

证券代码：300723
债券代码：123098

证券简称：一品红
债券简称：一品转债

一品红药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中海基金、信达澳银基金、前海开源基金、财通基金、和瑜基金、兴全基金、长盛基金、华宝基金、中加基金、汇添富基金、国盛证券、广发证券、信惠资本、进门财经、中信建投证券、中银国际资管、嘉实基金、中信证券、平安养老、惠升基金、中金资管、复霖投资、纽富斯投资、天治基金、平安证券、中金资管、瀚伦投资、国海资管、凯石基金、永赢基金、方正证券、人保资产、德邦证券、鼎锋资产、平安养老、东吴证券、金犇投资、正心谷、长城资管投研、CMC 资本、易方达资产、同犇资本、嘉实 data lab、中宏卓俊、国盛证券、明河投研、国泰基金、华安财保、榕树投资、广发证券、汇华理财、中信证券、光大证券、毅木资产、中泰证券、真灼资本、平安资管、大成基金、永赢基金、远洋资本、西部证券、百年资管、淡水泉、诺安基金、建信养老金、中邮证券、东方证券、申万宏源、英大资产、中信建投资管、华融自营、华夏基金、上海重阳投资管理股份有限公司、兴业证券、Sage Partners Limited、Broad Peak Investment Advisers、CSFG International Asset Management、GOLDSTREAM CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、Sage Partners Limited、AIHC Capital、Yunqipath、CMS Asset Management (HK)、武汉美阳投资管理有限公司、中信期货、华能信托、上海津杨资产管理有限公司、山东金仕达投资管理有限公司、中盛晨嘉（深圳）</p>

	<p>私募证券投资基金管理有限公司、上海远策投资管理中心（有限合伙）、上海协固投资管理有限公司、深圳市领骥资本管理有限公司、华能信托广州业务总部、上海雪石资产管理有限公司、第一上海创业投资管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、北京金百睿投资管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、深圳前海君创基金管理有限公司、人保投资控股有限公司、杭州东方嘉富资产管理有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、中融汇信期货有限公司、混沌天成资管、上海玖鹏投资管理中心（有限合伙）、深圳多鑫投资管理有限公司等机构的 147 名投资者。</p>
时间	2023 年 4 月 20 日 15:30~16:30
地点	线上沟通
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：李捍雄； 董事会秘书：张明渊； 财务总监：张辉星等；</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>一品红药业股份有限公司（股票简称：一品红，股票代码：300723）是一家集药品研发、生产、销售为一体的创新型生物医药企业，聚焦于儿童药、慢病药及生物疫苗领域；目前，公司具备医药全产业链的研发运营管理能力，产品涵盖范围包括化学药（含制剂和原料药）、中药以及疫苗等领域。目前，公司共有 173 个药品注册批件，其中国家医保品种 72 个、国家基药品种 24 个、国家中药保护品种 1 个。</p> <p>2022 年公司实现营业收入 228,019.86 万元，同比增长 3.68%；其中医药制造收入 221,918.48 万元，占营业收入 97.32%，同比增长 10.15%；全年归母净利润总额 29,068.29 万元（主要受非经常性损益影响），同比下降 5.29%。扣非归母净利润 22,108.55 万元，同比增长 21.52%。截至 2022 年 12 月 31 日，公司总资产 409,844.22 元，比期初增加 9.93%；经营性现金流净额 47,553.48 万元，同比增长 8.54%，实现经营性现金流金额远高于归母净利润。归属于</p>

上市公司股东的所有者权益 205,121.05 万元，比期初增长 9.44%。

近年来，公司研发投入逐年提升，2022 年全年自主研发投入约 18,978.04 万元，同比增加 33.34%。根据 CDE 和米内网数据库药品获批结果统计，以 2022 年度国内制药企业新批准产品通用名计算，公司新增获批数量居国内企业第 10 位，连续两年蝉联广东省同行业第一，体现了公司强劲的研发创新实力及转化能力。

2023 年第一季度，公司实现营业收入 71,600.19 万元，同比增长 38.84%；其中医药制造产品实现收入 70,627.24 万元，同比增长 41.64%，实现归属于上市公司股东的净利润 11,110.56 万元，同比增长 39.24%；实现归属于上市公司股东扣非后净利润 9,319.76 万元，同比增长 30.96%，环比增长 1,377.66%。同时，公司自主研发投入 4,812.17 万元，同比增长 40.53%。2023 年至今，公司累计获得 4 个药品注册批件，公司研发能力持续增强，研发成果收效显著。

