

证券代码：002262

证券简称：恩华药业

江苏恩华药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 参会股东调研
参与单位名称及人员姓名	中信证券：刘泽序，上海森锦投资管理有限公司：季亮，上汽顺臻资产管理有限公司：沈怡雯，国元证券：戚梦嘉，颐和银丰投资管理有限公司：胡宗杰、张国豪，上海九水投资管理合伙企业（有限合伙）：黄建忠、张建宗，深圳市红红筹投资有限公司：蒋凌萌，深圳前海固禾资产管理有限公司：纪双陆。个人投资者：赵惠新、李红卫，曹德刚，陈树林，陈明益，张鹏鹏，潘易，王志祥。
时间	2021年4月2日上午10:30-11:30
地点	徐州市经济技术开发区龙湖西路31号恩华科技大厦3楼301会议室。
上市公司接待人员姓名	公司董事长孙彭生、财务负责人高爱好、董事会秘书段保州、证券事务代表吴继业。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>就公司 2020 年度报告及公司发展战略、产品研发等事项进行交流，会议采取问答方式与投资者进行交流，交流的详细内容如下：</p> <p> 问题 1、好心情 APP 与江苏好欣晴移动医疗科技有限公司之间是什么关系？</p> <p> 答：江苏好欣晴移动医疗科技有限公司的“好欣晴”是取“好心情”的谐音，江苏好欣晴移动医疗科技有限公司全资控股北京好欣晴移动医疗科技有限公司，北京好欣晴移动医疗科技有限公司在银川设立了全资子公司银川好心情互联网医院。好心情 APP 是江苏好欣晴移动医疗科技有限公司旗下产品，由公司开发并运营的一款为用户提供在线医疗服务软件，主要业务是提供在线心理医疗服务、心理测评、心理内容和心理健康相关服务的软件。好心情平台成立于 2016 年，专注于精神心理的在线医疗与智能慢病管理服务。目前已覆盖全国 80%以上的公立医院精神科、神经内科、心理医生。好心情平台通过大数据与互联网应用相结合，为患者提供高效、</p>

便捷、专业的医疗服务，为精神心理科医生提供在线诊疗多点执业渠道、高效的远程患者慢病管理系统、以及实用的医生行医工具。是精神心理领域领先的在线诊疗平台。

问题 2、“好欣晴”上市的话，股东是否可以分享其上市利益？

答：目前“好欣晴”正在进行新一轮融资，已启动上市进程，考虑在科创板或香港进行上市，公司作为“好欣晴”的大股东，可以分享其上市利益。

问题 3、如果想成为“好心情 APP”签约医生，需要具备哪些条件或程序？

答：我们非常欢迎精神科和神经科的医生入驻好心情 APP。好心情是国内在线心理医疗服务的龙头企业，通过互联网科技与临床结合，为用户提供严谨和专业的平台服务。如果想成为好心情签约医生，需要主治医师及以上的职称，具备临床执业医师资格，并在找提交资料由好心情平台实名认证审核。

问题 4、麻醉药品市场竞争日趋激烈，恩华是否会受集采或其他原因影响，面临进一步降价及恶性竞争的局面？

答：管制类麻醉药品和精神药品涉及生产双人双锁、管理严格，国家相关部门也在积极进行沟通，这类药品短期内可能不会进入集采。

问题 5、恩华精神领域的重磅品种与国外产品相比，其竞争优势体现在哪里？

答：目前在国内，精神领域的重磅品种销售较好的应该是合资企业或外资企业。而随着一致性评价的推进，精神类产品通过一致性评价后一旦进行集采，外资产品的优势可能会受一定影响。恩华的精神类产品将陆续通过一致性评价，质量有保障，价格更实惠，在与国外产品相比更具有比较优势。

问题 6、恩华的产品进入国家集采后，未来恩华如何实现可持续发展？

答：自 2018 年 10 月国家推动的“药品集采”以来，医药行业确实面临了一些挑战和困难。但是，恩华作为中枢神经领域品种较为齐全的企业，在疫情和集采的双重冲击下，工业利润依旧维持 10%以上增长。从长远来看，恩华制定了“十四五”规划，具体目标可以归纳为“一、二、九、二十、百”。企业的竞争归根结底还是人才的竞争，因此，“一”是指打造一支专业化的队伍。“二”是指在国内国际双循环的背景下，结合“立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局”，着眼国内和国际两个市场。在国际化发展方面，恩华也在进行不断探索。“九”是指九个创新药，到 2025 年，恩华争取三个 I 类新药上市，其中，TRV-130 争取在 2022 年底上市；六个创新药项目处于 III 期临床阶段，例如 CY150112、NH102 等。同时，在未来五年时间内，恩华会加强与国际上进入 II、III 期临床以后的项目进行合作，争取三至四年内有合作开发的 I 类新药上市；未来五至八年时间内，恩华争取自主研发的创新药获批上市。“二十”是指十个高

