

证券代码：300723

证券简称：一品红

一品红药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中海基金、安信基金、鹏扬基金、华泰证券、国投证券、西部证券、国信证券、信达证券、华创证券、中信证券、华福证券、平安证券、国元证券、国盛证券、华银基金、天风证券、东北证券、平安证券、海通证券、申万宏源、中银证券、野村证券、中金公司、Dymon Asia、中信建投、中邮证券、华源证券、华安证券、建信理财、深圳善思投资、红思客资产、广州市知本复利投资有限公司、立白集团、金鹰基金、基明资产管理(上海)有限公司、深圳市白鲸投资管理有限公司、深圳开元双创、广州路翔投资有限公司、宁波知远投资有限公司、上海钧泽私募基金管理有限公司、深圳市康曼德资本管理有限公司、精砚私募基金、广州泓闾私募证券投资基金管理有限公司和宝凯道融投资控股有限公司等机构的 51 名投资者。
时间	2024 年 4 月 29 日 14:00~18:00
地点	公司润霖创新研究院会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李捍雄； AR882 项目首席科学家：Shunqi Yan； 研究院院长、首席科学家：杨文谦； 市场总监：余嘉璇； 财务总监：张辉星； 董事会秘书：张明渊等；
投资者关系活	一、公司介绍

<p>动主要内容介绍</p>	<p>一品红药业股份有限公司（股票简称：一品红，股票代码：300723）成立于2002年，2017年在深交所上市。公司是一家聚焦儿童药和慢病药领域的生物医药创新企业，具备医药全产业链的研发运营管理能力，专注于药品的研发、生产、销售，产品类别涵盖化学药、特色中药等领域。公司具备强劲的研发创新能力及转化能力，公司充分发挥企业技术优势和资源禀赋，通过自主研发、技术合作、投资并购等多种创新方式，不断提高公司医药研发实力。</p> <p>在儿童药领域，根据儿童患者特点，公司建有儿童药物高端制剂技术平台，通过药物混悬剂技术、颗粒掩味技术、精准化给药等技术创新，能克服儿童用药依从性差、安全隐患多等临床难题，精准治疗儿童患者疾病。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。公司现有25个儿童药产品批件和29个在研儿童药项目。</p> <p>在慢病药领域，目前公司已建立慢病研发创新中心，组建了创新药物研发的完整体系，包括立项、药物化学、计算化学、药理药效评价、毒理评价、临床开发等功能模块。具有以及骨架型和渗透泵型控释片、多层型缓释片、延迟释放制剂、缓释微丸制剂等高端口服缓控释制剂的研发生产能力。目前公司在研慢病药包括全球创新药AR882等项目38个，公司现有慢病药注册批件59个，涵盖心脑血管疾病、泌尿系统疾病、消化系统疾病等多个疾病治疗领域。</p> <p>目前，公司共有183个药品注册批件（含原料药登记号），其中国家医保品种74个、国家基药品种31个、国家中药保护品种1个。共有各类在研项目133项，其中：技术改造类项目25个，在研及申报审评备案项目108项，包括创新药项目7个；有24个项目/产品在备案或待审批阶段，随着各类产品逐步获得审评通过，将进一步丰富公司的产品管线，增强公司竞争力。</p> <p>2023年，公司实现营业收入250,344.70万元，同比增长9.79%；其中医药制造收入248,411.53万元，占营业收入99.23%，同比增</p>
----------------	---

长 11.94%；归母净利润总额 18,461.33 万元，同比减少 36.49%；扣非归母净利润 11,997.83 万元，同比减少 45.73%；经营性现金流净额 45,805.13 万元，同比减少 3.68%，实现经营性现金流金额远高于归母净利润。

2023 年自主研发投入约 30,136.76 万元，较去年同期增加 11,158.72 万元，同比增加 58.80%。随着公司联瑞智能生产基地（一期）以及润霖创新研究院的先后投入使用，报告期累计折旧增加 11,449.26 万元，较去年同期增加 8,171.47 万元，同比增长 249.30%。此外，公司积极引进新产品新技术，通过增资入股和 License-In 的方式引进了 ArthroSi 具有 Best-in-class 潜力的高尿酸血症&痛风创新药物 AR882；先后战略投资了专注于 PROTAC 技术和分子胶领域创新药研发企业分迪药业和专注于 AI 辅助新药研发领域的生物医药企业阿尔法分子科技，上述三家公司报告期内计入公司投资收益为-3,815.39 万元。

