

证券代码：002755

证券简称：奥赛康

北京奥赛康药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国海证券：许睿 平安基金、长江证券资管、创金合信基金、西部利得基金
时间	2021年5月17日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	首席战略官 宋婷婷 证券事务部总监 马竞飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>2020年受新冠疫情影响，因公司产品以供住院患者使用的注射剂为主，上半年公司产品销售下降幅度较大，随着国内疫情得到有效控制，下半年公司业务逐渐恢复至正常水平。2020年公司实现营业收入37.83亿元，同比下降16.29%；归属于上市公司股东的净利润7.22亿元，同比下降7.60%。下半年营收和净利润环比上半年分别增长51.80%和116.42%。2021年一季度，奥赛康实现营业收入9.31亿元，同比增长31.33%；归属于上市公司股东的净利润1.78亿元，同比增长67.35%，延续了此前的复苏态势。</p> <p>公司面对新冠肺炎疫情带来的困境，沉着应对，在确保员工安全、健康的前提下，有序恢复公司各项生产经营活动，积极推进“保基本、稳预期、调结构”转型升级的战略调整，兼顾近期效益与远期发展，采取了一系列措</p>

施。

“保基本、稳预期、调结构”转型升级战略调整的重中之重是“调结构”。对研发管线进行结构调整，重点聚焦小分子靶向创新药物研发，并围绕肿瘤免疫领域布局生物创新药，全年研发投入 4.08 亿元，占主营收入比例 10.79%，远超行业平均水平。

2020 年公司加大研发投入强度、调结构转型主要体现以下几方面：

(1) 夯实生物药平台，实现生物药、化学药并举

奥赛康药物研究院生物医药研究所（南京）始建于 2011 年，通过与国际知名生物医药研发公司合作，采用技术许可的方式，引进技术难度高、有一定的技术壁垒而市场潜力大的项目，快速搭建并完善公司的生物医药研发技术平台。同时，为了充分利用美国的先进技术和高端人才优势，公司于 2012 年在美国成立 AskGene Pharm Inc.（奥赛康美国生物医药研究所）。

截至目前，生物医药研究所（南京）和 AskGene 共有研发人员 43 人，硕士以上人才占比 95.3%；两个生物医药研究所分工明确，AskGene 专注于高质量的生物类似药和生物创新药的早期研发，包括分子设计、细胞株构建以及工艺开发；南京所专注于工艺重复与放大、分析方法的开发，以及 AskGene 研发项目在国内的注册报批及产业化。

Askgene 与美国公司 Xilio Therapeutics 签订了《专利授权许可协议》，根据协议，Askgene 将自有研发平台 Smartkine（具有全球知识产权的细胞因子改造技术平台）部分专利授权 Xilio，获得了 600 万美元专利授权首付款和未来销售提成。此合作将加快公司在肿瘤免疫领域的研发管线布局，推动公司自有研发平台实现产品转化。”

(3) PPI 产品升级扩群，巩固“保基本”存量挖潜

目前奥赛康药业是该细分领域的龙头企业，市场份额排名第一，现有主要产品通过注射剂质量和疗效一致性评价，手性迭代产品申报生产，将进一步巩固和扩大奥赛康药业在该细分领域的领先地位。

(4) 补强补齐抗耐药感染产品，形成新“硬核”

抗菌药物耐药性日益严重，已经成为全球严重的公共卫生问题，在细菌耐药性问题中以多药耐药革兰氏阴性菌感染最为严重。同样我国真菌感染的

发生率呈不断上升趋势，其中念珠菌和曲霉菌仍旧是医院感染最常见的致病性真菌。

奥赛康药业针对公共卫生安全有重大威胁的耐药感染，在现有广谱抗耐药感染药物注射用替加环素等产品基础上，从临床需求出发，已形成不同梯度、针对不同耐药感染的系列产品线布局，将进一步增强在耐药感染领域的地位，形成新的增长点。

（5）高端首仿解决临床亟需，“稳预期”的新增长点

面对国内许多临床治疗药品被国外企业垄断、社会公众用药负担沉重的状况，奥赛康药业将研发定位于中国临床亟需药品，继续通过技术创新研发高质量首仿药物，进军慢性病领域，解决国内患者用药可及性和先进性。