政策壁垒仿制药，例如阿芬太尼、羟考酮、舒芬太尼、瑞芬太尼、地佐辛、氯硝西洋注射液、劳拉西洋注射液等，以及十个高技术含量仿制药，例如长效注射液、舌下含片、口腔黏膜片、防滥用技术等。“百”是指到 2025 年末，争取达到一百亿的工业营收。需要说明一下，此规划为公司保持可持续发展的战略激励目标，而不是对未来的业绩承诺。

问题 7、TRV-130 预期的市场空间如何？

答：TRV-130 上市两至三年可实现较高收入，远期能够达到 10 个亿以上。

问题 8. 恩华的货币资金是否存在受限的情况？

答：恩华的货币资金存在受限的约 1,023 万元，主要为银行承兑汇票保证金及信用保证金，剩余的货币资金不存在受限。为提高资金的利用效率，对部分货币资金进行了理财安排，比如购买了银行结构性存款。

问题 9、恩华的研发费用大幅度上升，而管理费用下降，是否是通过财务会计处理将部分管理费用划为研发费用？

答：研发费用大幅度上升主要系恩华重视创新和研发，虽然在这方面恩华走过弯路，但是随着苏州研究院、上海枢境生物科技有限公司和张江实验室等的成立，大家应该能看到恩华对研发的重视是实实在在地投入，研发费用是实实在在的增长。2020 年度公司管理费用的下降，主要系计提的股权激励费用减少及原控股子公司恩华和润退出合并报表共同影响所致，公司没有通过财务会计处理将部分管理费用划为研发费用情况。

问题 10. 恩华未来的研发投入非常大，减少现金分红为未来预留资金，作为股东，我非常赞成。在分红方面，我们希望少现金分红，多考虑回购。我的问题是，在十四五期间，恩华工业营收复合年增长率在 25%左右，而公司在 2020 年度报告中披露预计 2021 年度的收入在 10%左右，请问如何实现十四五规划的营收目标？

答：首先，我向大家阐明，十四五末营收达到 100 亿是战略性规划，不是承诺。收入增长路径的核心是产品研发和上市，主要包括十个高政策壁垒仿制药和十个高技术含量仿制药。关于营收增长率，可能恩华在披露方面较为保守，我们争取改进，以给予资本市场信心。恩华 2021 年营收增长率会在 10%以上，大家可以看定期披露的财务数据。目前，在没有重大不利事件的情况下，恩华在单位风险下，收益的确定性是有保障的。

问题 11. 请问江苏好欣晴 IPO 的时间表，以及恩华与好欣晴并表的可能性？

答：江苏好欣晴可能会在两至三年后上市，在香港上市可能会更快。江苏恩华药业股份有限公司与好欣晴没有并表，剥离出去主要是由于当时国家政策不允许公司控股子公司分拆单独上市；现在政策允许后，并表成本较高，但是我们目前也在考虑，恩华成立好欣晴的初心是将线上线下相结合，成立互联网医院，为患者和医生提供一个便捷的平台，更好地服务于患者。

问题 12. 结合中枢神经领域药物的竞争格局, 与友商相比, 恩华的优势体现在哪里?

答: 由于一些历史原因, 恩华与行业标杆企业的发展相比, 确实存在差距。不过, 几十年来, 恩华药业聚焦于中枢神经药物领域, 将时间、管理、人才、资源等全部投入到中枢神经领域。由于持续聚焦的战略定位, 恩华在整体医药细分行业的优势会得以凸显, 并逐步缩小与其他药企之间的差距。到 2025 年末, 恩华争取做到中枢神经药物领域第一品牌, 并具备比较扎实的创新产品管线。此外, 我们会不断提高恩华的营销队伍的专业化水平, 通过更加专业、科学、规范的方式, 进一步增强我们与医院和患者之间的沟通。

问题 13、想请教一个关于新药研发方面的问题, 麻醉药品的研发瓶颈是什么? 更好的麻醉药品出现会不会对目前的市场格局产生比较大的冲击?

