

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4月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4月13日 15:00-16:00	浙商证券研究所 孙建 浙商证券研究所 毛雅婷	线上会议	总经理袁明旭、副总经理纪昌平、财务总监伯小芹、董事会秘书李淑云
2023年4月28日 10:00-11:00	中信证券研究所 韩世通 中信证券研究所 王凯旋 华创证券研究所 郑辰 华创证券研究所 朱珂琛 平安证券研究所 韩盟盟 平安证券研究所 叶寅 国信资管 隋欣 诺安基金 蔡宇滨 永望资产 郭可轩 中信产业基金 林娜 敦和资管 叶施 重阳投资 方溢涵 长江证券（上海）资产管理有限公司 李嘉琪 中航基金 王子瑞 九泰基金 马成骥 华夏久盈 张伟光 杭州优益增投资管理有限公司 刘敏 天治基金 王娟 源乘投资 彭晴 华夏基金 罗鸣 进化论资产 廖仕超 深圳景泰利丰投资 邹军辉 阳光保险 王晓君 中天国富证券（自营） 关雪莹 国泰基金 任一林 固禾资产 王生瑞 嘉实基金 陈振兴 东方证券资产管理有限公司 徐宏 熙德博远资本有限责任公司 王珺雪		

	<p> 国金证券研究所 王琦 海南翎展私募基金管理有限公司 马犇 东方证券自营 刘迎 中信证券 宋田田 中信期货资管 魏巍 易方达 鄢煜 太平基金 闫庚威 CTI Capital Alex Wang 青榕资产 唐明 国金证券研究所 王超 招商证券研究所 许菲菲 前海人寿 毛元江 渤海人寿 杨寅啸 通用技术集团资本有限公司 程偲 永赢基金 胡亚新 平安证券 王净娟 大成基金 郑少芳 建信养老金 谭翔宇 中融汇信期货有限公司 文惠霞 汇添富 李泽昱 仙人掌资产 阙震洋 招商基金 王宁远 大成基金 杨挺 上海沅杨资产管理有限公司 陈继业 诚盛投资 冯航 信达澳亚基金 李东升 上海健顺投资管理有限公司 张琦悦 宏道投资 李永 信达证券 阮帅 源峰基金 耿华 上海七曜投资管理合伙企业（有限合 伙） 庞福栋 长信基金 褚培睿 金鹰基金 王喆 嘉实基金管理有限公司 齐海滔 肇万资产 李大瑞 弘毅远方基金管理有限公司 鲍超 国泰基金 程洲 国海证券（资管） 秦海燕 瀚伦投资 任靖 平安养老 陈徐姗 中信证券 王郑洋 </p>		
--	---	--	--

<p> 慎知资产 高岳 长城基金 唐项涛 上海仁灏投资管理中心（有限合伙） 刘伟 凯石基金 吴蔽野 生命人寿保险股份有限公司 刘浩波 国寿养老 余宇 浙商证券研究所 盖文化 远策投资管理有限公司 赵潘 深圳市景元天成投资有限公司 詹俊彦 宁银理财 徐厚彝 坚果投资 盖伟伟 上海兆天投资管理有限公司 蔡仁飞 民生证券研究所 孙怡 广发基金 李大蔚 中融基金 陈浩 拾芮基金 况弘 AIHC Capital Zhang Wei 偕沚资产 李子波 Tairen Capital Jenny Hu 国新证券 秦墅隆 上汽顾臻 沈怡雯 平安银行 王雅润 盛世天下 田春燕 清和泉 邓绚 中信理财 龙军 涌津投资 傅逞强 华创证券资产管理部 田山川 中银资管 张岩松 中信证券自营 刘瑞雯 国信资管 隋欣 财通资管 冯雪云 中银国际证券股份有限公司 吴炉飞 湘财基金 张泉 中信证券自营 陈志 域秀投资 刘云鹏 红塔红土 曹阳 安信基金 方瑾 财通资管 施如画 中信产业基金 林娜 国金证券研究所 梅寒青 荷和投资 盛建平 </p>		
--	--	--

	<p>康曼德 耿浩 中再资产 赵勇 永安期货股份有限公司资产管理总部 杨熙 兴业证券股份有限公司上海证券自营 分公司 王卓琳 银杏环球资本 王光华 诚盛投资 冯航 中信建投自营 刘岚 华创医药 郑辰 华创医药 朱珂琛 平安医药 王净娟 平安医药 韩盟盟 中信医药 王郑洋 中信医药 王凯旋 上海深梧资产管理有限公司 姜璐 长城证券股份有限公司 赵浩然 沙钢集团投资控股有限公司 叶侃 兴合基金管理有限公司 景莹 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 王华均 兴银理财有限责任公司 卢新平 上海仙人掌资产管理有限公司 阙震 洋 景顺长城基金管理有限公司 陈婧琳 中融汇信期货有限公司 文惠霞 天弘基金管理有限公司 郭相博 淡水泉（北京）投资管理有限公司 会议室7 招商证券 许菲菲 国金 王琦 上海高毅资产管理合伙企业（有限合 伙） 岳洪莉 金安基金 彭波 国新证券 秦墅隆 中信期货资管 魏巍 中邮创业基金管理股份有限公司 王霞 信达证券 刘芑 中信证券 宋田田 汇添富基金管理股份有限公司 李泽 昱 国金 梅寒青</p>		
--	---	--	--

