

证券代码：300573

证券简称：兴齐眼药

沈阳兴齐眼药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	详见附件：参加交流活动人员名单
时间	2024年08月29日 15:00-15:55（北京时间）
地点	电话会议
上市公司接待人 员姓名	副董事长、董事会秘书 张少尧先生 董事、总经理 高 峨女士 董事、副总经理、财务总监 程亚男女士 董事、副总经理、研发负责人 杨 强先生 董事、兴齐眼科医院院长 黎春华先生
交流内容及具体 问答记录	<p>公司联合国盛医药、国投证券、德邦证券、国金证券、海通国际、广发证券、东吴证券、开源证券、天风证券、申万宏源、浙商证券、国联证券于2024年8月29日召开了兴齐眼药2024年半年报业绩交流会，公司管理层就2024年半年度生产经营管理情况及投资者关注的问题与投资者进行了沟通和交流。</p> <p>一、2024年半年度业绩情况综述</p> <p>公司坚持自主研发，巩固核心竞争优势，加大市场拓展力度，优化客户结构，公司营业收入及净利润均保持稳定增长。2024年上半年，公司实现营业收入8.92亿元，比上年同期增长30.10%；实现利润总额2</p>

亿元，比上年同期增长 115.26%；实现归属于上市公司股东净利润 1.69 亿元，比上年同期增长 92.95%。

公司积极分红回馈股东，董事会审议通过的 2024 年半年度利润分配预案为：拟以现有总股本 174,424,871 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），合计派发股利 87,212,435.50 元（含税）。该利润分配预案尚需经公司 2024 年第二次临时股东大会审议通过后方可实施。

二、投资者问题回复

Q1：当前阿托品在民营机构、公立医院、药店的覆盖情况？

答：新药进入公立医院需经过省级挂网和医院药事会等步骤才能正式进入临床应用，民营医院一般不受以上因素影响。兴齐 0.01%硫酸阿托品滴眼液上市后，公司已与华夏眼科医院集团、普瑞眼科医院集团、光正眼科医院集团、朝聚眼科集团、爱尔眼科医院集团等多家民营医疗机构达成合作；目前公立医院也在陆续准入中，我们布局了数量可观的连锁专业药店，上架京东和阿里大药房，并与百度互联网医院开展合作，以满足患者多渠道购药需求。

Q2：请问现在阿托品的产能如何？后续是否还有扩产的计划？

答：目前公司有四条生产线具备生产 0.01%硫酸阿托品滴眼液的资质，现阶段可以满足市场需求。未来，公司将根据市场需求变化再进行产能布局，以充分满足市场需求。

Q3：能否分享一下 0.02%和 0.04%低浓度阿托品在研项目的进展，以及后续的规划，是否能与 0.01%低浓度阿托品形成一定的差异化布局？

答：0.02%和 0.04%低浓度硫酸阿托品项目目前正在按照计划推进中，目前处于 III 期临床试验阶段。如果 0.02%和 0.04%低浓度硫酸阿托品获批，会与 0.01%硫酸阿托品滴眼液形成梯度浓度，针对不同年龄段、不同度数的青少年患者，提供更多解决方案。

Q4：低浓度阿托品目前销售策略以及不同渠道的销售规划如何？

答：公司一直坚持满足临床治疗需求提供高质量产品、并以患者为中心，采用全渠道广覆盖营销规划策略，积极布局医院，药店和线上渠道，坚持合规运营，行稳致远。

Q5：公司未来各个销售渠道的策略怎样，会不会进行调整？

答：公司目前采用广覆盖的全渠道营销模式，未来可能会采取新的营销策略补充，如拓展基层医院、覆盖更多连锁药店、电商平台等，这都需要根据国家政策、消费者需求、企业发展阶段来调整。

Q6：0.02%和0.04%两个浓度的临床进展，何时申报？

答：0.02%和0.04%低浓度硫酸阿托品项目目前正在按照计划推进中，目前处于III期临床试验阶段。后续如有达到上市公司信息披露标准的进展，公司将依规及时公告。

Q7：在收入大幅拉升的背景下，公司整体的销售/管理费用率水平如何展望？

答：公司2024年上半年收入增长30.1%，销售费用率和管理费用率分别为37.16%和8.82%，较上年同期略有下降。公司将依据发展战略及经营目标，加强精细化管理，严格控制各项费用的合理支出，持续优化公司费用率，提升公司盈利能力。

