

证券代码：002653

证券简称：海思科

海思科医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180419

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位 名称及人员 姓名</b>	中泰证券股份有限公司 上海景熙资产管理有限公司 国泰君安证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 银河基金管理有限公司 大成基金管理有限公司 华金证券有限责任公司 等 44 位机构投资者代表。
<b>时间</b>	2018 年 04 月 19 日
<b>地点</b>	四川海思科制药有限公司办公楼会议室
<b>上市公司接 待人员姓名</b>	公司董事/营销副总裁：范秀莲女士 公司董事/研发副总裁：郑伟先生 董事会秘书：王萌先生 研发中心国际合作部总监：周峰先生 营销中心总经理：侯希勇先生
<b>投 资 者 关 系</b>	公司营销副总裁范秀莲女士、研发副总裁郑伟先生，董事会秘书王萌先生、研发中心国际合作部总监周峰博士、营销中心总经理侯希勇先生与投资者就公司的研发布局和营销策略进行了介绍。 周峰博士主要向投资者介绍了公司药品研发相关业务开展情况，尤其是创新药布局与仿制药布局。郑伟先生就投资者关注的创

<p style="text-align: center;">活 动 主 要 内 容 介 绍</p>	<p>新药研发进度等相关问题进行了解答。</p> <p>范秀莲女士及侯希勇先生主要向投资者介绍了营销中心的战略布局及近几年公司药品营销的工作计划,并对营销方式转变等相关问题进行了解答。</p> <p>投资者主要问题如下:</p> <p>1. 问: 请问公司近年主要创新药项目研究进展?</p> <p>答: 海思科经过了 5 年的调整,到目前为止,公司有 6 个创新药产品,具体为: 麻醉镇静方面的 HSK3486; 前列腺癌方面的 HC1119; 长效糖尿病方面的 HSK7653; 糖尿病末梢神经痛方面的 HSK16149; 呼吸领域方面的双靶点三靶点创新药; 还有在外周术后镇痛的。目前有三个已经拿到临床批件了,两个 2018 年上半年进入三期临床,一个正在一期临床,还有一个 2018 年下半年报 IND,2018 年年底到,2019 年年初还有两个报 IND。所有这六个化合物 2018 年年底到 2019 年三月份间都将处于临床研究阶段。</p> <p>2. 问: HC1119 是一种氘代药物改良的创新药,请问这种专利是否较难获得授权?</p> <p>答: HC1119 可以将其当做 2 类改 1 类的改良型新药来理解,不把他当成 1 类创新药。事实上,它就是恩杂鲁胺,恩杂鲁胺氢变氘,目的是绕开专利,恩杂鲁胺专利 26 年 3 月到期。恩杂鲁胺已申请中国、澳大利亚、美国、日本、加拿大及国际 PCT 专利,中国、美国已授权。</p> <p>3. 问: 请问公司吸入制剂研发项目的布局及研究进展?</p> <p>答: 我公司在吸入制剂这一领域的研究项目布局已基本成熟,公司的吸入剂装置已研制成功并申请专利。依托于上述装置,公司开展了多个仿制药的开发,目前噻托溴铵粉吸入剂、格隆溴铵粉吸入剂、茚达特罗格隆溴铵粉吸入剂等已取得了药品临床试验批件,2018 年将开始临床试验验证其生物等效性。相比国内其他开发粉吸入剂的厂家,可以说海思科已进入了开发粉吸入剂的后期阶段,而国内绝大多数竞争对手还是在很早期的开发阶段。公司与台湾益</p>
--	---