	<p>华泰证券股份有限公司 李奕玮 博时基金管理有限公司 施永辉 中信产业投资基金管理有限公司 耿华 凯石基金管理有限公司 许迟 中新融创 李琦 上海沅杨资产管理有限公司 陈继业 国泰君安证券股份资产管理有限公司 李子波 上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙） 高岳 中信建投证券股份有限公司 刘岚 瀚伦投资 任靖 （以上排名不分先后）</p>		
<p>投资者关系 活动主要内容</p>	<p>1. 公司 2023 年一季度的经营情况？</p> <p>答复：公司实现营业收入 2.78 亿元，同比增长 3.31%，归属于上市公司股东的净利润 0.61 亿元，同比增长 13.35%，归属于上市公司股东的扣非后净利润 0.46 亿元，同比增长 10.63%，收入和利润端均实现正增长。</p> <p>2. 公司小容量注射剂车间的 FDA 检查情况？</p> <p>答复：公司于 2023 年 4 月 18 日完成盐酸纳美芬注射液和盐酸尼卡地平注射液两个产品的 FDA 现场检查。根据现场检查的结果，公司收到 2 个整改意见，整改难度不大，公司已初步完成整改措施的评估和审定并将尽快完成提交，不需要触发再次现场检查。</p> <p>3. 公司 2023 年一季度的销售费用率，同比和环比都有显著的下降，未来展望如何？</p> <p>答复：公司一季度的销售费用率，较去年同期对比下降 6 个百分点左右，较 2022 全年下降 3 个百分点左右。销售费用率主要受到集采常态化推进和产品结构变化两部分的影响，集采中标产品的销售费用率会下降，同时新产品上市也会增加销售费用，但总体呈现下降的趋势。</p> <p>4. 富马酸比索洛尔片在今年一季度的放量不错，可能得益于公司在二、三终端市场的开拓，是否考虑其它产品的路径复制？</p> <p>答复：今年一季度公司富马酸比索洛尔片销量增长较快，一方面</p>		

投资者关系
活动主要内容

得益于一终端加大了推广力度，另一方面得益于公司销售团队借助渠道、代理商的力量和精细化管理，在二三终端提高了药物的可及性。公司会根据产品特性选择推广路径，固体口服制剂系列产品整体比较适合渠道下沉，在二三终端进行市场开拓。

5. 公司国内产品未来2-3年的获批情况？

答复：公司一直保持较高的研发投入和转化效率，近年产品获批数量逐年增加。2023年公司将会有10个左右产品上市，2024年预计10-15个产品获批上市，其中多个为首仿、前三过评或赶上首轮集采的产品，为公司可持续发展提供有力支撑。

6. 公司新产品的立项原则以及未来两年的研发投入强度？

答复：公司新产品的立项原则一方面以集采为导向，发挥原料药技术和成本优势，推进首仿品种、具有技术壁垒和政策门槛的高端化学药及特药的研发上市；另一方面紧跟国际头部创新药企在麻醉镇痛和肿瘤领域的靶点和治疗趋势，在创新药领域进行差异化布局和研发投入。2022年公司研发投入2.65亿元，占营业收入比例22.65%，未来公司将继续保持较高比例的研发投入加快推进在研项目产业化。

7. 公司麻醉镇痛产品管线的开发进度？

答复：公司长期聚焦麻醉镇痛及相关领域，已上市产品10余个，正在研发20余个。今明年预计盐酸纳布啡注射液和酒石酸布托啡诺注射液2个二类管制药品上市，另外一类管制药品氨酚羟考酮缓释片、国家管制麻醉药品硫酸吗啡盐酸纳曲酮缓释胶囊已进入临床研究，公司将持续推进麻醉镇痛及相关领域产品的临床试验和产业化进度，逐步树立苑东麻醉镇痛品牌。

8. 公司BD达成的合作情况及未来策略？

答复：2022年公司与产业优秀合作伙伴达成两个产品：瑞格列奈二甲双胍片（规格：每片含瑞格列奈2mg和盐酸二甲双胍500mg）和氨己烯酸口服溶液用散（规格：500mg）上市许可持有人转让及未来CMO合作。未来公司可能会加大产品授权的力度，主要针对一些不在公司重点聚焦领域、协同性不强的品种。

9. 公司盐酸纳美芬注射液的竞争格局？

答复：盐酸纳美芬注射液用于完全或部分逆转阿片类药物的作

	<p>用，包括由天然的或合成的阿片类药物引起的呼吸抑制，治疗已知或疑似阿片类药物过量。目前该产品在美国为短缺产品，仅有普渡药业一家盐酸纳美芬注射液获批上市，公司的盐酸纳美芬注射液或将成为美国 FDA 第二个批准上市的该品种仿制药。过去十余年，美国市场承担阿片解毒相关治疗需求的主要药物为纳洛酮。彭博数据库显示，目前美国市场纳洛酮销售规模在 5 亿美金左右。临床数据表明，纳美芬在逆转急性阿片类药物过量相关的呼吸抑制时，作用持续时间更长，且副作用相对较少。疗效上的优势，使得纳美芬在美国上市后有望对纳洛酮形成有力替代，市场空间广阔。普渡药业定价纳美芬注射液（大规格）为 31.05 美金/支，公司拥有纳美芬原料药，具有成本优势，根据公司内部测算，参照普渡药业上述定价有一定的盈利空间。公司目前第一步力争纳美芬注射液尽快上市，第二步做好规格升级（纳美芬预灌装注射液和纳美芬鼻喷剂），第三步做好市场教育。通过这三步，使得纳美芬逐步替代纳洛酮的市场，为公司国际化打开成长空间。</p> <p>10. 公司的精细化招商模式及优势？</p> <p>答复：公司的销售主要是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。通过建立专业的招商团队，根据产品特点和代理商的构成格局，选择不同的代理模式，协助分销和临床管理，真正做到精简和高效。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 5 日