

平台的“云访谈”栏目举行，公司董事长兼首席执行官丁列明先生、行政总裁童佳女士、副总裁兼首席财务官范建勋先生、董事会秘书吴灵犀先生、独立董事肖佳佳女士出席了本次年度业绩说明会。

本次年度业绩说明会收到 46 个问题，回复 46 个问题，回复率 100%。具体内容如下：

1.请丁总介绍一下公司几个在 FDA 获批临床的新药进展情况，以及贝达今年提出的创新生态圈合作开展情况，未来是否有 L-in 和 L-out 的计划。

答：您好！公司自主研发的 TEAD 抑制剂 BPI-460372 项目、SHP2 抑制剂 BPI-442096 项目、第四代 EGFR 抑制剂 BPI-361175 项目均已经 FDA 批准开展临床试验。公司为实现优势互补、协同发展，构建了创新生态圈。同时，Lisence-in 和 Lisence-out 均为公司未来的重要发力点。如有项目的重大进展情况公司会及时公开披露。谢谢！

2.请问童总，公司今年销售目标是多少？

答：您好！公司现在已拥有凯美纳、贝美纳、赛美纳、伏美纳、贝安汀五款上市产品。公司会充分利用自身商业化经验和平台优势，为产品制定针对性策略，扩大产品市场占有率，提升公司营收规模。谢谢！

3.请问 2023 年和今年一季度的各类产品的收入情况各是多少呢，谢谢。

答：您好！考虑到公司商业敏感数据保密的需要，对各产品具体销售金额公司未做分项列示，敬请谅解。谢谢！

4.康美纳今年能上市吗？

答：您好！公司将积极推动 BPI-16350（酒石酸泰贝西利胶囊，商品名：康美纳）药品注册审评审批工作，如有重大节点性进展将及时公告披露。谢谢！

5.丁董，公司截至一季度，研发人员有多少，占比多少？销售人员多少？占比多少？后续是否有扩大销售缩小自研规模管线的趋势？未来战略调整是什么方向？谢谢。

答：您好！有关公司员工情况请关注定期报告中相关的披露信息。未来，公司仍会持续深耕肿瘤治疗领域，坚持自主创新战略，开展聚焦式创新，秉持“Better Medicine Better Life”的发展理念，进一步推动自主研发、战略合作、市场销售、创新生态圈“四驾马车”协同发展，合力推动研发更多患者需要的好产品，努力加快打造总部在中国的跨国制药企业。谢谢！

6.公司的嵊州基地今年投产在即，但是一代埃克替尼销量逐渐减少，三代药又竞争激烈，基地项目原先预计的埃克替尼和贝福替尼产线还能发挥作用吗？如果销售不出去，是不是浪费这些长期借款投资的项目了？

答：您好！嵊州项目建设在正常进行中，公司会根据项目建设进度及产品实际需求情况部署项目生产产能。面对市场竞争，公司会根据不同产品的临床数据优势、竞争态势等制定差异化推广方案并实施，充分挖掘产品潜力。谢谢！

7.公司新药入院速度很慢，埃克替尼上市这么多年才入院 2000 家，恩沙替尼上市 4 年多了才入院 1000 家，贝福替尼上市一年了才入院 100 来家，公司是不着急快速占领市场还是抱着酒香不怕巷子深的心态去开拓市场吗？对比艾力斯的伏美替尼，别人上市不到 3 个整年的时间，市场开拓就入院了 2000 多家，去年营收更是达到了 20 亿上下，今年一季度就营收 7.4 亿，公司难道没想去突破一下？

答：您好！公司销售团队借助凯美纳、贝美纳、赛美纳、伏美纳纳入国家医保的契机，积极推进其在全国医院的准入工作，并基于各产品差异化的临床数据优势深入挖掘其市场潜能，提高各产品在医院的覆盖率。谢谢！

