

荣昌生物制药（烟台）股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>现场参观                                 <input type="checkbox"/>其他</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>中信证券“我是股东”投资者走进上市公司活动</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2024年6月19日上午9:00-11:00</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>公司会议室</p>
<p><b>公司接待人员</b></p>	<p>高级副总裁/董事会秘书：温庆凯先生</p> <p>证券与投融资高级总监：梁玮先生</p>
<p><b>问1：考虑到公司的行业性质，请问公司在研发方面是否有与高校的交流合作？</b></p> <p>答： 基于行业性质及对整个行业发展和对人才需求的综合考量，公司有包括鲁东大学、滨州医学院等高校在内的合作模式。2013年，在中国科学院院士裴钢的倡议下，公司与滨州医学院加快了联合培养的推动和实施，2016年，大学本科教育生物技术专业特色培养方向——规模化哺乳动物细胞培养的联合培养模式也开始了首次招生。与高校的合作不仅有助于公司在生物技术领域的研发和创新，促进技术成果的转化和应用，进一步提升公司的核心竞争力；而且通过与高校的合作，公司也能够利用高校的科研资源和人才优势，加速新药的研发进程，同时助力培养和吸引更多的高端人才，为公司的长远发展奠定更坚实的基础。</p> <p><b>问2：请问公司面对海外市场，如何进行开拓发展？</b></p> <p>答： 公司一直在积极寻求海外合作伙伴，推动公司产品管线在全球的临床及商业化，国际合作与授权模式能有助于利用合作伙伴的全球网络和资源，加速产品在海外市场的推广和销售。其中，维迪西妥单抗2021年8月实现了海外 License-out后，相关合作正常进行中，全球潜在商业化价值将十分巨大；此外，泰它西普在全球自身免疫领域市场广阔，海外授权事</p>	

项公司也会积极推进，将有望成为海外市场的主要竞争者。

**问3：请问公司目前两个产品的销售团队队伍多大？**

答：目前公司营销团队整体趋于稳定的发展，对于泰它西普：截至2023年12月31日止，公司自身免疫商业化团队已有约750人，团队涵盖全国32个省级行政单位的300多个地级市的超过2200家医院，已完成超过800家医院的药品准入，已覆盖超过24000名目标医生。

对于维迪西妥单抗：截至2023年12月31日，公司肿瘤科商业化团队已有近600人，团队涵盖全国31个省级行政单位的近250个地级市超过2000家医院，已完成超过650家医院的药品准入，2023年新准入医院超200家，全国TOP500医院占肿瘤市场总潜力80%以上，准入率达60%以上。

**问4：请问公司在战略定位上是如何将自己与国内外哪些领先的生物制药企业进行比较和学习的？**

答：面对全球性生物制药巨头：如罗氏（Roche）、诺华（Novartis）、辉瑞（Pfizer）等，这些公司拥有强大的研发实力和全球市场影响力，公司可以学习它们在新药研发、全球市场布局、以及品牌建设等方面的经验，借鉴这些企业在特定治疗领域深耕细作的的能力。而面对国内领先的生物制药企业，公司会学习其本土市场的运营、产品开发和市场策略方面的经验，进一步夯实自身在创新药领域的创新和管理能力，努力发展进入创新药领域的龙头。

附件清单（如有）	无
日期	2024年6月20日