未来，在业务布局上，公司围绕专业儿童用药，创新企业领军品牌的发展战略，积极开展医药创新和高端药品研发，不断丰富公司产品管线。

二、交流的主要问题

问题 1、2023 年一季度医药制造产品实现收入同比增长约 41.64%，请问 1-3 月月度间的增长态势和核心驱动力，主要想了解是社会放开的 1 月份贡献比较大还是 3 月份诊疗复苏的贡献比较大。

回复：去年 12 月以来，医疗机构诊疗量持续恢复。今年 3 月公司销售额仍然大于 1 月和 2 月平均销售额，因此，公司管理层对公司业务发展保持充足信心，努力完成全年高增长目标，以回报股东。

问题 2、AR882 目前国内临床的进度，国内和海外三期临床开展时间的预期？预计三期临床费用支出的水平？

回复：公司今年 1 月份已经公告了 AR882 痛风适应症 II 期临

床的优异结果，预计今年5月份将获得全球多中心二期临床报告，公司会积极和CDE沟通，努力争取国内今年直接进入临床III期，但仍存在不确定性。国外痛风石适应症预计下半年完成II期临床研究，届时会申报FDA突破性疗法，力争年底启动III期临床，争取早日上市。

预计国内三期临床人数700-800例，临床费用为行业平均水平，公司会合理利用政策规则，兼顾长短期利益，力争把费用开支对利润影响降到最低。

问题3、基药目录的进展和预期？

回复：目前正在等待有关部门启动基本药物目录申报，芬香等多个产品询证医学证据研究充分，有较强竞争力，并且前期做了大量准备工作，预计应该会有一个好的结果。

问题4、Arthrosi 权益法核算的亏损对公司2022年的利润产生一定拖累，如何看待这一部分未来的潜在影响？

回复：就报表而言，确实对公司2022年的利润有一定拖累，不过公司业务成长性可持续，扣非净利润仍有20%多的增长。我们持有Arthrosi约18.68%的股份，相信未来我们的业务增长能覆盖这部分的影响，随着AR882产品上市预计将为公司带来巨大的收益。

问题5、促肝细胞生长素23Q1的销售情况以及全年展望？

回复：因为市场策略调整，目前该品种正处于前期上量开发阶段，销售额前低后高，2023Q1销售额非常不错，因为有一定的市场基础，未来是值得期待的，如果能恢复到原来规模将会给公司带来积极影响。

问题6、2023、2024年预计有哪些比较看好的慢病获批的品种以及销售节奏预期？

回复：公司有溴己新，促肝，尿清舒，环磷腺苷，硝苯地平，己酮可可碱等一批慢性病品种对应适应症规模非常大，上述品种都具有过亿甚至几亿销售规模，潜力都不错，未来增长可期。此外，公司研发管线还有多款慢病药品种，包括创新药AR882等。

问题 7、仿制药集采带来业绩增量的持续性？即 2023-2025 年相关规模分析？

回复：我们相信仿制药集采带来业绩增长是可持续的，因为我们每年新增批文十几个，随着这些品种进入集采将持续增加公司收入。我们具有多个竞争格局非常好的品种，相信未来进入集采也将有非常好的结果，类似溴己新这样的品种。

问题 8、国家集采到期后的省级续标，公司如何看待这个市场机会？

回复：公司批文较多，南沙规模化生产后成本下降，在未来国家集采到期后的省级续标具有很强的竞争力，未来会成为公司增量机会。

问题 9、2022 年公司销售费用率下降比较多，原因和趋势如何？

回复：2022 年公司销售费用率同比下降 3.51%，2023 年一季度同比下降 3.33%，随着公司产品结构不断优化及销售规模的持续增长，销售费用率下降是合理的，相信未来销售费用率的下降会成为趋势，公司会合理控制成本费用，增厚公司利润。

问题 10、2023 年折旧这块对公司的影响有多大？

回复：2022 年在建工程转固约 5.5 亿元，2023 年 1 季度又转固约 5.4 亿元，目前在建工程仅剩 2.37 亿元。转固已经于 2023 年一季度基本完成，2023 年 1 季度的利润还保持高增长，可见公司有能力和消化折旧对公司利润的影响，保持持续增长，力争将折旧等固定成本控制到合理范围。