Q8：公司现有产品管线中还有哪些潜力品种？

答：除了公司2024年3月获批的硫酸阿托品滴眼液，公司的兹润®0.05%环孢素滴眼液(II)是全球第一个采用Ailic-Tech纳米微乳技术上市的环孢素产品。自上市以来，获得临床医生和患者的认可，进入多个共识，并被评为“2023年生化生物企业优秀品牌”、荣获眼科科技进步荣誉称号；迪友®加替沙星眼用凝胶荣获中国专利优秀奖；速高捷®小牛血去蛋白提取物眼用凝胶荣获辽宁省制造业单项产品冠军认定(2022)；2023年1月18日，公司产品世可®复方电解质眼内冲洗液被纳入2022年国家医保目录。

Q9：请问阿托品销售团队建设情况如何

答：兴齐设有专线低浓度阿托品销售团队，大部分地区人员布局完成。随着市场拓展，我们将根据市场需求及时调整业务团队规模。

Q10：阿托品销售团队相应的销售人员投入和费用如何

答：随着市场拓展及销售团队布局完成，销售人员及销售费用都会有所增加。

Q11：药监局对院内制剂发证的态度？对后续 0.01%阿托品上市的态度？是否可能以仿制药申报？

答：根据国家药监局相关规定，医疗机构制剂是指医疗机构根据本单位临床需要经批准而配制、自用的固定处方制剂。医疗机构配制的制剂，应当是市场上没有供应的品种。同时，市场上已有供应的品种不得作为医疗机构制剂申报。

对于后续低浓度阿托品滴眼液的注册申请，注册申报路径的选择尤为关键。无论按何种路径申报，都需要与药监部门做进一步沟通，解决申报过程中的注册路径问题。

根据国家药品审评中心发布的常见一般性技术问题中的解释：“对尚未按新药临床批件要求完成临床研究的，境内外其他获批上市同品种遴选并发布为参比制剂后，申请人可以按照仿制药研究有关要求，提出生物等效性备案或临床试验申请并开展相关研究，后续提出仿制药上市申请；也可以与药审中心沟通一致后，继续完成已批准的原新药临床试验，后续按前款原则，提出仿制药上市申请。”

Q12：请问阿托品目前的进院情况？比如在三级医院、二级医院、基层医疗机构的覆盖率？24 年 25 年的医院开发计划？

答：随着药品在各省陆续挂网以及民营机构配送，准入的医院数量也在增加，目前已陆续进入各级医院临床使用；随着挂网省份的不断增加，未来的医疗机构准入率会持续快速提升。24 年及 25 年我们会在已挂网的省份全力推动各医疗机构的产品准入。

Q13：青少年患者用药依从性如何？如何做 C 端教育？

答：近视是一个进展且不可逆的慢性疾病，需长期管理；儿童青少年近视患者用药的依从性受到疾病认知、家长协助、整体治疗方案、购买便利性等多因素影响；消费者教育需通过医疗专业人士在医院就诊、随访、复诊阶段，以及通过线上线下等多媒体手段进行近视防控疾病知识长期教育，以专业科普等方式正确引导长期慢病管理，合理规范用药。

Q14：阿托品目前的新患情况？

答：随着近视防控知识的广泛科普，更多患者及家长将提高近视防控意识。随着各省挂网和医院开发的增加，药品的可及性也会增加，会有更多儿童青少年近视患者有机会应用这个创新的近视管理手段，用来延缓近视进展。

Q15：如何判断阿托品的销售放量节奏？

答：低浓度阿托品销量取决于患者数和患者使用周期，随着产品上市，逐步在各个渠道铺开，累计的患者数量将快速上升，同时，随着近视防控知识的广泛科普，近视患者的使用周期也会越来越规范。

