

证券代码：002294

证券简称：信立泰

深圳信立泰药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20241212

投资者关系活动类别	<input 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（2024年度深圳辖区上市公司集体接待日活动）
活动参与人员	投资者网上提问
时间	2024年12月12日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）等
形式	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	董事、总经理颜杰，独立董事王学恭，财务负责人孔芸，董事、董事会秘书杨健锋
交流内容及具体问答记录	<p>主要交流内容：</p> <p>1、信立泰如何评估公司药品在市场上的竞争力，以及未来是否有新的药品上市计划？</p> <p>答：公司深耕慢病领域，以心脑血管为核心，在肾科、骨科、代谢、自免等领域扩展，公司目前的上市新药有4个，主要是在高血压、肾科、糖尿病，预计未来每年将有1-2个新产品上市，随着社会老龄化，这些领域的需求也将是巨大的，公司的产品也是具有特点，相信有较好的预期。</p>

2、公司在应对集采政策方面有哪些应对策略，以保持药品业务的竞争力？

答：您好！提供高质量的药品满足临床需求是药企的存在意义，也是竞争策略。保持持续创新，做好风险防控，以保持持续盈利能力才具有市场竞争力。谢谢！

3、颜总，请问公司的福格列汀在京东尚未上线，海思科的考格列汀已经销售量破 5000 了，公司管理层对这个事情怎么看的？

答：公司对明年福格列汀的销售也是很有信心的。谢谢！

4、信立坦卖了好几年了，为什么在公司的大本营深圳的一些社康在医院还没有药呢？

答：目前信立坦增长得很好，我们会关注您说的情况。从另一角度看，也还有不错的增长空间，谢谢！

5、之前投资者普遍感觉公司临床速度可以再快一点，请问公司采取哪些措施来加强临床推进速度？

答：谢谢关注，公司持续在优化项目管理，将根据产品特点制定相应的项目进度。

6、信立泰 2024 年的业绩报告中，研发投入占比有所下降，请问公司未来在研发方面有何具体规划和投入计划？

答：您好！公司 2024 年上半年研发投入占收入比重下降主要与收入增长有关，实际研发投入扣除上年同期支付的大额里程碑款项后有所增长，公司未来会持续加大对创新产品的研发投入。

7、为何阿利斯康的罗沙司他销售还在恩那 30%多的增长？公司的二代产品恩那度司它为何完不成 2 亿的销售目标？为何透

析适应症未能与非透析适应症不同时临床，而要晚两年？这不是明显的丧失宝贵的专利期吗？影响销售放量速度？

答：恩那罗从引进、上市、医保、增加适应症，整体节奏做得是很紧凑的，产品放量需要医院准入和推广等一步一步落实，目前是进医保第一年，基本达成预期目标，相信后续增长会更好，新增适应症也会较快实现。谢谢！

8、请问截至当前股东人数多少？

答：截至 12 月 10 日，公司股东人数为 25892，谢谢！

9、请问杨总器械板块上市有最新进展吗？

答：您好！政策层面目前没有发现新进展，公司在经营方面一直在努力，今年器械公司收入增长是不错的，也是实现了盈利，后续仍会将业务做得更扎实，保持持续盈利能力。谢谢！

10、07 的临床数据预计什么时候公告。

答：07 的 MRCT II 期中期数据正在分析中，后续将在适当时机公告，谢谢！

11、颜总，请问 07 数据开始读出了吗？基层药物联动政策对公司业务的影响？谢谢！

答：关于 07 中期数据请关注公司公告；基层药物联动政策能提升百姓慢病用药治疗、更好满足慢病临床需求，长期利好对慢病控制、治疗。谢谢！

12、颜总杨总你们好，问下定的明年的销售目标是多少。是否存在目标设置有点不合理。观察到你们创新药收入还是有点低。

答：您好！公司今年增加了两个产品进医保，明年开始执行，加上原有的产品管线，相信明年营收有机会保持不错的增长，创

新产品在公司的营收、利润贡献占比在不断提升，您现在看到的情况是创新产品刚在推广初期或刚上市进医保，往后看，创新产品的收入占比必然越来越高的。谢谢！

13、针对公司的管理费用和销售费用增长，信立泰是否有优化成本结构的措施？

答：随着近年来新产品陆续获批上市，预计销售推广、循证医学研究等仍将产生一定费用。与此同时，公司也采取了一系列方式，提高销售效率，控制销售费用；不断推进精益生产，合理降低采购成本，节能降耗，通过对各环节的管控，加强成本控制。谢谢！

