

## 博济医药科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	银华基金、国海证券、国金证券、中海基金、聚鸣投资、博道基金、东方红资管、东海证券资管、泓澄投资、勤辰资产、利幄基金、财通证券、五地投资、朴道投资、乾惕投资、承是资产、兴业银行等
时间	2023年2月20日（星期一）
地点	广州
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王廷春 副总经理：谭波 副总经理：韩宇萍 副总经理、董事会秘书：韦芳群
投资者关系活动主要内容	<p><b>1、管理层介绍公司经营情况</b></p> <p><b>2、交流互动环节：</b></p> <p><b>问题 1：近期中药政策的解读及对公司业务的影响？</b></p> <p>答：《中药注册管理专门规定》遵循中药研制规律和特点，不断强化“以临床价值为导向、重视人用经验、全过程质量控制”等研制理念，是兼顾药品基本要求、具有中药特点的审评审批体系。</p> <p>《专门规定》鼓励中药创新，充分尊重中药人用经验，明确中药疗效评价指标的多元性，将极大地激发中药新药研发的热情，催生中药研发的 CRO 服务需求。</p> <p><b>问题 2：公司在中药方面的项目进展及后续发展上的规划？</b></p>

答：中药研发一直是公司的特色业务，我们服务过的中药项目有 400 多个，每年开展临床研究项目约 30 个，临床前研究项目约 30 个。2021 年，公司将中药临床、临床前业务整合到全资子公司杏林中医药独立运营，目前杏林中医药的临床业务人员约 30 人，药学部分有 30 多人。此外，河南子公司约 40 余人从事上市后再评价业务，公司还在江西建立了中药研发服务平台，在河南建立中药 CDMO 平台等，公司中药研发能力进一步增强。

**问题 3：公司与阿斯利康医药（成都）有限公司合作的模式、内容？**

答：公司与阿斯利康医药（成都）有限公司签订战略合作备忘录，将与阿斯利康携手共同致力于打造中医药产业高地，在成都高新区落地布局新型研发转化机构，博济医药将为该中医药产业高地提供中药研发相关服务，目前双方还在就具体合作项目进行进一步磋商。

**问题 4：中药 CRO 和西药 CRO 在成本、报价及盈利水平方面是否有明显的差异？**

答：整体来看，中药研发的价格相对西药研发会低一些，但对于 CRO 来说，中药的毛利率与西药基本一致。

**问题 5：公司在中药方面的独特优势是什么？**

答：相对西药，中医药有独特的评价方法与体系，《专门规定》明确了中药的疗效评价应当结合中医药临床治疗的特点，确定与中药临床定位相适应、体现其作用特点和优势的疗效指标。参与中药研发的 CRO 公司，需要中药背景的专业人才、成熟的中药研发 CRO 服务体系、中药研发的机器设备、丰富的中药研发项目经验以及与中医临床实验机构良好的合作关系，这些都不是短时间内可以完成的。因此两三年内，相关同行暂时不会与公司形成竞争。

公司成立已有 21 年，有一定的文化历史、项目经验，规模也较大，且作为上市公司，规范性、抗风险能力更强。另一方面，公司有中药 CRO 的储备人才及完善的中药 CRO 工作体系，能高效完

成中药 CRO 的方案设计、执行到报告呈现，在中药 CRO 研发服务行业中有一定的知名度及市场认可，这些都是我们的优势。

**问题 6：中药补充说明书内容是药厂自身修改即可，还是需要通过 CRO 公司完成临床数据提交监管审批才可以？**

答：药品说明书的编写需要有明确依据，但这些依据不一定必须通过临床试验获取。根据公司与相关方的沟通及内部分析，部分中药品种之前已经做了很多研究，对于药物的不良反应、相互间的禁忌症等都有很完善的记录，这种情况下可以通过对过往的研究资料进行总结，再上报监管机构审查审批。而部分品种缺少上市后的再评价、缺失研究数据或缺少正规的临床试验，这类中药药物则需要进行上市后的真实世界研究，以此获得数据来填补说明书上空白的问题。

**问题 7：请问真实世界研究是药厂自身进行还是委托 CRO 公司进行？**

答：药厂可以自行完成也可以委托 CRO 公司完成，但并不是每家药厂都有能力和时间去进行研究，委托 CRO 公司会更顺畅、速度更快，甚至费用成本还可能相对更低，所以大部分药厂还是会选择委托 CRO 公司进行。

