

证券代码：603567

证券简称：珍宝岛

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-016

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（请文字说明其他活动内容）
时间 参与单位名称 人员姓名	2022年12月7日 10:00-11:20（北京时间）建信基金 郑丁源、马牧青 13:30-14:50（北京时间）金鹰基金管理有限公司 欧阳娟 15:00-16:00（北京时间）上投摩根基金 钱正昊、蔡云翔 16:00-17:00（北京时间）泰达宏利 张帅、周笑雯 20:00-22:00（北京时间）长城基金 龙宇飞；上投基金、华宝基金 易镜明 罗彦 齐震；东吴保险 刘颖冰；仁布投资 湛筠；国寿资产 张祖贤；磐耀资产 孙智超；运舟资本 王岩
方式	电话会议及网络远程
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张海英女士 董事长助理 方福鑫女士 生物药学博士 熊枫女士 证券事务代表 王震宇女士 张钟方女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、证代王震宇女士做公司基本情况介绍 以 ppt 线上分享形式分别介绍了珍宝岛药业的基本情况，公司主要产品管线的布局和未来的发展计划，覆盖了中药产品、中药创新药、中药材贸易、生物药产品等。 二、问答交流环节

1. 中药材贸易的经营模式？未来的预期？药材的行情对公司业务的影响？

答：亳州交易中心经营模式主要有两种，一个是战略采购，一个是以销定采。战略采购是交易中心有研究团队，实时关注市场行情，在适当价位择机买入，根据客户沟通情况择机卖出以赚取差价；以销定采是结合“N+50”在全国设立的产地办事处，根据销售客户的需求，根据各地采购优势进行采购，以赚取差价。公司在亳州设有神农仓，对货物进行存储，包括客户寄存和自行贸易存货均有。交易中心通过建立统一管理、统一仓储、统一包装、统一结算、统一购销的“六统一”运营管理模式，实现中药材全产业链的溯源体系，并引入第三方质检平台，统一解决质检问题，为广大采购商提供了质量稳定可控的中药材采购渠道。随着后疫情时代的到来，目前主要的中药制造企业的药材需求较大，因为我们的交易中心有“N+50”等策略，一些大药企和部分中药制造的上市公司在和我们进行积极的合作洽谈。中药材毛利率不高，但由于市场对我们的了解，一些饮片公司和上市公司的采购也和我们合作，目前现货交易毛利率在5%左右，未来随着不同交易模式的开展，或是不同品种行情的上涨毛利会有所提升。

2. 公司主要产品的未来布局？

答：我公司核心品种为注射用血塞通、舒血宁注射液等心脑血管治疗用药，在大力推进前述产品市场占有率的同时，公司也收购了部分有竞争力的其他中药制剂品种。随着公司对现有中药品种的创新升级，包括10ml舒血宁、100mg注血等提质增规等，伴随中药行业友好政策，以及公司销售策略的调整落实，未来会对公司营收增减有所影响。公司口服品种包括血栓通胶囊、复方芩兰口服液、双黄连口服液、小儿热速清糖浆等，一方面公司积极布局OTC产品市场开发，另一方面借助于国家对婴幼儿治疗政策的放开，将大力推广小儿热速清糖浆，公司主治伤风感冒类疾病的独家品种复方芩兰口服液等。同时，公司及子公司近年来也布局了院内制剂，配方颗粒新业务领域。

3. 舒血宁集采情况？

答：公司 2021 年湖北中成药集采中 2ml 舒血宁中标。目前该产品二次开发新增了 10ml 规格并已在全国部分省市进行了挂网招标工作。

4. 公司 2022 年第三季度单季度的业绩下滑的原因？

答：三季度是公司产品的销售淡季，另外受医改政策及公司收入结构变化等因素的影响，毛利降低，三季度的业绩有所下滑。

5. 公司未来几年的业绩预期？

答：随着注血、血塞通、血栓通胶囊、复方芩兰口服液等品种的放量，制药工业板块未来几年有可能逐渐恢复，中药产业板块，目前主要的中药制造企业的药材需求较大，中药材毛利率不高，根据药材品种看，企业端和我们的合作比较积极的。从亳州交易中心成立到现在时间较短，经营模式及操作模式是在摸索中走过的，后续随着目标不断的调整推进。利润贡献方面，未来以线上和线下相结合的方式打造利润增长极，目前现货交易毛利率在 5%左右，未来随着不同交易模式的开展，毛利会有所提升。

6. 关于中药创新药的进展？

答：中药创新药方面，目前进度较快的两个品种一个是清降和胃方，一个是羌活胜湿汤。目前研发进展顺利，因为 2022 年 3 月国家出台一个关于中药创新药的批文，中药创新药相对于原来的研发进度 1 期、2 期、3 期，从开始立项到商业化的进程大大缩短了研发周期。有关注射用双黄连（冻干），目前针对的临床适应症是：外感风热引起的发热、咳嗽、咽痛。我们拟计划开展双黄连类药物的体内体外抗病毒研究。

7. 生物药两款产品的优势和进度？

答：生物药板块聚焦在单抗隆抗体类品种，主要核心的 2 个品种是 TRS005 和 TRS003。TRS005 是一款自主创新的 CD20-ADC，针对非霍奇金淋巴瘤，目前将推进至关键临床阶段。临床 1 期数据已经由石远凯院士在 ESMO 大会上公开发表，在疗效上相比国际领先的 ADC 品种展示出相对优越性。TRS003 属于生物类似药，走的是质优+低成本的路径。目前是在国际多中心的 3 期临床，获得了美国 FDA 的高度评价，并且批准了可互换临床试验，同时基于

	<p>已经建成的 5000L 规模的商业化生物基地，在成本上比一次性和小规模的生产有优势。</p> <p>8. 针对中成药集采公司中标的情况及未来的策略？</p> <p>答：目前的中成药省际集采联盟已完成了湖北、广东、山东的，我们公司都已做了策略性的应对。湖北集采中，公司产品舒血宁按规则中标，注血报价降幅 40%多，基于统筹考虑未集采省份的销量情况，我们采用了积极的应对策略。广东集采中，我们的品种中标备选目录，可以享受医疗终端报量的 70%，降价幅度较小。在医药报量之外的使用量可以正常销售。未来其他省份的集采，我们也会根据品种及用药情况积极的参与。2021 年中药注射剂医保逐渐友好后，公司注血在民营医院、合资医院、第三终端医药、乡镇卫生院、社区诊所等较大的市场空间，公司加大了这部分市场的学术推广力度。同时公司实施差异化的应对措施，注血 100mg 的二次开发并商业化之后，目前在部分省份挂网，其上量有望在 2023 年中有所体现。注血规格上的创新是公司策略性应对集采的，集采品规是经过同品种同规格的调研的，我们打破了市场上常见的品规，我们做了品质的提升和规格的改变，主要是差异化的策略。未来在产品中标后，我们这种差异化的品规可以打入非集采市场。我们并购的品种和多品规的产品都已在做市场销售的布局。</p> <p>9. 公司股权激励计划情况？</p> <p>答：公司 8 月份公告的，为股权激励计划而做的回购计划，目前还没回购完成。回购完成后将择机启动。可能要分几期吧，还有待于最后确定。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 12 月 7 日