

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：20180907

投资者关系 活动类别	<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）
参与单位 名称及人员 姓名	国盛证券：王灿、杨心成 长城基金：何以广、张捷、蒋劲刚、刘疆、王佳佳、赵波
时间	2018年09月07日
地点	四川海思科制药有限公司办公楼会议室
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书：王萌先生
投资者 关系 活动 主要 内容 介绍	<p>公司董事会秘书王萌先生、投资总监张阳女士与长城基金及国盛证券投资者就公司的研发布局和营销策略进行了介绍和讨论。王萌先生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，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：请问公司研发方面的战略布局？</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；前列腺癌方面的德恩鲁胺；长效糖尿病方面的HSK7653；糖尿病末梢神经痛方面的HSK16149；呼吸领域方面的创新药HSK16682；还有在外周术后镇痛的。目前HSK3486已进入临床三期，预计明年1月份结束三期临床，5-6月份申报上市，明年下半年获批。德恩鲁胺预计今年四季</p>

度进入临床三期。HSK7653 已进入临床一期。HSK16149 于今年 8 月份已申报临床。另外两个项目还处于临床研究阶段。

2. 问：HSK3486 的优势？

答： HSK3486 的优势主要有发下几个方面：

(1) 3486 跟丙泊酚相比疗效提高了 5 倍。3486 是乳剂，丙泊酚也是乳剂，疗效提高了 5 倍意味病人的脂质摄入量可能减少 5 倍，这对重伤病人手术病人减少脂质摄入、对病人的代谢是有好处的。

(2) 注射痛基本上达到 0，和丙泊酚的 20~30%发生率相比有着显著进步。

(3) 临床用药安全方面的进步：丙泊酚临床安全剂量窄，用药时如果不小心加大了剂量，脑电波 BIS 值很容易降到 0。比较而言，一期临床初步表明，3486 的临床安全剂量相对较宽，随着剂量加大，脑电波 BIS 值下降过程中呈现一定的平台效应；据此推测 3486 对老年病人的术后认知功能的影响将优于丙泊酚，目前临床二期研究中也初步呈现出对呼吸抑制的影响及术后清醒质量方面优于丙泊酚。

(4) 药物半衰期显著优于丙泊酚，更有利于麻醉医生对患者的调整用药。终末半衰期：3486 为 1.9-4.2h，丙泊酚为 5.6h；矢量半衰期：3486 为 0.59-3.22min，丙泊酚为 5.97min。

3. 问：HSK7653 的优势？

答： HSK7653 是一种长效降糖药，作用机制是 DPP-4 抑制剂，2 周给药一次，临床三期预计拓展一月给药一次，比国际上市的同类机理的小分子口服药物更长效。其靶点成熟、风险可控，与其他机制相比整体表现均衡。该抑制剂获得指南推荐，并有多款药物医保收录，得到临床专家一致认可。

4. 问：德恩鲁胺的特点是什么？

答： 德恩鲁胺是恩杂鲁胺氢变气，目的是绕开专利，恩杂鲁胺专利 2026 年 3 月到期。其剂量为 80mg/日，比恩杂鲁胺减半。德

	<p>恩鲁胺毒副作用比恩杂鲁胺低，预期可降低癫痫的发生率。</p> <p>5. 问：HSK3486、德恩鲁胺、HSK7653 预计上市时间及销售规模？</p> <p>答：HSK3486 预计明年年底上市，销售规模预计超过十亿元；德恩鲁胺预计 2021-2022 年上市，销售规模预计十亿元左右；HSK7653 预计 2022-2023 年上市，销售规模暂时无法预计。</p> <p>6、问：HSK3486 和德恩鲁胺临床三期是否存在风险？</p> <p>答：HSK3486 作为麻醉用药，其主要适应症为镇静，三期临床失败的概率较小；德恩鲁胺是按改良型新药开发，临床路径清晰，风险相对较小。</p> <p>7. 问：请问公司在新形势下如何完成营销战略的转变？</p> <p>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。</p> <p>8. 问：公司治疗性产品销售增速较快的原因？</p> <p>答：一方面是新产品新进医保的推动；另一方面是公司以两票制为契机，将销售渠道下沉，改变销售模式，提高产品销售量。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2018 年 09 月 07 日</p>