8.2023 年公司净利润 3.48 亿元，较上年实现了大幅提升，利润的增幅远远超过了营收的增幅，请问是什么原因呢？

答：您好！2023 年公司实现营收 24.56 亿元，同比增长 3.35%，实现归母净利润 3.48 亿元，同比增长 139.33%，利润增幅大于营收增幅主

要源于期间费用的下降，公司注重投入产出效率，通过预算管理、招标投标管理、费用考核、系统控制等机制，合理管理期间费用开支。谢谢！

9.公司今年的一季报很亮眼，希望一直保持这个势头，2024年再上一层楼！

答：您好，感谢您的关注和支持！公司会充分发挥已上市产品商业化的经验，积极推动新药实现市场覆盖，惠及更多患者，也为股东创造更多价值。谢谢！

10.现在公司的重点项目是哪几个，可以介绍一下吗？

答：您好！目前公司重点项目包括恩沙替尼美国一线适应症项目、恩沙替尼术后辅助适应症项目、贝福替尼术后辅助适应症项目、针对乳腺癌的 BPI-16350 项目、针对湿性年龄相关性黄斑变性的 1901 项目及蛋白降解剂 CFT8919 项目等。谢谢！

11.恩沙替尼美国申报这么多年了，今年总算有点进展，管理层有没有信心今年在美国申报上市？

答：您好！目前恩沙替尼海外项目尚在推进中，有关项目重大进展会及时公开披露。谢谢！

12.请问贝达的嵊州基地什么时候可以投产？现在有五款产品了，当前的产能能满足药品需求吗？

答：您好！嵊州项目建设在正常进行中，公司会根据项目建设进度及产品需求情况逐步实现项目生产产能。目前，公司产能可以满足日常药品销售需求。谢谢！

13.贝达创新生态圈里有 9 家企业入选“2024 杭州独角兽与准独角兽企业榜单”了，这些独角兽企业对上市公司本身有没有什么助益？有没有展开创新项目合作的可能？

答：您好！公司结合自身发展经验和开发资源助力初创型生物医药企业的发展，有利于打造创新生态圈，丰富公司产业生态，提高公司综合竞争力。公司会围绕自身研发管线与战略布局，积极寻求与优秀企业合作的机会。谢谢！

14.请问，贝福替尼今年 1 季度销售如何？相比去年 4 季度有多大程度提高？谢谢。

答：您好！随着学术推广开展和入院的加速，赛美纳（贝福替尼）一季度销售增长较好。谢谢！

15.公司去年刚发布了 2023 年限制性股票激励计划就裁员，是不是不打算实施这期的股权激励计划了？

答：您好！公司 2021 年限制性股票激励计划、2023 年限制性股票激励计划均在正常实施中。谢谢！

16.贝达药业每年那么多的研发投入，但是研发成功的项目没几个。三代的贝福替尼拖了几年才在去年上市，白白错失了抢占市场的大好时机。与其一味的强调研发投入，不如好好想想怎么提高研发效率。

答：您好！创新药开发和上市是一个长期、充满不确定性的过程，面对挑战，公司始终坚持迎难而上，收获了如今五款上市药品的产品线。面对竞争的市场环境，公司会为贝福替尼制定针对性的推广策略，并积极推动落实。当前，公司也在集中资源加快重点项目开发，努力打造更为高效、前瞻的研发创新体系。谢谢！

17.去年从 C4T 引进的 8919 研发的怎么样了？花了那么大一笔钱引进，现在怎么一点声响都没有。

答：您好！CFT8919 项目的研发工作目前正在按计划推进当中，有关项目重大进展会及时公开披露。谢谢！

18.听说杭州研发中心主任离职了？那杭州研发中心的工作以后谁来主持呢？

答：您好！公司已妥善安排人员的调整变化，目前，杭州新药研发中心的重点项目正常推进，日常工作由周全博士主持。谢谢！

19.EYP-1901 能不能直接用国外的数据在国内申报上市，就不用再做一遍临床了

答：您好！国内上市新药需经国家药品监督管理局（简称“国家药监局”）批准开展基于中国患者治疗的临床试验，达到临床方案的研究

终点并经国家药监局审批注册后方可生产销售。目前，国家药监局已经受理了公司与 EyePoint Pharmaceuticals, Inc.共同申报的 EYP-1901 玻璃体内植入剂 wAMD 适应症药物临床试验，若获批公司将开始开展该项目的 I 期临床。公司也会借鉴 EYP-1901 国外 II 期临床研究数据，提高 EYP-1901 国内临床试验效率。后续，公司根据 EyePoint 的 III 期临床试验安排，适时加入 EYP-1901 全球多中心临床试验。谢谢！