答: 如果有更好的麻醉药品出现肯定会对目前的市场格局产生比较大的冲击, 这是毫无疑问的。恒瑞和人福的瑞马唑仑就是近期上市的麻醉类产品, 目前国内还未出现你所描述的麻醉类重磅产品。现在的麻醉药品, 包括我们今年年底将获得 IND 的项目, 基本都是根据临床需求对已有药物进行结构改造。目前, 在麻醉类、抗精分和抗抑郁的药品研发过程中, 恩华还没有开发新靶点和全新化合物。从国际上来看, 五年内同时具备肌松、镇痛等优势的完美麻醉药可能不会出现, 如果有好的讯息, 欢迎您指导。

关于麻醉药品研发的瓶颈, 以及麻醉药品为什么没有新靶点或者新化合物, 这方面我会后找专家了解后再沟通。

问题 14、恩华如何吸引、激励并留住优秀的研发人才?

答: 恩华不断引进国际知名药企的优秀人才, 例如从 GSK 引进经验丰富的科学家, 目前在上海枢境生物科技有限公司任职。此外, 恩华也与国内和国际知名专家合作。总之, 恩华在中枢神经药物的研发人才属于国内一流水平。关于人才如何“引得进、留得住、用得好”, 我觉得主要包括以下三个方面, 一是当期经济方面; 二是从企业长久发展来看, 可以进行股权激励等; 三是为人才提供成长空间, 恩华充分尊重人才的想法, 包容、信任人才, 恩华可以支持他们实现个人的价值。

问题 15、从去年下半年开始, 恩华陆续有很多新产品获批, 可以介绍一下新产品的销售表现吗?

答: 舒芬上市后, 医院麻醉科会同时用锐纷和舒芬, 这也对瑞芬的销量造成了一定积极影响, 目前瑞芬的销售大约在一至两亿元左右。瑞芬、舒芬、羟考酮等产品的销售收入可以弥补集采的损失, 随着新产品的陆续获批上市销售, 公司未来有信心实现 25%左右的增长。

问题 16、关于监管方面, 精麻类药品集采政策是否会有变化, 咪达唑仑是否会由二类升为一类?

答: 我们在做咪达唑仑升为一类的准备工作。为了防滥用和流弊, 国

	<p>家相关部门也在积极的相互沟通，短期内麻醉类和精神类药品进集采的可能性不大。</p> <p>问题 17、麻精药品溯源追踪系统会对企业有什么影响？</p> <p>答：该溯源系统的建立对企业是利好，由麻协会牵头建立这个溯源系统并成立了一个公司，出资人包括国药控股、人福、恩华等，也就是说恩华是这个溯源系统的股东之一，现在正在加快推进有关工作。</p> <p>问题 18、麻精药品原料药方面如何补足短板？</p> <p>答：恩华所有的原料药自己生产，瑞芬太尼的原料恩华从国药控股购进，而国药控股没有舒芬太尼原料，我们供给国药控股舒芬太尼原料，两家互惠互利。</p> <p>问题 19、远恒的产品与中枢神经药物领域关系不大，不知公司如何考虑？</p> <p>答：这属于历史形成问题，远恒当时属于徐州市的困难企业，根据政府要求并入恩华。远恒目前主营产品聚焦于滴眼液、妇科和皮肤科用药。此外，医美行业前景可观，远恒可以把数十年在皮肤科用药的经验和资源用于医用化妆品的研发和生产上，因此，远恒目前也在考虑转型。</p> <p>问题 20、 溯源系统对口服缓释片的影响会比较大吗？如何考虑透皮贴剂？芬太尼的销售如何达到十亿元？</p> <p>答：溯源系统主要目的在于预防麻精药品的流弊，因此，追溯系统不会影响缓释制剂的销售情况。透皮贴剂我们也在考虑中，由于其生产设备投入成本过高，加上其他企业的透皮贴剂销量不是很可观，因此，我们透皮贴剂的推进进程不是很快。另外，芬太尼系列产品实现十多个亿的销售不是承诺，是公司制定的具有挑战性的目标，对此，公司还是很有信心实现的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 6 日