0.01%低浓度硫酸阿托品于今年3月刚刚上市，2024年我们没有设定产品销售目标，未来的销售目标会结合产品在各个渠道的准入情况和健康科普的成熟度来考虑预判产品的市场需求。

Q16：阿托品目前的进院情况和2024年全年的目标进院情况，三级医院的覆盖率大概有多少？净利率预计能到多少？

答：前面我也提到了公立医院及民营医院的开发情况，随着各省挂网和准入，公司的目标是希望覆盖全部有眼科的医院，当然这个工作需要逐步推进，首先是覆盖三甲医院，然后逐步下沉到基层医院，以满足更多患者的需求。

我们刚刚也披露了2024年半年报，公司归母净利率为18.99%。

Q17：阿托品制剂跟院内制剂目前的竞争关系，哪些消费者更倾向于开阿托品制剂？

答：公司0.01%低浓度硫酸阿托品是经过严格三期临床研究验证获得国家药监局正式批准上市的可在全国多渠道流通的产品，具有循证证

据充分、制剂工艺创新、舒适稳定且无抑菌剂的特点；医疗机构制剂属于医院自配制剂仅限于本医疗机构内使用。消费者可根据就诊医院的药品准入情况和选择的商业渠道进行合理购买。在这里也提醒一下，处方药需到正规渠道购买，并遵医嘱规范用药。

Q18：阿托品目前国内正式销售的终端数量（公立医院、民营医院、药店各多少家了）以及不同终端目前月均销量大概在多少盒，以及未来是否有医保预期？

答：目前阿托品在各个渠道的推广正在快速推进。随着药品在各省陆续挂网以及民营机构开发，准入的医院数量也在增加，未来的医疗机构准入率会持续快速提升。关于公立医院、民营医院、药店具体的销售数量，我们目前没有进一步信息。

未来阿托品是否会进入医保，公司将根据政策及市场情况等做出合适决策。

Q19：请问阿托品滴眼液这款产品的毛利率和费用率大概是多少？

答：根据公司 2024 年半年报，公司滴眼剂产品的综合毛利率是 81.10%，整体销售费用率为 37.16%。

Q20：怎么看待阿托品滴眼液的竞争格局（包括院内制剂、潜在竞品及其他品类等）？

答：公司 0.01%硫酸阿托品滴眼液为目前唯一按新药临床批件要求完成临床研究并通过国家药品监督管理局批准上市的药品。同时，有多家企业正在开展不同浓度硫酸阿托品滴眼液的临床试验，进度各不相同。

Q21：未来 1-2 年内低浓度阿托品整体的销售策略以及院内院外不同的销售策略？

答：公司目前采用广覆盖的全渠道营销模式。针对医院市场主要是面向医生和患者做疾病科普及规范用药；针对院外市场则是会以满足消费者需求为中心覆盖药店、电商，并运用传统媒体和新媒体广泛进行近视防控疾病科普教育工作。

Q22：低浓度阿托品 3 年维度的竞争格局判断，潜在竞争对手

	<p>答：请大家参考国家药监局新药评审中心的公开数据，我们了解到目前有几家公司正在开展低浓度阿托品的 III 期临床试验。</p> <p>公司副董事长总结：</p> <p>多年来，兴齐的发展得到了广大投资者的关心与支持，对此，我们心怀感恩。我们深知公司的发展道路充满挑战，未来，公司将继续秉承“经营健康、缔造光明”的使命，深化社会责任理念，将可持续发展理念贯穿于企业生产经营全过程；重视科研创新，继续发挥自身优势，不断提升企业的核心竞争力；持续规范公司治理，以稳健的运营为股东带来良好回报。</p>
<p>附件清单</p>	<p>参加交流活动人员名单</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 29 日</p>

