

西藏卫信康医药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-028

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	招商证券策略会、农银汇理基金 (以上机构按调研时间排序，姓名不分前后)
时间	2022年11月24日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：于海波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍 公司基本情况介绍。</p> <p>二、问答环节主要问题</p> <p>1、公司今年获批的注射用多种维生素（13）目前竞争格局如何，是医保品种吗？</p> <p>答：注射用多种维生素（13）（10/3）原研产品为 Sandoz Inc. 公司生产的 Infuvite Adult，该品种在国外上市多年，目前尚未进口到中国。目前国内已批准的成人 13 种维生素注射剂产品有我公司全资子公司白医制药生产的注射用多种维生素（13）（10/3）和广州汉光药业股份有限公司的注射用多种维生素（13），除公司全资子公司白医制药申报的多种维生素（13）注射液外，尚未见其他厂家申报该品种。目前该产品不是医保品种，为自费产品。</p>

2、多种微量元素注射液和多种微量元素注射液(II)两款产品有什么差异？

答：多种微量元素注射液(40ml)含有 10 种微量元素，属于大复方制剂；目前市场上多种微量元素注射液(II)含 9 种微量元素。相比于多种微量元素注射液(II)，公司多种微量元素注射液(40ml)配方更优化，更好保护脏器、降低风险、促进疾病痊愈，更符合实际诊疗需求；制剂革新，安全性及便捷性显著提高，更便于临床实际的应用，未来替代空间较大。2021 年《多种微量元素注射液临床应用中国专家共识(2021)》成功发布，将有力推动多种微量元素在临床中的普及和应用。

3、公司主营业务收入中的“服务性收入”是什么？

答：服务性收入主要为向合作方收取的专利和技术使用费、商标/品牌使用费、市场管理和推广服务费。“两票制”实施后，由于部分合作生产的产品无法由本公司进行销售，合作方普德药业根据公司的订单将生产的合作产品销售并发货至指定的药品配送企业，公司主导全部的市场管理及推广服务业务，公司向普德药业收取技术使用费、商标使用费、市场管理及推广服务费。其中，技术使用费及商标使用费根据产品数量计量，市场管理及推广服务按公司在市场管理及推广服务的工作量计量，包括商务渠道管理及维护、市场调研竞争分析、市场准入分析、推广培训服务等。服务性收入主要来源于 12V、蔗糖铁注射液等合作产品。

4、公司目前销售模式如何？

答：公司实行区域终端配送制的销售模式，主导产品在国内市场具有国产替代优势、生产批件较少、竞品较少，具有较强的市场竞争力及区域终端配送商、区域推广商选聘话语权。公司根据产品特点，选择实力较强的具备 GSP 认证资质的区域终端配送商构建覆盖全国的销售网络，由区域推广商开展终端市场开拓工作，公司对区域终端配送商、推广商开展学术培训，指导其完成区域市场开拓工作，支持其开展学术活动，凭借产品优势构建高效的销售网络。

5、目前国内疫情加剧对公司影响如何？

答：部分静态管控区域产品销售和新上市儿童类药品医院开发受到一定程度影响，但对公司整体销售情况影响有限。面对

	<p>疫情加剧的现状，公司在做好疫情防控措施的同时，不断提升内部协同，强化资源配置，提升抗风险能力，努力推进全年经营目标稳步落实。</p> <p>6、未来公司产品布局和研发立项思路如何？</p> <p>答：经过十余年的发展和积累，公司在肠外营养领域深耕细作，已形成在成人及儿童静脉复合维生素类、微量元素类、电解质类、氨基酸类等领域日益完善的产品矩阵，有助于形成协同效应，共同发力。未来公司的研发方向与业务结构和公司战略相匹配，将围绕大健康领域、细分领域积极开展项目筛选、论证、立项和推进，做好新品种储备工作。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月25日