20.公司每年的分红就那么一点，分红的钱不如拿去进行股份回购，提升股价吧。

答：您好！公司实施长期稳定的分红政策，旨在与投资者共享公司经营成果，维护投资者分红权。公司会根据实际情况以及发展需要，审慎决策是否进行股份回购，如有相关事项将及时公告披露。谢谢！

21.看到你们 16350 的上市申请已经获受理了，公司预计什么时候可以获批上市？

答：您好！BPI-16350 项目是公司自主研发用于治疗乳腺癌的项目，公司会继续配合支持新药的审评审批工作，及时披露有关项目的重大进展信息。谢谢！

22.赛美纳今年一季度的销售情况？

答：您好！随着学术推广开展和入院的加速，赛美纳（贝福替尼）一季度销售增长较好。谢谢！

23.贝达现在没有一款重磅药品可以接力凯美纳的，请问公司管理层有没有在思考如何才能复制当时凯美纳上市后的盛况？

答：您好！凯美纳是国内第一个治疗非小细胞肺癌的靶向创新药，疗效和安全性优势明显，产品上市后经过大量的临床研究取得了丰富的真实世界运用数据，公司通过专业化的学术推广以及适应症的拓展，产品取得良好的经济价值和社会价值，目前仍保持相当的市场竞争力。作为创新药公司，公司始终未停下创新的步伐，相继又上市了贝美纳、赛美纳、伏美纳、贝安汀四款新药，并为每一款产品制定针对性的推广策略，积极落实。目前，各药品销量稳定，公司营收也呈现逐年稳步上升

的趋势。未来，公司将继续发挥产品商业化的成功经验，努力提高营收规模。谢谢！

24. 嵊州基地今年可以投产吗，大概什么时候开始？

答：您好！嵊州创新药产业化基地项目的建设目前正在进行中，有关项目的建设情况，请关注公司公告。谢谢！

25. 公司股价从去年 12 月份开始就一蹶不振，有没有什么措施可以提振一下投资者的信心？公司会回购吗？董监高会增持吗？

答：您好！从长期来看，公司的股价将更多取决于企业本身的价值。公司会一如既往地认真落实、推进经营计划，为股东创造更多价值。如有股份回购、增持等重大事项，公司会及时公告披露。谢谢！

26. 请问丁博士，康美纳是否有扩大其他适应症临床计划？129 项目有新增结直肠癌适应症计划吗？谢谢！

答：您好！康美纳目前尚未开展其他适应症临床试验。公司将根据市场情况及时制定、调整相关临床方案，并及时披露有关项目的重大进展信息。谢谢！

27. 首先是虽有创新但效率和资源分配导致仍落后于市场，像贝福替尼多次发补错失了抢占市场的机遇，怎么改变这种效率问题？其次是公司宣传的像 mcla-129、eyp-1901 这些在各自领域处于前沿的管线，公司却一直在观望行业内其他公司导致是否成药仍有较大不确定性。未来公司的研发拳头方向在哪？有明确的进度安排？最后就是资本策略，港股不行定增不行激励不行，最后直接长期借款，投向了扩产能，产能可以全部转化为收入么？

答：您好！面对激烈的市场竞争，公司根据现有 5 款已上市产品的临床数据优势、竞争态势等制定差异化推广方案，充分挖掘产品潜力。另一方面，公司综合考虑项目临床反馈、市场前景、商业潜力等因素，集中资源加快重点项目开发，努力打造更为高效、前瞻的研发创新体系。同时，公司已积累丰富的产业化经验，包括杭州生产中心和嵊州创新药产业化基地，未来公司会根据项目建设进度及产品需求情况逐步实现项

