各类集采与价格联动的市场准入体系，积极组织参与国家药品集中采购、省级和省际药品集采，持续提升重点产品覆盖和市场占有率，提升苑东品牌；提升招商团队营销管控能力、商销团队区域纵深拓展能力、零售KA团队的市场开发能力、推广团队品牌建设能力等。

(2) 在加快推进互联网药品销售渠道建设方面，依托苑东大药房、京东旗舰店、美团旗舰店（线上）等，加快推进互联网药品销售渠道建设。

(3) 在调整和优化营销架构方面，新建麻痛事业部，围绕公司战略管线麻醉镇痛相关产品，提升专业化推广能力，根据产品特性充分开发产品市场潜力，快速推动新产品的商业化进程；新建零售事业部，进一步加强二终端的覆盖，尤其是百强连锁，提升

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>投资者关系<br/>活动主要内容</b> | <p>口服产品在二终端的品牌影响力；同时，也将依据现有产品结构、产品准入情况等因素优化部分人员，以提升组织效能。</p> <p>另外，在特色原料药销售方面，公司将进一步加强国内和国际原料药销售团队的市场开拓能力；同时，加强特色原料药与CDMO的业务合作，积极推行合作研发模式，确保公司原料药销售规模持续增长。</p> |
| <b>附件清单（如有）</b>         | 无  |
| <b>日期</b>               | 2024年4月23日   |