公司未来将继续聚焦于消化、肿瘤、耐药感染、慢性病等领域的产品研发、生产、销售。公司研发定位于临床亟需，着眼于创新药、高端首仿药，在“十四五”期间公司将持续加大研发投入，初步完成从“首仿为主、仿创结合”向“创新药为主、高端首仿药为辅”的结构调整。

二、公司收购唯德康情况介绍

唯德康是一家专业从事消化内镜领域耗材及设备研发、生产、销售的医疗器械公司，围绕内镜诊疗领域进行了系统性的产品布局，丰富的产品管线能够满足消化内镜诊疗领域的各种临床需求，具备较强的市场竞争力。

公司采用“唯德康”+“久虹”双品牌运营策略进行终端市场渗透，其中唯德康医疗定位于中高端内镜医疗耗材，久虹医疗定位于基础类内镜医疗耗材产品。公司产品主要分为三类：

1) 基础耗材类【久虹主要产品】：活检钳、圈套器等。

2) ERCP（胆管取石手术）和 ESD（早癌切除手术）【唯德康主要产品】：导丝、球囊、网篮等以及粘膜切开刀、止血夹、热活检钳、注射针等。

唯德康所处的细分赛道“消化介入器械耗材”与公司多年在消化领域的品牌积淀、客户资源（专家、医院）能够形成相互赋能和资源共享，未来依托上市公司的平台和消化领域资源，唯德康可以与上市公司在消化领域药械结合方面形成有效的协同，探索创新性方向，形成较高壁垒的“护城河”。

唯德康在研的有缘设备包括一次性胆道镜、胃镜、肠镜等也有望成为未来营收的高速增长点。

三、主要沟通问答

问题 1：公司收购标的唯德康医疗的竞争优势有哪些？

答：（1）产品管线优势，随着消化支架类产品线的补足，目标公司在消化内镜耗材领域已经初步完成全产品线的覆盖。丰富的产品管线能够满足消化内镜诊疗领域的各种临床需求，有助于帮助公司拓宽销售渠道，实现交叉销售。

（2）渠道建设优势，公司深耕内镜诊疗耗材领域多年，通过优质的产品服务与经销商及终端客户建立了较为牢固的联系。根据公司提供的材料显示，目前公司的核心产品已经在全国千余家得到应用。较为完善的渠道网络有助于公司触达临床医生，贴近临床需求，持续保持产品的迭代和升级。

（3）品牌优势，公司以久虹+唯德康双品牌营销策略，覆盖消化内镜耗材领域的低端及中高端市场。长久的合作关系，使得公司在消化内镜耗材领域形成了较强的品牌影响力，能够在新产品入院或争取新的销售渠道方面提供保障。

（4）协同优势，公司目前已经在消化介入诊疗领域形成了全面的产品线覆盖，未来可以与上市公司在消化领域进行药械结合方面形成有效的协同，探索创新性方向。

问题 2：公司创新药 ASK120067 的研发进展？

答：公司三代 EGFR 抑制剂 ASK120067 已经完成了 NDA 之前 IIb 期临床最后一位患者的入组，该项目在 2019 年拿到了 CDE 的有条件批准，可以用 IIb 临床的数据申请上市，目前已经进入了 NDA 申报的准备阶段，后续会有临床监查、临床数据锁库、分析、总结报告撰写等工作，预计在今年下半年递交 NDA 申请，在此之前会有一个 pre-NDA，会根据国家对 pre-NDA 的答复来对 NDA 计划进行修正。目前阶段性数据显示 120067 项目颅内转移的治疗效果和 ORR 符合我们的预期，明显高于 CDE 有条件上市的要求，

	<p>数据统计完成后我们会第一时间发布。</p> <p>问题 3：铁剂产品的市场及公司引进的麦芽酚铁胶囊产品的优势？</p> <p>答：目前铁剂制剂主要是二价铁、硫酸亚铁，但是这些铁剂上市时间比较久，有一些难以克服的问题，比如吸收、胃肠道不良反应等。公司引进的铁剂是一款同时获得 FDA 和欧盟批准的产品，该产品对胃肠道刺激较小，补铁的效果也很突出。公司的产品为口服，对比注射剂更加方便，耐受性也更好，未来的市场空间很大，可以拓展到肿瘤患者、儿童患者市场。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 5 月 17 日