目生产产能。谢谢！

28.营收二十多个亿，研发投入就十个多亿。在研项目 40 几个，但是真正到临床三期的没几个，要加快脚步提高效率啊，实在不行多引进一些研发的人才来。

答：您好！公司一直坚持创新开发，已形成具有良好临床价值的项目管线，其中公司自主研发用于治疗乳腺癌的 BPI-16350 项目已完成 III 期临床试验，国家药品监督管理局于近日受理其药品注册申请；今年 3 月，美国食品药品监督管理局已受理恩沙替尼一线适应症的上市许可申请文件；恩沙替尼术后辅助适应症、贝福替尼术后辅助适应症两个三期临床项目也在加紧推进中。此外在早期临床方面，公司与 EYEPOINT 合作的 1901 项目在美国已达到针对湿性年龄相关性黄斑变性（wAMD）的 II 期临床试验的所有主要终点和次要终点；公司引进的蛋白降解剂 CFT8919 项目目前处于临床 I 期，也在按计划推进当中，有望进一步加强公司在 EGFR 通路的竞争力；公司自主研发的 HIF-2 α 小分子抑制剂 BPI-452080 项目、口服的小分子 PD-L1 抑制剂 BPI-371153 项目等均处于临床 I 期中，目前在正常推进。目前，公司已在集中资源，聚焦重点项目开发，同时也会在新靶点、新技术上加大布局，组建相关团队，推出相关新产品，努力打造更为高效的研发创新体系。谢谢！

29.请问，三代的奥希替尼术后辅助已入医保，贝福替尼还在临床，一代埃克替尼的术后辅助还有没有市场？

答：您好！自上市以来，凯美纳积累了大量的循证医学的证据，为临床运用提供了可靠的数据，其具有良好的临床疗效、安全性、经济性和可及性。在 EGFR 术后辅助领域，目前 TKI 的渗透率仍然较低，因此有适应症的相关 TKI 品种均有机会获得较大的市场空间。谢谢！

30.听说今年贝达裁了不少研发人员，想问下董事长出于什么考虑进行这么大比例的裁员？以后还会继续做创新药吗？还是战略方面有调整，打算做仿制药了？

答：您好！公司综合考虑项目临床反馈、市场前景、商业潜力等因

素，动态评估在研管线的开发价值，积极调整相关管线的开发策略，及时叫停部分开发价值显著下降的管线，实现高效率的创新。因此，公司近期对研发人员在内的公司人员进行了一定比例的调整，这是公司对当前经营环境的主动应对。未来，公司仍会坚持医药创新，集中资源，聚焦重点项目开发，同时公司会在新靶点、新技术上加大布局，组建相关团队，推出相关新产品。谢谢！

31.请问丁董事长：1、现在 EGFR 一代药市场不断被三代药替代的现时环境下，公司的凯美纳将采取什么策略尽量保持销售份额？2、在现时以药品临床价值为导向的政策下，公司在药品研发中怎样应对？

答：您好！凯美纳作为目前术后辅助治疗唯一的一代 EGFR-TKI，凭借良好的临床疗效、安全性、经济性和可及性不断延长自身生命周期，仍然具有市场竞争力。公司三代 EGFR-TKI 赛美纳一线、二线适应症均于去年获批，其中二线适应症已于去年 12 月纳入国家医保，有利于进一步提升公司在 EGFR 领域的市场份额。谢谢！

32.康美纳的申报上市主要是二线用药，而且竞争比较激烈，公司对其定位是否与贝安汀类似，并不准备对市场份额有过大的期盼？

答：您好！康美纳是由公司自主研发的具有全新结构的细胞周期蛋白依赖性激酶 CDK4/6 抑制剂。在激酶水平上，康美纳在 CDK 家族中展示出了良好的 CDK4/6 靶点选择性，对 CDK4/6 的抑制活性与阿贝西利（Abemaciclib）相当，而亚型选择性更优。目前 CDK4/6 抑制剂已成为内分泌治疗失败的 HR+/HER2-乳腺癌患者的标准治疗。未来康美纳若成功获批，将为中国广大乳腺癌患者提供更多样化的治疗选择。公司将及时披露有关项目的重大进展信息。谢谢！