附件：参加交流活动人员名单（排名不分先后）

序号	公司	姓名
1	国盛证券	张金洋
2	国盛证券	胡偌碧
3	国盛证券	徐雨涵
4	国投证券	马帅
5	国投证券	冯俊曦
6	德邦证券	陈进
7	国金医药	袁维
8	国金医药	韩旖旎
9	海通国际	余文心
10	海通国际	孟科含
11	海通国际	孙旭东
12	广发证券	罗佳荣
13	广发证券	李安飞
14	广发证券	龙雪芳
15	东吴证券	朱国广
16	东吴证券	张翀翥
17	东吴证券	冉胜男
18	开源证券	余汝意
19	开源证券	刘艺
20	申万宏源	张静含
21	申万宏源	仰佳佳
22	申万宏源	陈田甜
23	浙商医药	孙建
24	浙商医药	郭双喜
25	浙商医药	杨智灿
26	国联医药	郑薇
27	国联医药	付鹏飞
28	Ariose Capital	Wendy Qian
29	Lake Bleu	Tong Ding
30	Marshall Wace Asia Limited	Yuanlin Lang
31	OrbiMed	胡昱青
32	PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED	卢聪
33	Sage Partners	吴娜
34	TKAMC	刘劼
35	安信证券	付刚锋
36	百年保险	陈兴
37	北京泓澄	朱昊宁
38	北京神农投资	王栋

39	远惟投资	张翠双
40	碧云资本基金会	柯伟
41	博时基金	谢泽林
42	财通自营	毕晓静
43	产业研究院	谭飞
44	大成基金	张焯
45	大朴资产	陈禾
46	第一创业	郭强
47	东方阿尔法基金	程可
48	东方证券	王光宇
49	东方证券	江琦
50	东方证券	胡婧怡
51	东海证券	欧阳京
52	东吴证券	田华
53	敦和资管	马昀
54	方正证券	刘斐
55	福泽源	吴亚平
56	富国基金	毕天宇
57	富国基金	王超
58	富国基金	孙柏蔚
59	富国基金	应中海
60	富国基金	杨波
61	观富资产	杨洁
62	光大保德信基金	高睿婷
63	广东天贝合	黄少波
64	广发基金	姚铁睿
65	广发证券	袁泉
66	广发证券	王少喆
67	广州金新私募基金	胡芯瑜
68	广州市圆石	杨中一
69	国海证券	李明
70	国华人寿	夏芳芳
71	国金证券	姚梦缘
72	国联安基金	赵子淇
73	国泰君安	俞春梅
74	国新投资	宗雨冉
75	国信证券	贺平鸽
76	国信证券	张超
77	海南鸣山	欧阳舒凡
78	海南盛熙	谢丙东
79	海南希瓦私募基金	田闯

80	海南希瓦私募基金	卢伟
81	海南钰泰私募	陈曦
82	杭银理财	王哲
83	杭州宇迪	翁诚
84	杭州宇迪	吴胜永
85	杭州宇迪	潘宇红
86	杭州宇迪	苏莉莉
87	杭州宇迪	罗世嘉
88	杭州宇迪	陈杰
89	禾其	江南
90	鹤禧投资	潮礼君
91	恒生前海基金	鲁娜
92	红骅投资	陈佳
93	华安医药	任婉莹
94	华安资产	王子松
95	华宝基金	郑英亮
96	华金证券	苏雪儿
97	华美国际	齐全
98	华泰柏瑞基金	吕慧建
99	华泰保兴	尚烁徽
100	华泰证券	李沙
101	华泰资产	胡兰
102	华夏基金	何竞舟
103	华夏基金	孙明达
104	华夏基金	胥梦缘
105	华夏未来资本	王月瑶
106	华鑫医药	胡博新
107	汇华理财	郗文惠
108	汇泉基金	陈谦
109	汇升投资	熊文说
110	汇添富基金	林小伟
111	嘉实基金	齐海滔
112	嘉实基金	程佳
113	建信保险资产	杨建楠
114	建信养老	李平祝
115	健顺投资	张琦悦
116	交银施罗德基金	芮晨
117	金元顺安	陈铭杰
118	金元证券	杨影菲
119	进门财经	周丽丽
120	泾溪投资	程仲瑶

