

证券代码：688513

证券简称：苑东生物

成都苑东生物制药股份有限公司

2023年10月27日投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	特定对象调研		
时间	参与单位	地点	接待人员
2023年10月27日 15:00-16:00	安信资管 刘亚洲 大笨资管 罗晓梅 德邦医药 吴沛 东方红资管 徐宏 方正医药 周超泽 方正医药 许睿 富安达基金 申坤 国金医药 张伟 国金证券 王琦 国金证券 袁维 国金证券 赵海春 国融自营 赵小小 国泰基金 程洲 国新证券 秦墅隆 国信证券资产管理 隋欣 海富通基金 陆海燕 瀚伦投资 任靖 华创医药 郑辰 华创医药 朱珂琛 华泰证券资管 李勇剑 华夏久盈 张伟光 嘉实基金 马延超 健顺投资 张琦悦 金鹰基金 王喆 进门财经 张蓉 九泰基金 王宇鸿 凯丰投资 薛良辰 凯石基金 许迟 民生证券 张梦鸽 农银人寿 赵晶 盘京投资 曹姗姗 平安基金 周思聪 平安证券 叶寅 平安证券 臧文清 璞智投资 温灵军	线上会议	总经理袁明旭、副总经理纪昌平、财务总监伯小芹、董秘李淑云

青榕资产	唐明
沙钢投资	叶侃
上海保银私募基金	阎炳亮
上海汇正	胡恺敏
牛乎资产	赵欣
尚诚资产	黄向前
凯丰投资	裴彦春
慎知资产	高岳
盛世景	田春燕
思晔投资	袁婷婷
拓璞私募基金	张晓
望正资产	高敏
望正资产	张金贵
西部证券	邓琳茜
西部证券	李梦园
合众易晟投资	王华均
长金投资	陈嘉琪
溪牛投资	邵一凡
相聚资本	许耀文
湘财基金	张泉
信达证券	林海恩
兴银理财	卢新平
银河基金	方伟
银河医药	孙怡
永赢基金	黄子川
涌津投资	傅逞强
高竹私募基金	李心宇
长城基金	龙宇飞
长江证券	刘长洪
长江证券	伍云飞
长江证券资管	盛夏
长江证券资管	张剑鑫
长盛基金	郝征
长信基金	胡梦承
长信基金	褚培睿
招商基金	蔡宇滨
招商证券	肖笑园
招商证券	许菲菲
浙商证券	盖文化
浙商证券	郭双喜
浙商证券	胡隽扬
浙商证券	孙建
中海基金	童科贤
中信建投	沈毅
中信建投	赵旭
中信期货	魏巍
中信证券	宋田田
中信证券自营	沈威宇