33.eyp 公司于 5 月 6 日发布了基于公司产品伏罗尼布设计的 eyp-1901 关于 npdr 适应症的实验数据，请公司从未来眼科布局的角度介绍一下 eyp-1901 预计在中国的临床方向和预计进度。

答：您好！目前，国家药监局已经受理了公司与 EyePoint Pharmaceuticals, Inc.共同申报的 EYP-1901 玻璃体内植入剂 wAMD 适应

症药物临床试验，若获批公司将开始开展该项目的 I 期临床。公司也会借鉴 EYP-1901 国外 II 期临床研究数据，提高 EYP-1901 国内临床试验效率。后续，公司根据 EyePoint 的 III 期临床试验安排，适时加入 EYP-1901 全球多中心临床试验。谢谢！

34.公司 2023 年银行贷款大幅增加，主要原因是什么，公司有什么改善的措施吗？

答：您好，目前公司经营活动现金流入良好，2023 年经营活动产生的现金流量净额为 9.14 亿元。资产负债率处于正常水平，且融资结构合理。公司银行贷款主要是为了支持持续的研发投入和新药生产基地建设，符合公司发展战略和长远利益。未来公司团队将持续努力创收，尽可能降低贷款水平，控制财务成本。谢谢！

35.目前大多创新药企业处于融资难的环境下，公司花费了大量资金用于扩充生产产能，但公司三代药处于竞争劣势，伏罗尼布眼科三期临床尚未开展，公司的产能扩张是否有浪费资源的问题？

答：您好！公司现已有 5 款药品实现上市销售，并取得了良好的销售业绩，在研管线亦需要实验药品生产支持，公司围绕自身研发管线与产品需求情况，合理规划资金建设贝达药业（嵊州）创新药产业化基地，建成后将承接公司上市新药的生产需求，逐步实现项目生产产能。谢谢！

36.ESG 话题在国内讨论热度非常高，我也关注了贵公司的 ESG 表现，妙盈只给了公司 CCC 的评分。贵公司的社会责任维度还可以继续提高。您能否分享下公司采取了哪些措施来确保员工的健康与安全？未来是否通过计划通过提升企业社会形象来提升公司总体的 ESG 表现？

答：您好！公司通过完善各项安全管理制度、构建安全领导小组、开展消防安全演习及员工安全培训、定期对员工进行职业病体检等多种形式，及时关注员工身心健康，促进安全生产。此外，公司通过不断提高治理水平、完善内控等多项制度，保障股东和合作方利益；持续提升信息披露质量、重视投资者关系管理、坚持长期稳定的分红政策，保障投资者权益；通过树立企业价值观、建设企业文化和推行股权激励计划，

提升员工认同感，保障员工权益；公司持续投入研发推动新药上市，同时参与慈善项目，积极履行作为一家创新药上市企业的社会责任。更多 ESG 方面的举措和成果详见公司披露在巨潮资讯网上的年度报告。未来，公司也将继续努力持续提升 ESG 水平。谢谢！

37.请问今年一季度的赛美纳的同比增幅多少呢？

答：您好！随着学术推广开展和入院的加速，赛美纳（贝福替尼）一季度销售增长较好。谢谢！

38.你们会不会和禾元生物合作销售推广植物源重组人血清白蛋白？

答：您好！公司于 2022 年初对禾元生物进行战略投资，对其植物源重组人血清白蛋白注射液的临床研究及产业化推进提供助力。今年 3 月，禾元生物顺利完成植物源重组人血清白蛋白在肝硬化低白蛋白血症患者中的 III 期临床研究，并全面推进新药上市申请，显示了良好的市场前景和发展潜力。未来公司与禾元生物如有进一步的重大合作，将会及时公开披露。公司也会发挥商业化经验，并运用公司在创新药全产业链上的平台优势，继续助力投资企业的发展。谢谢！