121	璟镕基金	刘建刚
122	拉萨经济技术开发区通连投资	张希#
123	龙航资产	蔡英明
124	民生证券	薛路遥
125	民生证券	杜龙文
126	民生证券	王东苹
127	民生证券	张梦鸽
128	摩根基金	周诺
129	宁波莲盛	游艺
130	诺安基金	夏荣尧
131	诺德基金	朱明睿
132	诺鼎资产	熊伟
133	鹏华基金	林嵩
134	鹏扬基金	崔洁铭
135	平安基金	黄文敏
136	平安养老保险	邵瑾良
137	平安资管	林启姜
138	浦银安盛基金	徐博
139	启峰资本	王麟
140	前海开源基金	黄智然
141	清池资本	霍燃
142	融通基金	李进
143	锐智资本	王斐
144	瑞和资本	祁瑞
145	润晖	贾思源
146	森锦投资	季亮
147	上海晟盟资产	薛和斌
148	上海东方证券资产	刘锐
149	上海泮谊投资	邓可
150	上海富邻	翁佳梁
151	上海贵源投资	赖正健
152	上海恒复投资	徐浩
153	上海红池资产	路一帆
154	上海混沌投资	肖鸿德
155	上海健顺投资	张成钰
156	上海玖鹏	陆漫漫
157	上海蓝墨	黄隆堂
158	上海犁得尔	顾宇丰
159	上海利幄	向遥
160	上海南土	许智涵
161	上海人寿保险	李伟

162	上海睿扬	王世超
163	上海盛宇	张亚辉
164	上海天猊投资	曹国军
165	上海彤源	张乐
166	上海彤源投资	苑建
167	上海五地私募	成佩剑
168	汐泰投资	林恒
169	上海禧弘	杨莹
170	上海仙人掌私募	刘日光
171	上海仙人掌私募	姚跃
172	上海仙人掌私募	王广群
173	上海肇万	李大瑞
174	上海正心谷	林利军
175	上海逐流资产	邬伟娟
176	申万宏源	李菁
177	申万资管	孙磊
178	深圳旦恩先锋	向乾钰
179	深圳旦恩先锋投资	金彦
180	深圳旦恩先锋投资	李福磊
181	深圳金友创智资产	巫朝俊
182	深圳前海精至资产	傅晓阳
183	深圳市恒邦兆丰	黄宇亮
184	深圳市恒邦兆丰	邵武华
185	深圳市君茂投资	陈晓燊
186	深圳市老鹰投资	王冠华
187	深圳市杉树资产	刘旭普
188	施罗德投资	袁嘉玮
189	泰信基金	李其东
190	天风证券	吴伟
191	天和投资	徐建
192	天弘基金	郭相博
193	天弘基金管理	张秀磊
194	同泰基金	蒋可若
195	微光创投	王总
196	五矿鑫扬	张林
197	五矿鑫扬	何宇飞
198	西部证券	吕晔
199	西南证券	刘潇
200	相聚资本	邓巧
201	鑫元基金	陈宇翔
202	鑫元基金	佟嘉钰

203	鑫元基金	王宠
204	兴合基金	景莹
205	幸福人寿	张王越
206	循远资产	覃婷
207	阳光资产	杨恒宜
208	易方达基金	鄢煜
209	易米基金	刘梦杨
210	易正朗	贺建忠
211	益理资产	陈晨
212	银河证券	季燕凯
213	银河证券	宋丽莹
214	银华基金	罗震寰
215	银华基金	吴颖
216	银杏环球	王光华
217	永赢基金	慎胜杰
218	由榕	张希
219	粤开证券	王娟
220	云汉投资	颜孝坤
221	运舟资本	王岩
222	长城基金	龙宇飞
223	长江养老保险	魏逸帆
224	长江证券	李嘉琪
225	长盛基金	张伟光
226	招银国际资本	张春亮
227	招银理财	喻昊
228	浙江龙航	王帆
229	浙江浙商证券	金嫣
230	浙商证券	刘欢
231	正心谷资本	谢博涛
232	中国人保资产	宋冰辰
233	太平洋人寿保险	张世杰
234	中航基金	曾文传
235	中航信托	谢天
236	中加基金	薛杨
237	中加基金	高爱聪
238	中欧基金	王琪
239	中欧基金	李维
240	中泰证券	张重九
241	中信建投	李将卓
242	中信证券	倪秉泽
243	中信证券	徐嘉琪

244	中银理财	张朴涵
245	中邮	王霞
246	中再资产	祝佳婧