公司通过营销体系优化，销售费用率持续下降，推动公司高质量发展。2024 年第一季度，公司实现营业收入 62,287.06 万元，同比下降 13.01%，实现归属于上市公司股东的净利润 10,051.21 万元，同比下降 9.53%；实现归属于上市公司股东扣非后净利润 9,800.94 万元，同比增长 5.16%。

公司始终坚持技术领先的产品研发创新理念，已建立多个药品研发技术创新转化平台。2023 年，公司在研创新药物 AR882 治疗痛风适应症的全球 IIb 期临床试验结果揭晓，试验结果展现出良好的有效性和安全性。AR882 是一种高效选择性尿酸转运蛋白 (URAT1) 抑制剂，具备降低血尿酸治疗痛风、溶解痛风石及治疗慢性肾病三大适应症。AR882 降低尿酸临床数据获得美国 FDA 高度认可，邮件快速回复同意 III 期临床试验设计方案，并已启动全球多中心 III 期临床试验；溶解痛风石数据亦获得 FDA 高度认可，并于美国风湿病学会 (ACR) 上就治疗痛风石临床试验数据作主题演讲，成为第一个 ACR 年会上作演讲的中国痛风创新药。

2024 年一季度，AR882 胶囊治疗原发性痛风伴高尿酸血症患者

的有效性和安全性的多中心、随机、双盲、平行对照、II/III期临床试验在国内正式启动。2024年4月，在组长单位PI的指导下，创新药AR882 II期临床试验完成首例患者入组，公司将继续按照相关要求高质量、加速度、科学规范地推进AR882胶囊在国内的II/III期临床试验，争取产品早日申报上市，造福广大患者。

生物医药是技术导向的新兴产业，是新质生产力重要赛道和分支方向。在国家大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力的大环境下，以创新药和生命科学等为代表的生物医药产业，必将迎来新的发展战略机遇。

面向未来，公司将持续提升公司治理水平，始终把完善公司治理机制、提升运营效能，增强风险防范意识作为新时期实现企业高质量发展的基础工程，紧紧围绕专业儿童用药，创新企业领军品牌的发展战略，推进公司治理体系和治理能力现代化建设，为公司长远可持续发展保驾护航。

## 二、交流的主要问题

**问题 1、公司在研的 AR882 国内 II 期临床试验首例患者已完成入组，请问入组标准是什么？目前公司针对 AR882 的国内 II 或者全球 III 临床试验，预计下次什么时间会重磅数据发布？**

**回复：**公司在研创新药物 AR882 是一种高效选择性尿酸转运蛋白 (URAT1) 抑制剂，具备降低血尿酸治疗痛风、溶解痛风石及治疗慢性肾病三大适应症。2023 年开始启动全球多中心 III 期临床试验。

2024 年一季度，AR882 胶囊治疗原发性痛风伴高尿酸血症患者的有效性和安全性的多中心、随机、双盲、平行对照、II/III 期临床试验在国内正式启动。目前国内 II 期临床试验完成首例患者入组。

目前，AR882 国内 II 期临床试验的患者入组标准是：(1) 年龄为 18-75 周岁 (含临界值)，性别不限；(2) 体重指数 (BMI) >18kg/m<sup>2</sup> 月 <35kg/m<sup>2</sup>；(3) 满足 2015 年 ACR/EULAR 痛风分类标准，且血清尿酸 (SUA) >480umol/L；(4) 有生育能力的患者同意在研究期间及未次给药后 3 个月内采取医学认可的有效避孕措施；(5) 自愿参加

本试验并签署知情同意书。经过受试者书面同意后，研究医生将对受试者的病情进行评估，如果符合入组标准，就可以参加本研究，研究医生将按照研究计划为您进行相应的治疗和随访。（I1 期试验包括筛选期（最长 2 周）和双盲治疗期（8 周））。

