

# 西藏诺迪康药业股份有限公司

## 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、分析师会议、媒体采访
参与单位名称	德邦证券、华金证券、首创证券、东亚前海、华安证券、富国基金、瀚伦投资、中国经营报
时间	2023年3月13日-3月23日
地点	电话会议、邮件采访
上市公司接待人员姓名	刘岚（副总经理、董事会秘书）、刘冰凝（投资者关系管理）
<b>投资者关系活动主要内容</b>	
<p><b>1、去年四季度销售增速减慢的原因？2023年公司产品预期如何？</b></p> <p>每个季度的销售具有不均衡性。</p> <p>从产品销售结构看，2022年新活素的占比超过了88%。新活素是主要营收来源，预计2023年增幅达40%左右；依姆多受到原料药供应不足限制，预计与2022年基本持平；其他中药品种有一定增幅，但对公司总体营收贡献不大。</p> <p><b>2、新活素的风险有哪些？中长期的目标？</b></p> <p>新活素目前是国内独家生产销售，风险主要在于是否有市场竞品出现、医保谈判等方面。公司每年会根据市场需求情况制定销售目标，2023年度康哲药业下属公司对新活素、依姆多（中国）推广保证销售额为28亿元（含税）。</p> <p><b>3、新活素今年前两月的增速如何？二季度是否存在去库存的情况？</b></p> <p>具体数据还在统计中，今年新活素力争保持40%左右的增速。不会存在去库存的情况。</p> <p><b>4、新冠疫苗生产线资产减值，对今年业绩是否还有影响？</b></p> <p>2022年减值主要为新冠疫苗生产线部分，共计减值3.27亿元，预计2023年减值可能性较小。剩余资产将按照会计准则的规定计提折旧，以后每年摊销金额将大幅降低，有利于后期公司减轻负担、释放利润。</p>	

### 5、依姆多发展预期？

由于原料药影响，2023年销售预计与2022年基本保持相同水平。目前国内外均找到依姆多原料药的供应商，需完成药学、生物等效性试验等研究及重新审批。国内预计在2024年下半年通过药监部门审批；海外市场因各个国家地区的规则不同，获批时间也不相同，公司将抓紧推进相关工作做好市场衔接。

### 6、公司是否在康哲并表之中？

未并表，公司业绩在康哲报表中体现为“应占联营公司溢利”（可以理解为从联营公司获得的投资收益）。

### 7、公司2023年业绩指引35亿，具体的产品占比如何？

预计新活素占比达90%以上，依姆多与2022年基本持平，其他产品占比不大。

### 8、近期投资者关注度较高的原因？

一是公司的基本面良好，保持持续稳定增长，特别是新活素，保持了33%的增幅；二是公司风险降低，处理掉了风险点，包括俄罗斯疫苗项目、依姆多项目，后期的减值风险减少；三是公司目前的估值较低，有更多预期可以期待。

### 9、公司产品是否形成中西结合的联动效应？

公司在心血管线方面有较强的产品优势，诺迪康、新活素、依姆多构成心血管线不同病程的不同治疗方案。其他中成药产品包括小儿双清颗粒、十味蒂达胶囊、雪山金罗汉涂膜剂都是非常优秀的中成药品种。

### 10、公司参股斯微生物的mRNA新冠疫苗产品研发进展如何？还能否顺利推进？

公司与斯微生物合作方式已变更，公司作为斯微生物的股东之一，持有斯微生物股份113,989股，除此之外双方不存在其他业务合作关系；斯微生物是一家药品研发型企业，在研产品较多，其相关研发进展请关注斯微生物官方发布的信息。

附件	无
说明	本次调研不涉及应当披露重大信息的泄露情况。
日期	2023年4月10日