

证券代码：688176

证券简称：亚虹医药

江苏亚虹医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-016

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	财通证券，中信证券，国投证券，华西证券，东北医药，东吴医药，华安证券，华福医药，华鑫医药，申万医药，太平洋医药，太平洋证券，西南医药，中邮医药，瓦琉咨询，博远基金，传化控股，港粤资本，高毅资产管理，个人股东，国中资本，浩鸿明凯，恒旭资本，恒越基金，弘信资本，汇璞投资，金元顺安基金，开投瀚润资本，开元资本，凯石基金，摩根基金，诺安基金，勤智资本，上海艾庚科技，上海东方证券资管，上海灏硕，相聚资本，燕创集团，一村资本，长城财富保险资管，长城基金，中航基金，中金资本，中欧基金。
时间	2024年9月2日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：PAN KE 先生 首席开发官：吴虹 董事、高级副总裁、肿瘤事业部负责人：江新明 高级副总裁、女性健康事业部负责人：曹少华 董事、财务负责人、董事会秘书：杨明远
投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题及答复内容： 公司介绍了企业情况、公司主要业务进展、主要财务情况以及未来发展规划。 问 1：APL-1702 进展如何了？什么时候获批？

答：公司已于 2024 年 5 月公告关于产品 APL-1702（通用名：盐酸氨酮戊酸己酯软膏光动力治疗系统）拟用于治疗 18 岁及以上排除原位癌的经组织学证实的宫颈高级别鳞状上皮内病变（High-Grade Squamous Intraepithelial Lesion, HSIL）患者的上市申请获得受理，此外 2024 年上半年，女性健康事业部通过广泛的市场及行业调研，对医患需求及行业商业化环境进行了深入分析，对产品成功上市的各个环节有了更清晰的认识，已完成 APL-1702 关键上市策略的制定。产品的商业化供应也在积极规划中，确保在产品获批后第一时间将产品带给国内的医生和患者。关于后续进展，公司将严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定履行信息披露义务。

问 2：1202 与 PD-1 联用用于 MIBC 术前新辅助的 2 期数据披露情况如何，后续中国/海外注册临床考虑如何？

答：APL-1202 口服联合替雷利珠单抗作为 MIBC（肌层浸润性膀胱癌）新辅助治疗（以下简称“ANTICIPATE”）的 II 期临床试验已完成 II 期临床试验期中分析，并已进入下一阶段的评估，预计 2024 年 9 月读出 II 期试验的数据。公司将根据 II 期临床研究的最终数据综合评估后续临床开发策略。

问 3：APL-1706 上市进展如何？

答：APL-1706 的上市申请已于 2023 年 11 月获国家药品监督管理局受理，公司正在积极推进其上市审评审批工作，并已顺利通过了 CFDI（国家药品监督管理局食品药品审核查验中心）核查，期望于 2025 年上半年获得上市批准。

APL-1706 是目前全球唯一获批的辅助膀胱癌诊断或手术的显影剂类药物，通过与蓝光膀胱镜的联合使用可以有效提高膀胱癌的检出率（尤其是原位癌（CIS）的检出率），使手术切除更完全，从而降低肿瘤复发率。

问 4：介绍一下 1202 开的新适应症 FLA 感染的情况，以及未来的计划。

答：公司 APL-1202 用于治疗自由生活阿米巴（Free-living Amoebae, FLA）感染的临床试验申请于 2024 年 6 月获得国家药品监督管理局批准。本研究是一项评估硝羟喹啉片

	<p>（APL-1202）治疗自由生活阿米巴（Free-living Amoebae, FLA）感染的疗效和安全性的多中心、单臂 II 期临床研究。鉴于国内尚无药物获批该项适应症，亦无标准治疗方案，秉承“改善人类健康，让生命更有尊严”的价值理念以践行社会责任，公司拟通过开展本研究以保障国内自由生活阿米巴感染病例的临床供药，公司目前尚无 APL-1202 在自由生活阿米巴感染适应症的进一步开发计划。</p> <p>问 5：迪派特与欧优比预计 2024 年销售额可以达到多少？</p> <p>答：迪派特、欧优比®分别于 2023 年 10 月及 2023 年 12 月上市并开始销售，2024 年上半年公司实现营业收入 8049.34 万元。公司不断完善团队培训及建立人才培养梯度，通过务实结合卓越的高绩效文化，凝聚团队、提高营销作战能力，为公司商业化的长远发展积累了坚实的人才基础；通过完善营销体系和流程，支持公司自营和招商销售业务向着专业化及学术化的方向发展；通过数字化营销体系建设，积极赋能销售业务及推动营销效率的不断提升；持续分析已商业化产品的竞争形势，及时调整市场策略，并动态调整资源分配，进一步细分目标人群，聚焦细分市场，挖掘市场潜力，在市场准入、平台搭建、客户互动等方面充分准备，为产品的销售持续放量奠定基础，期望在 2024 年实现迪派特、欧优比®销售收入的快速增长，销售额过亿并实现整个事业部内部盈亏平衡。</p>
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
日期	2024 年 9 月 3 日