

## 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：2023-009

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>国盛证券策略会；华创证券策略会；华西证券策略会；广发证券策略会；建信基金；华商基金；海富通基金；华夏基金；胥梦缘；平安基金；王文豪；招商基金；任绍聪；永赢基金；陆海燕；泰康；傅洪哲；融通基金；余思慧；鑫元基金；白伊贝；溪牛投资；邵一凡；浙商基金；白玉；方正证券；宋丹；广发证券；李安飞；湘财基金；张泉；运舟资本；王建礼、王岩；恒越基金；崔宁；诺德基金；朱明睿；国海富兰克林；刘牧；聚鸣投资；王广群；申万菱信；强泽平、杨杨、姚宏福；信达澳银基金；曾国富；前海开源基金；黄智然；恒越基金；张其美；招银理财；熊超逸；深圳量度资本；罗涛；进化论资产；廖仕超；金信基金；谭智汨；长城基金；余欢；深圳前海云溪基金；阳勇；恒生前海基金；鲁娜；中天国富证券（自营）；关雪莹；循远资产；覃婷；海南翎展私募基金；马犇；东方港湾；廖思特；安信基金；许汪洋；正大资产；招伟业；景顺长城；陈婧琳；慎知资产；高岳；前海开源；黄智然；国投瑞银；吴默村；创金合信；毛丁丁；安信基金；池陈森；信达澳亚；刘国丰、李点典、宋东旭；汇添富基金；刘江，王启明</p> <p>(以上排名不分前后)</p>
<b>时间</b>	2023年5月

<p><b>地点</b></p>	<p>北京、深圳、杭州、上海</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>副董事长、副总经理：刘烽                      财务总监：郑艳霞                      董事会秘书：于海波                      总经理助理(营销)：方明                      证券事务经理：高玮</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>一、董事会秘书于海波介绍公司基本情况公司基本情况介绍                      公司基本情况介绍。</p> <p>二、问答环节主要问题</p> <p><b>1、公司对肠外营养未来的发展空间如何看？这些产品立项的出发点是基于什么考虑？</b>                      答：在公司创业之初，核心团队对行业有比较清晰的战略分析，当时国际上从事肠外营养领域的只有费森尤斯卡比、百特、贝朗等国际化头部公司。随着部分产品进入中国市场，临床肠外营养治疗观念初步在中国开始学术宣传，团队希望把更多适合中国人群、更好的产品引入到国内，打造国内的肠外营养平台。从肠外营养产品来看，大多是大复方制剂，早期很多原料药和辅料在国内没有，具有较高的研发和生产技术门槛。基于此判断，公司自创业早期便开始肠外营养领域及围手术期产品的立项和研究，立足于做细分赛道的领先者。目前，我们逐渐完善产品线，形成维生素、微量元素、电解质、氨基酸的赛道组合，从产品的上市领先度、覆盖率来看，部分处于领先地位，抓住了市场先机。结合中国肠外营养市场现阶段的发展情况，我们认为患者在临床中还需要更多更好的产品，公司也一直在深耕该领域。</p> <p><b>2、国际上做肠外营养类产品的企业有哪些？</b>                      答：主要有费森尤斯卡比、百特、贝朗等企业。</p> <p><b>3、独家品种在国家集采政策下，体现出什么样的优势？</b>                      答：根据第八批国家药品集中采购的规则，集采药物的入选标准由此前的“1+3(1家原研药+3家仿制药)”提高为“1+4”。公司产品多为国内独家或国产独家，核心产品注射用多种维</p>

生素(12)、多种微量元素注射液、小儿注射用多种维生素(13)等暂不符合国采条件。

#### **4、公司多款产品是国内独家或国产独家，公司产品在技术方面存在什么样的壁垒？**

答：公司几款核心大复方制剂产品的壁垒体现在：1) 技术壁垒：注射用多种维生素(12)由 12 种维生素(包括 3 种脂溶性维生素和 9 种水溶性维生素)组成，多种微量元素注射液由 10 种微量元素组成，小儿多种维生素注射液(13)由 13 种维生素(包括 4 种脂溶性维生素和 9 种水溶性维生素)组成，各成分溶解性质不同，并多对氧、温度、光等敏感，对于原辅料内控、助溶剂、产品工艺过程控制、生产设备等都有严格的要求，属于大处方产品，公司依靠长期的技术积累形成了一定的技术门槛；2) 研发壁垒：产品申报过程中，公司需同时研发和申报多个高难度的原辅料，申报时间长，存在一定的研发门槛；3) 生产壁垒：生产制备工艺过程复杂，存在较高的质控标准导致生产和检验控制复杂，且对生产设备有严格的要求，具有较高的生产壁垒，公司拥有原料药及制剂的制备方法专利，及专用生产线用于该类大复方制剂的生产。

#### **5、相比多微 I、多微 II，多种微量元素注射液有何优势？**

答：多种微量元素注射剂类产品包括多种微量元素注射液(I)、多种微量元素注射液(II)、多种微量元素注射液、多种微量元素注射液(III)，其中多种微量元素注射液(I)应用于儿童，其余产品应用于成人。多种微量元素注射液配方更优化，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。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。

#### **6、DRGs/DIP 政策对于公司产品的影响如何？**

答：目前对于公司产品销售没有明显的变化。肠外营养作为围手术期、危重症、消化系统、肝病、肿瘤、烧伤等患者重要的治疗途径，随着其学术研究的深入和诊疗观念的变化，将在 DRGs 支付中占据合理的比例，对公司产品领域的推广有指导性的支持作用。DRGs/DIP 支付方式改革有利于肠外营养领域的进一步市场覆盖和科学合理使用。

	<p><b>7、在研管线有医美类产品，公司是如何考虑和布局的？</b></p> <p>答：医美是近些年消费医疗产业的增长点之一，公司希望通过医美类产品的立项和研发，打开医美领域的产品布局，开发有市场需求、研发门槛高的产品，满足医美市场的需求。</p> <p><b>8、后续还有哪些市场潜力大的品种？</b></p> <p>答：多种微量元素注射液在市场的逐步推进、小儿多种维生素注射液(13)首年进入国家医保目录，都将带来确定性较强的增长预期；近年新获批潜力品种小儿复方氨基酸注射液(19AA-D)、复方氨基酸注射液(20AA)、吸入用乙酰半胱氨酸溶液、复方电解质注射液(II)、复方电解质注射液（V）、混合糖电解质注射液以及公司在研的氨基酸类产品、小儿肠外营养类用药等项目都将带来业绩增量。从长期看，随着营养治疗观念的发展，营养治疗将成为一个长赛道，未来发展可期。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年5月31日</p>