	<p>中信自营 刘瑞雯 (以上排名不分先后)</p>		
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p>1、销售费用率下滑趋稳，全年及未来常态化销售费用预期？</p> <p>答复：公司的销售费用是随着存量集采的推进在持续下降，今年前三季度，存量集采出清完，销售费用下滑趋稳，预计今年的销售费用率水平和前三季度差不多，未来销售费用率水平不会继续下降，随着公司制剂产品获批以及各个业务板块收入结构的改变，销售费用率预计在当前水平附近上下波动。</p> <p>2、盐酸纳美芬注射液的国际化进展情况？</p> <p>答复：盐酸纳美芬注射液预计在今年内获批，合作的商业化代理商确定也到了最后阶段，正在进行比较，有知名的商业公司、美国的仿制药公司。</p> <p>3、集采经历9轮之后，不再是一边倒的情况，新环境下我们公司的仿制药立项思路？</p> <p>答复：针对当前的行业以及集采形式，结合公司的战略规划，我们调整了仿制药立项思路，主要包括四个方面：</p> <p>第一，针对集采产品要确保能赶上首轮集采；第二，是选择有一些壁垒的原料药，原料制剂一体化是公司的优势，所以如果带原料药更有一些竞争优势，如果没有原料药的壁垒，可能不太考虑；第三，是加大对有壁垒产品的立项，包括技术壁垒比如高活性、细胞毒、缓控释、鼻喷剂等复杂制剂和政策壁垒如特药的立项；第四，在突破原研专利提早上市方面，公司以突破晶型专利为切入点，打造了晶型研究平台，该平台已通过了CNAS认证，在品种选择上市，选取晶型专利与核心专利间隔时间较长的大产品进行晶型突破，从而能比其他仿制药厂家提早多年上市。</p> <p>4、氨酚羟考酮缓释片最新进展情况如何？</p> <p>答复：氨酚羟考酮缓释片我们开发的是5.0/325mg规格，是2类的复方改良型新药，产品正按计划方案推进临床。</p> <p>5、伊班磷酸钠和枸橼酸咖啡因3季度集采执行的恢复情况如何？</p> <p>答复：受疫情以及特殊的原因影响，集采报量及放量没有较好的完成，与年初目标差距较大，导致制剂板块以及收入整体小幅下滑。3季度，我们已经采取措施力争报量医院的指标达成，推广重点往骨松方向引导，从3季度单季度数据看，有些省份能看到环比恢复增长的趋势。</p> <p>6、2023年前三季度原料药及CDMO板块情况，以及未来如何展望？</p>		
	<p>投资者关系 活动主要内容</p>		

	<p>答复：首先，公司的原料药是特色、高附加值原料药，前三季度原料药及CDMO板块同比有一定的增长。原料药及CDMO板块，公司加大了资源投入和调整了战略重心，从过去的对内更多向外拓展，战略举措包括：加大商业化人才引进，国内销售加大有成本优势、高附加值原料药客户拓展；持续进行工艺技术改进和二次开发，提升营运效率和降低成本；在产业链上延伸拓展，成立了特种化学品的定制与销售团队，往药品之外的特种化学品、高级中间体延伸，满足自给、CDMO业务拓展和客户服务。展望未来，我们对原料药及CDMO板块发展比较有信心。</p> <p>7、优格列汀片三期临床有无最新数据读出？</p> <p>答复：优格列汀片9月份全部受试者完成临床观察，数据清理按计划进行中，预计年底获得临床初步数据。</p> <p>8、公司在二、三终端市场开拓情况？</p> <p>答复：公司目前的销售模式是主要采用经销模式，通过精细化的招商代理模式，立足于一终端，同时向二、三终端拓展。</p> <p>二三终端市场开拓方面，过去几年我们通过国采的准入，加大渠道拓展和下沉，强化二三终端、区县覆盖及连锁合作的覆盖，22年专门成立了KA部，也已经在和百强连锁等去做自营了。</p> <p>明年我们准备把整个零售市场专门成立一个事业部来做，随着我们自己口服制剂产品、慢病产品数量的增加，再加上零售市场的增长速度也比较好的，所以这块我们会保持重视、持续推进。</p> <p>9、今年国内预计获批几个制剂产品，其中重点产品有哪些？</p> <p>答复：今年国内预计获批的产品是10个左右，重点产品有：</p> <p>（1）首仿产品：布洛芬注射液（原布洛芬氨丁三醇注射液），针对早产儿动脉导管未闭适应症，是我们独家的产品，目前也没有其他家来申报，要做大临床的，预计可以保持一定时间的独家销售。（2）存量产品：甲硫酸新斯的明注射液、去甲肾上腺素注射液，这两个产品存量比较大，已纳入即将开展的广东省牵头组织的2023年易短缺和急抢救药品联盟集采。（3）规模大、竞争格局好的产品：厂家比较少的二类精神管制产品，盐酸纳布啡注射液、酒石酸布托啡诺注射液争取今年、可能是明年一季度获批，这两个产品是市场比较大的镇痛产品，也是我们麻醉镇痛管线的重点产品。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023年10月30日
----	-------------