39.听说今年研发团队裁员了 60%，那市场营销团队有裁员吗？公司未来的战略是怎么样的？请董事长展开说说，谢谢。

答：您好！公司前期对包括研发人员在内的公司人员进行了一定比例的调整，这是公司对当前行业环境的主动应对，利于集中资源，聚焦重点项目开发，打造更为高效的研发创新体系。未来，公司仍会持续深耕肿瘤治疗领域，坚持自主创新战略，开展聚焦式创新，秉持“Better Medicine Better Life”的发展理念，进一步推动自主研发、战略合作、市场销售、创新生态圈“四驾马车”协同发展，合力推动研发更多患者需要的好产品，努力加快打造总部在中国的跨国制药企业。谢谢！

40.2023 年公司经营活动产生的现金流量净额 9.14 亿元，较上年增长 198%，经营性净现金流实现大幅增长的原因是什么？

答：您好！经营活动产生的现金流量净额增加主要因为药品销售现

金流入增加，公司始终重视收入质量提升和应收账款高质量管理，通过加强经销商管理、信用管理等，扩大销量的同时积极增加现金回笼。谢谢！

41.董事长你好，我是贝达的老股东了，想借今年股东大会的机会和董事长还有贝达的高管们面对面聊一聊，要怎么参加？

答：你好，公司 2023 年度股东大会将于 5 月 15 日下午 14:30 在杭州临平区兴中路 355 号公司总部召开，具体参会要求和报名方式可见 4 月 20 日披露在巨潮资讯网上的《关于召开 2023 年度股东大会的通知》（公告编号：2024-029）。谢谢！

42.2023 年公司的分红计划怎么样？

答：您好，公司 2023 年生产经营状况良好，业绩符合预期，为更好地回报广大投资者，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，提出 2023 年度利润分配预案如下：以总股本 418,485,885 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.70 元（含税），共分配现金红利 71,142,600.45 元。谢谢！

43.2023 年公司期间费用降低的原因是什么？

答：您好，公司持续注重投入产出效率，通过预算管理、招投标管理、费用考核、系统控制等机制，合理管理期间费用开支。此外，2023 年股权激励费用减少。谢谢！

44.同样是肺癌药，贝达现在五款产品 2023 年营收才 24 亿多，艾力斯就一款产品 2023 年营收都达到 20 亿了，你们管理层有什么想法？

答：您好！每个产品有其自身的上市时点和生命周期。公司现在已拥有凯美纳、贝美纳、赛美纳、伏美纳、贝安汀五款上市产品。凯美纳作为目前术后辅助治疗唯一的一代 EGFR-TKI，凭借良好的临床疗效、安全性、经济性和可及性不断延长自身生命周期，仍然具有较强的市场竞争力；恩沙替尼在亚裔人群中具有差异化的临床数据优势，2023 年公司借其全线适应症纳入医保的时机，落实好推广和准入工作，销量增长明显；贝安汀通过快速实现各地市场准入，销量稳步增长；贝福替尼和

	<p>伏罗尼布在 2023 年新上市，并于年底纳入医保，为公司贡献营收增量。公司会充分利用产品商业化的成功经验和平台优势，为每一款产品制定针对性策略，努力提升产品市场覆盖，提高公司营收规模。谢谢！</p> <p>45.2023 年末应收账款余额 2.86 亿，较年初 4.3 亿元减少较多，应收账款减少的原因是什么？</p> <p>答：您好！2023 年末应收账款较年初减少主要是因为 2023 年度药品销售货款回笼较好，公司通过加强经销商管理、信用管理等，扩大销量的同时积极增加现金回笼。谢谢！</p> <p>46.贝美纳销售情况怎么样？</p> <p>答：您好，公司药品贝美纳销售快速放量，2023 年实现销量同比增长 53%。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次年度业绩说明会不涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>