问题 11、2023Q1 毛利率下降的原因，后续毛利率预计变化的趋势如何？

回复：与 2022 年全年数据比较，2023 年第一季度毛利率下降 0.91%，主要影响原因是由于联瑞基地生产车间固定资产折旧增加生产成本。预计随着公司销售规模持续增长，单位生产成本下降，毛利率将恢复到行业合理水平。

问题 12、公司在定期报告中披露 CXG87 的研发情况，请问其

产品具体情况，进展规划以及未来的战略与预期？

回复：CXG87 是公司参股公司杭州畅溪制药有限公司重点推进管线之一，已于今年申报临床并获得批准，研究数据显示，与已有产品相比，CXG87 在可操作性、稳定性等诸多方面都显示出一定的优势，尤其在气流依赖性方面有显著改善，特别是对气流受限的患者（如吸入气流较小或肺活量较小患者）更为友好，有望进一步提升临床疗效的稳定性。

畅溪制药是目前国内针对布地奈德/福莫特罗做改良创新进展最快的企业。哮喘、COPD 这类疾病 有着巨大的临床需求，2021 年国内公立医院终端相关制剂全年销售规模约为 200 亿元。未来杭州畅溪将按照其战略规划推进项目。

问题 13、公司有披露畅溪制药和分迪药业等合作研发技术平台与企业的产品进展情况，对于这些合作企业和平台，未来的运营如何考量？

回复：公司参股公司畅溪制药是一家快速成长的创新型生物制药公司，专注于吸入药物产品的研发和产业化，拥有吸入制剂和装置开发、评价技术平台。参股公司分迪药业是一家专注于 PROTAC 领域的创新药研发企业，其使用公司专有的 PRODED™（Protein Degradation Drug）平台，开创性地将蛋白降解和免疫自调机制相结合，并率先将人工智能和分子模拟等技术应用于免疫新疗法的小分子新药开发中，以期加速高成药性的小分子先导化合物的发现，促进免疫新疗法的小分子药物的开发。简要来说，这些参股公司及合作伙伴目前研发及技术优势明显，但是公司生产、销售等能力突出，未来一定会协同发展的。

问题 14、公司销售收入增长强劲，主要优势在什么地方？

回复：营销能力是公司发展壮大的基因，已融入公司运营管理的各个方面。总的来说，优势有三：第一、公司组建了拥有兼具医药专业背景与丰富医药营销经验的市场推广及营销团队，通过举办专家咨询会、城市巡讲、沙龙会、科室会等形式多样的学术活动从事产品推广。目前，公司营销网络覆盖全国 30 个省级行政区，随

	<p>着营销网络体系的深化建设,公司市场覆盖率和在销产品数量的逐步增加,带动了公司医药制造产品销售稳定增长。第二、公司管线在研产品丰富,以 2022 年度国内制药企业新批准产品通用名计算,公司新增获批数量居国内企业第 10 位,连续两年蝉联广东省同行业第一,体现了公司强劲的研发创新实力及转化能力。第三、公司产品终端市场覆盖尚有大的提升空间,根据公司统计,除重点产品盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片在二级及以上等级医院覆盖率约为 21.27%外,其他特色儿童药如参柏洗液、益气健脾口服液、苓香清解口服液和馥感啉口服液等在等级医院覆盖率均在 3%以内,提升潜力巨大。随着终端覆盖市场率的提升,力争未来公司营收将持续保持增长态势。</p> <p>问题 15、从营收构成而言,公司产品营收集中度较高,未来产品梯度如何规划?</p> <p>回复: 2022 年公司医药制造产品实现收入 22.19 亿元,其中盐酸克林霉素棕榈酸酯分散片营业收入约 10.1 亿元,公司产品营收集中度较高。2022 年,儿童药方面,苓香清解口服液同比增长 163.17%;盐酸左西替利嗪口服滴剂、孟鲁司特钠颗粒、盐酸氨溴索滴剂、小儿咳喘灵口服液等品种收入同比较快增长;慢病药方面,扣除注射用乙酰谷酰胺后,同比增长 87.50%。其中:尿清舒颗粒同比增长 75.5%,注射用己酮可可碱、注射用环磷腺苷等品种收入同比较快增长。目前公司共有 173 个药品注册批件,其中国家医保品种 72 个、国家基药品种 24 个、国家中药保护品种 1 个。预计未来公司产品营收将实现多元化。</p> <p>在交流过程中,公司接待人员就投资者关心的问题进行了充分的交流与沟通,严格按照《信息披露管理制度》等规定,保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2023 年 4 月 20 日
----	-----------------