II 临床试验生物主要试验终点治疗 8 周时血清尿酸 $<360 \mu\text{mol/L}$  的受试者百分比，入组患者约为 120 例。III 临床试验的主要终点是治疗 18 周时血清尿酸 $<360 \mu\text{mol/L}$  的受试者百分比，入组患者约为 516 例。

目前，AR882 的全球多中心III期临床试验和国内 II/III期临床试验并不同步。公司严格按照监管规定持续做好信息披露工作。

**问题 2、一品红十分重视产品研发，财报显示公司 2023 年研发投入力度很大，能否介绍公司 2023 年的研发进展以及未来的研发投入和展望？**

**回复：**公司始终秉承创新发展理念，深化主业发展，坚持医药技术创新与高端药品研发，做强主营业务。公司已建成 6 万平米的创新研发基地，基地按照国际领先标准设计，配置一流研发设备，公司将拥有从靶点发现、化合物设计筛选，到原料合成、制剂研发及中试的全流程药物开发能力，满足从基础创新到成果转化的全面需求。

2023 年公司研发投入约 30,136.76 万元，同比增加 58.80%，研发投入持续保持高速增长，新增授权发明专利 12 项。2023 年至今累计新增 10 个品种 15 个批件的注册证书，公司研发能力持续增强，研发成果收效显著。以 2023 年度国内制药企业新增产品通用名计算，公司新增获批数量连续三年位居医药企业前列，体现了公司强劲的研发创新实力及转化能力。截止 2024 年 4 月底，公司管线在研项目共有 108 项，包括创新药项目 7 项，儿童药项目 29 项，慢病药项目 38 项。

未来，公司始终秉持“诚信、责任、创新、高效、结果、卓越”的核心价值观，以“为人类生命健康不懈奋斗”为使命，坚持创新研发高投入和产学研结合，资源共享，互利共赢，不断提升公

司核心竞争力，矢志成为具有持续竞争力的创新型医药企业。

**问题 3、近两年来，国内医药市场环境变化较快，请问公司如何看待？**

**回复：**随着我国经济步入新发展阶段，国内医药经济也同步进入调整期。加上医药行业受国家相关政策的影响很大，相关改革措施的出台和政策的不断完善在促进我国医药行业有序健康发展的同时，可能会使行业运行模式、产品竞争格局产生较大的变化。

公司认为，和医药创新同等重要的，是公司内部治理和运营体系的效能提升，公司始终聚焦效率提升、降本增效、加强风险管控与合规运营。外部市场环境的变化即是风险，也是挑战，我们总体认为，对一品红来说，经过二十多年的行业积淀，对公司来说更多的是一种机会。

**问题 4、公司在研创新药 AR882 能否实现治愈患者的目的，未来市场空间及潜力如何？**

**回复：**高尿酸血症是嘌呤代谢紊乱引起的代谢异常综合症。同日 2 次血尿酸水平超过  $420 \mu\text{mol/L}$  称之为高尿酸血症。血尿酸浓度超过饱和度可在关节局部形成尿酸钠晶体并沉积，诱发局部炎症反应和组织破坏，即痛风。

目前国内临床指南推荐用于降尿酸治疗的药物主要包括减少尿酸生成的黄嘌呤氧化酶抑制剂别嘌醇和非布司他，以及促进尿酸排泄的 URAT1 抑制剂苯溴马隆。但是，均只能用于疾病预防和疼痛管理，但不能治疗疾病发生的根本原因，即不能实现治愈的目的。

全球范围内，高尿酸血症及痛风的患病人数呈逐年上升趋势。2020 年全球高尿酸血症及痛风患病人数达 9.3 亿人，其中中国患病人数达到 1.7 亿人，患者人数相当庞大，已成为仅次于糖尿病的第二大代谢类疾病。根据 Frost&Sullivan 预测，2030 年全球高尿酸血症及痛风患病人数将达到 14.2 亿人，中国的高尿酸血症及痛风患病人数将达到 2.4 亿人。根据 Frost&Sullivan 数据，2020 年全球的痛风药物市场规模为 26 亿美元，预计在 2030 年将达到 77 亿美元。2020 年中国的痛风药物市场规模 28 亿元，预计在 2030 年