得合作的复方布地奈德福莫特罗气雾剂预计今年年中将在台湾获批上市，该产品台湾获批后公司将第一时间开展大陆的上市申请，希望能在 2018 年内获批。

4. 问：请介绍一下公司研发中心组织架构？

答：我公司研发有 337 人，研发团队已非常成熟。创新药一百余人，分为美国团队和中国团队。美国团队主要针对美国医药市场的药物开发，快速跟随全球前沿靶点，开发 Me-better 药物争取 Best-In-Class，目前镰刀型贫血、非酒精性脂肪肝/肝炎、癌症免疫 3 个项目陆续开始化合物优化，预计在 2018-2019 年将开始美国的临床试验；而中国创新团队则立足中国市场，围绕麻醉镇痛、呼吸、糖尿病等专科治疗领域，针对已经验证靶点开发具有国际水平的药物，未来希望适当的时机以适当的方式将其推向国际市场，目前静脉麻醉药物 HSK3486、前列腺癌药物德恩鲁胺、口服降糖药物 HSK7653 已开始临床试验，用于慢性阻塞性肺病、术后镇痛、糖尿病神经痛的 3 个药物即将开始临床试验；仿制药未来则主要着眼于多腔袋肠外营养、粉吸入剂、缓控释口服制剂等高端产品。

5. 问：请问 HSK3486 二期临床是否已完成？三期临床方案的样本量多大、方案如何设计？

答：HSK3486 第一个适应症胃肠镜检查麻醉的二期临床即将完成，第二个适应症麻醉诱导二期临床的进度比第一个适应症晚 8 个月左右。从现有的数百人的试验数据看疗效、不良反应等还是很好的。HSK3486 跟丙泊酚相比疗效提高了 5 倍，药物半衰期显著优于丙泊酚。注射痛基本为零，和丙泊酚的 20-30%发生率相比有着显著进步。三期临床方案的样本量有 300 人，与丙泊酚进行头对头试验，设置有二级指标，一级指标为麻醉效果，二级指标包括对呼吸系统影响、对中枢神经系统影响、注射疼痛度等，预计有望一级指标实现非劣效，二级指标实现优效，具体以最终临床试验数据为准。

6. 问：请问公司在新形势下如何完成营销战略的转变？

答：2016-2017 年，海思科借由两票制的契机，完成了前端和后端建设，在 2018 年进一步完善中端，完成商务渠道、物流、货、款统一管理，继续调整产品结构。符合国家政策导向的治疗性产品，通过扩大覆盖，多渠道销售，精准营销，现有医院上量，学术推广等手段，完成快速上量。新品种进一步推广，具有绝对竞争优势的治疗性产品，通过快速扩大覆盖，学术营销，以新品种培育海思科品牌，打造产品品牌。

7. 问：请介绍一下公司营销中心组织架构？

答：营销中心为适应新形势下的营销模式转变，积极调整营销组织架构，由前端的等级医疗事业部、基层医疗事业部、销售部、口服制剂部，中端的市场部、配送综合部、客服部，以及后端的法务部、数据管理部、财务结算服务部、人力资源服务部、公共事务服务部等 12 个部门组成，通过完整的部门搭建及岗位设置，配备专业人员对营销全过程掌控和服务，预计 2018 年公司营销中心团队将达到 500 人左右。

8. 问：公司产品种类较多，覆盖的治疗领域也较广，在资源上如何分配的？

答：公司现有销售品种 29 个，产品在国内市场销售，主要包括多烯磷脂酰胆碱注射液、注射用脂溶性维生素系列、甲磺酸多拉司琼注射液、盐酸纳美芬注射液、氟哌噻吨美利曲辛片、注射用头孢哌酮钠他唑巴坦钠等，涉及肝病、肠外营养、抑郁、抗生素等领域。

公司根据产品特点和招投标等市场情况，将 29 个产品分为 I 类、II 类和 III 类。I 类产品主要包括多烯、纳美芬、氨基酸、甲泼、精谷等为公司利润支撑的核心重点拳头产品，将得到公司最大的资源支持；II 类产品主要包括多拉、脂肪乳氨基酸（17）葡萄糖（11%）注射液（三腔袋）、夫西软膏等产品，未来会随着市场的推广和招投标工作逐渐扩大销售，公司为它们提供上量的较大资

	源支持；III类产品主要包括公司较早的肠外营养产品如转电、转化糖、脂1、脂2、组合包装、肠外25等产品，在资源分配上将不占据公司的重点资源，维持其目前的销售或业绩的些微下滑在公司可接受的范围内。
附件清单 (如有)	无
日期	2018年04月19日