14、公司在原材料成本波动的情况下，如何有效控制成本以确保毛利率的稳定？

答：您好！商品价格随市场波动，企业要不断优化运营管理、优化工艺、提升质量，以提升市场竞争力。谢谢！

15、面对行业竞争加剧和药品价格压力，信立泰如何规划未来的人才引进和培养计划，以支撑公司长期发展？

答：您好，公司重视人才培养和引进，积极引进高端创新型人才，并营造了良好的创新环境。同时，重视创新人才梯队建设，为员工发展提供平台。在保障员工薪酬水平内部公平的同时，提高外部竞争力，使关键岗位的薪酬水平具有较强的优势，保持薪酬政策对优秀人才的吸引力。公司实施责任、贡献价值与收益对等的激励原则，促使员工通过充分发挥主观能动性提高效率与业绩，从而获得相应激励。此外，公司已推出三期员工持股计划，充分调动员工的积极性和创造性，支持、鼓励优秀人才和有显著贡献的员工共同分享企业成长的红利。谢谢！

16、信立泰如何利用数字化转型来提升内部管理效率和外部客户体验？

答：您好！这是当下的热点问题，公司也在积极拥抱和探索中，目前确实没有更多分享，谢谢！

17、2025年有计划申报国际临床的新药吗？

答：推进项目国际化一直是公司的目标，后续也将根据新药项目的数据适时考虑，谢谢！

18、杨总你好，086，108明年能赶上进入社保吗？

答：您好！预计明年这两个产品大概率能赶上参与医保谈判，谢谢！

19、杨总，今年咱们公司的医疗器械收入和去年比增加还是减少。预计明年会咋样？

答：您好！医疗器械本期收入有不错的增长且实现盈利，在现有的政策和市场情况下预计明年仍会保持增长，谢谢！

20、请问杨总，恩那度司他上市已经有一段时间了，上半年销售费用也增加了不少，但是观察到恩那罗京东线上销售情况好像一般，放量有点慢，请问恩那度司他目前入院情况，目前进了多少家三甲医院，总的入院数是多少了，按道理说二代药比罗沙还是有不少优势，罗沙第一年就做了4,5个亿。公司接下来会不会加大推广投入，明年预计入院家数多少，销售预期多少？

答：您好！今年是恩那罗进医保的第一年，整体准入和推广工作还是不错的。罗沙司他进医保前也有一段的推广时间，加上是国内第一个司他类产品、价格、市场等因素，对于新产品需要一点耐心，相信明年会有更好的增长，具体数据未公开，不适宜在此披露，请理解！谢谢！

	<p>21、明年上半年有小核酸的产品进去临床了么？有双靶点的小核酸高血压产品在研了么？</p> <p>答：明年有部分小核酸项目在临床前研究中，有进一步的研发进展将会适时公布，谢谢！</p> <p>22、恩那罗似乎没如中小股东预期有比较好的收入？明年如何加大力度刺激恩那罗的营收？</p> <p>答：您好！今年是恩那罗上市进医保的第一年，重心是准入、推广，销售及医院准入情况在目标预期范围内，新产品需要有些耐心和包容，明年相信恩那罗会有更好的增长。谢谢！</p> <p>23、公司在环保和可持续发展方面的政策有哪些，未来有哪些具体措施来提升企业的绿色形象？</p> <p>答：您好！持续保持合法合规，尊重、敬畏市场、自然及人文，让企业健康发展。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不适用</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附</p>	<p>不适用</p>

件)	
----	--