将达到 108 亿元。前景可期。

**问题 5、公司 2024 年营业收入及业绩目标如何？**

**回复：**2023 年公司实现总营收 25.03 亿元，同比增长 9.79%；医药制造收入 24.84 亿元，占当期公司总营收的 99.23%，同比增长 11.94%；公司净利润为 1.85 亿元。

2024 年一季度实现总营收 6.23 亿元，扣非归母净利润 9,801 万元，同比增长 5.16%；当期经营性现金流净额达到 5,422 万元，同比增长 67.35%；展示了公司强劲的增长能力。公司无任何具体的资本市场业绩指引和目标。具体的经营目标可以参考公司最新发布的 2024 年员工持股计划考核目标。

根据 2024-2026 年员工持股计划，解锁条件共有三方面内容：1) 以 2023 年为基数，2024-2026 年考核利润增长率分别不低于 15%、32%、52%，考核利润=归母扣非净利润+研发费用-对联营企业和合营企业的投资收益，2023 年基数为 4.52 亿元。2) 2024-2026 年每年新批 1 个创新药 IND 批件。3) 2024-2026 年每年药品注册批件数量不少于 10 个。满足以上任一条件即达到公司层面业绩考核。

**问题 6、公司 2024 年在成本及费用率管理方面有哪些计划和措施。**

**回复：**2023 年自主研发投入约 30,136.76 万元，较 2022 年增加 11,158.72 万元，同比增加 58.80%。随着公司联瑞智能生产基地（一期）以及润霖创新研究院的先后投入使用，报告期累计折旧增加 11,449.26 万元，较去年同期增加 8,171.47 万元，同比增长 249.30%。目前，公司已基本完成相应的固定资产投资，预计今年不回大幅新增固定资产折旧。

费用率方面，2023 年公司销售费用较 2022 年下降 10.04%；公司通过营销体系优化，销售费用率持续下降，推动公司高质量发展。2024 年一季度，公司销售费用率 34.70%，处于行业平均水平偏下。

除此之外，公司还通过信息化系统建设运营以及智能制造持续降低运营成本。整体来说，经过二十多年的发展，公司整体具有成

	<p>本竞争优势、品牌优势和创新竞争优势。未来，公司将继续聚焦效率提升、降本增效、加强风险管控与合规运营。</p> <p><b>问题 7、公司院外市场的销售情况如何？</b></p> <p><b>回复：</b>除了在医院市场精耕细作外，公司还大力开拓连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道。目前，公司搭建了直营的天猫旗舰店和京东旗舰店，成立了一品红大药房。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。</p> <p>未来，在院外以非招投标为主的下沉市场，公司将大力开拓连锁 KA、互联网营销和第三终端市场等新零售渠道，培育院外市场体系，充分挖掘乡镇社区等基层的医药需求，满足终端市场多样化的产品需求，力争实现业务销售上量。</p> <p><b>问题 8、目前公司产品销售规模如何？</b></p> <p><b>回复：</b>2023 年，公司儿童药产品收入 15.36 亿元，同比增长 17.01%；芬香清解口服液、奥司他韦胶囊、益气健脾口服液、盐酸左西替利嗪口服滴剂、孟鲁司特钠颗粒、盐酸氨溴索滴剂等品种收入同比快速增长。公司慢病药产品收入 7.70 亿元，同比减少 2.40%。盐酸溴己新注射液、硝苯地平控释片等同比快速增长。</p> <p>集采方面，目前公司累计参与了三批次全国药品集中采购，共有 7 个品种获得中标入围资格，2023 年公司集采产品营收同比增长 244.34%。</p> <p>从医药制造业务区域市场收入方面看，2023 年东北区域同比增长 25.03%；西北区域同比增长 53.58%，华北区域同比增长 16.57%，华中区域同比增长 67.93%，全国各区域市场收入更加均衡。</p> <p>在交流过程中，公司接待人员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；同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单	无



日期	2024 年 4 月 29 日
----	-----------------