**问题 8：如果是同一种配方的中药，不同药厂修改说明书可以互相借鉴吗？**

答：严格上说是不可行的。虽然配方相同，但工艺并不完全相同，药材的基原、产地等也是不同的，因此使用一家药厂的数据来标示其他药厂的产品并不严谨。

**问题 9：公司近期中药询单、接单情况有明显变化吗？**

答：近年来，关于中药研究的相关咨询明显增加。政策出台后，公司内部立即组织对政策的学习探讨，但由于政策刚出台，相关企业也在评估、研究，未来如何推进相关工作还需与客户及相关方进一步沟通，因此短期内，订单尚未明显增长。但长远看，《专门规定》将加速推动中医药的创新、规范化发展，预计将给公司的中药

CRO 服务带来一定的业务。

**问题 10：公司是否有中药业务市场占有率等数据的统计？**

答：除了博济医药，目前上市公司中暂未查询到相关公司有提供中药 CRO 服务，未上市的 CRO 企业相关数据资料也无法获悉，所以暂无法获得较为准确的市场占有率。但从另一个角度看，中药临床研究的大项目通常采取竞标形式，参投标一般有 5-10 家 CRO 公司参与，根据公司统计，公司参与竞标的中药项目中，中标率约为 30%。

**问题 11：公司今年中药板块收入的预期如何？**

答：公司预计未来中药 CRO 业务的增长速度比公司整体 CRO 业务的增速快。在《专门规定》出台前，根据公司内部的规划，预设公司 2023 年中药新增订单可以实现翻倍增长，后续会根据中药新政的影响对订单目标进行再评估及调整，但订单转化为收入需要一定的时间。

**问题 12：请问公司中药方面在订单交付上有没有压力？**

答：没有压力。公司现有的中药团队是可以承接更多项目的，后续公司会根据订单的增长情况适时增加人员。

**问题 13：公司近几年保持快速增长的原因是？**

答：近几年来公司一直注重高层次人才的引入，增强医学团队，不仅提升了公司的运营能效，还能更好地支持商务工作。同时公司商务团队也做了区域化布局，从广州商务中心拓展到五大区域，更好地与客户沟通，且公司实践经验非常丰富，客户的认可度也在不断提升。

**问题 14：如何展望未来两三年公司的收入规模、增长速度？**

答：根据公司 2022 年度业绩预告，公司 2022 年新增订单金额 8.4 亿元，同比增长 53%，公司 2023 年的新增订单也希望能努力保持这样的增速，后续两年则希望保持 40% 的增长，后续我们会再根据市场情况进行调整。营业收入则希望未来两三年保持 30%-40% 的增长。

**问题 15：公司针对 1.1 类新药、同名同方药有没有一些布局？对同名同方药是否有做一些逆向解析？**

答：1.1 类新药实际上是新的中药复方制剂。名老中医的经验方或院内制剂可能是很好的转化途径，一些大药厂和医院会把其认为很好的制剂转化成新药，在这其中，公司会承接相关的 CRO 业务。同时，公司也会根据临床研究经验挖掘比较好的经验方和院内制剂，开发到一定阶段再转让给有需要的药厂。如公司披露过的 1.1 类新药“硝石甘胆颗粒”项目，公司根据一个老中医的经验方开发成 1.1 类新药，拿到临床批件后进行转让，这方面，公司是有一定优势的。

同名同方药实际上是中药的仿制药，以往在做的人比较少，这次政策指导是比较明确的，相信未来两三年会有更多的人去做，这也会给 CRO 公司带来新的机会，目前公司也立项了 2 个同名同方药在研究。同名同方药是必须做逆向解析的。

**问题 16：公司在外延并购方面的计划？**

答：公司一直坚持内生增长和外延并购共同发展，也一直在寻找合适的标的。

**问题 17：公司在临床板块的员工人数是？**

答：目前公司从事临床业务板块员工人数大约有 800 人。

**问题 18：公司在临床试验方面的竞争优势是？**

答：公司的临床业务一直是公司最主要也是最有竞争优势的业务，公司有丰富的经验和技术人员团队，也有丰富的客户资源、医院资源等，尤其在抗感染、肝病、消化和肿瘤病的研究领域，特别这两年公司引进了很多高端人才，临床试验能力进一步提升。

**问题 19：公司今年在人员扩张方面有什么计划？**

答：公司希望未来 3 年内，人员规模能达到 2000 人。近年来，公司引入许多高端人才，虽然人员成本提升短期内影响了盈利水平，但长期来看，高端人才的加入不但提升了公司的综合服务能力，也有利于公司市场拓展，公司的订单规模不断增长。

附件清单 (如有)	无
--------------	---