

证券代码：003020

证券简称：立方制药

合肥立方制药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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	上海证券：黄卓、张林晚、李斯特； 汇添富基金：向秋静；前海开源基金：黄智然； 中信保诚基金：陈爽；华泰保兴基金：张蔚洁； 国泰基金：任一林；融通基金：杨有为
时间	2022-2-16 10:00
地点	立方营销大楼五楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书夏军先生，证券事务代表张园园女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2021 年受让 13 个滴眼剂是出于怎样的考虑？眼科品种中有哪些比较好的？</p> <p>答：眼科产品市场规模在不断扩大，并具有一定的消费属性，销售受集采的影响较小。收购的 13 个滴眼剂品种，公司分成临床品种和 OTC 品种在分别推广销售。其中金珍滴眼液、加替沙星滴眼液、吡嘧司特钾滴眼液等产品公司都已在开展产品再开发，长线布局产品销售。</p> <p>2、在研品种中有看点的产品介绍？</p> <p>答：一个是抗体融合蛋白创新药的开发，动物实验结果较好，在合作开发中；其次，基于公司渗透泵制剂技术平台，也在开发创新药品种和高难度渗透泵复杂制剂；在精麻药品方面，处于研发阶段的盐酸羟考酮和盐酸哌甲酯两个品种的市场竞争格局及市场容量都较好。在中药方面，也在着手加大研发力度和中成药立项选题。</p>

3、1 月份披露减持公告的股东减持原因，减持方式？

答：董监高中只有 1 位监事披露了减持公告，其持有股份数总计 30 多万股，减持计划按照规定不超过 7.59 万股，总量较少，影响较小。

另外 1 个是机构股东广发信德投资管理有限公司—广发信德中恒汇金（龙岩）股权投资合伙企业（有限合伙）和广远众合（珠海）投资企业（有限合伙），合计持有公司 348 万股，占公司上市前总股本比例 5.01%，根据其首发上市相关承诺，在减持公司股份之前需进行预披露，其主要减持原因是获得投资回报。减持方式均按照已披露的减持计划实施。

4、未来在精麻领域渗透泵产品的布局？

答：国家法规对精麻品种有数量限制，其立项难度比较大，除了前面说到的品种外，公司陆续筛选了若干其他品种做备案，其中有一个产品在补充资料阶段。未来公司也将紧跟国际上相关领域的研发情况，结合公司特色技术平台进行剂型创新。

5、益气和胃胶囊未来的规划及预期？

答：益气和胃胶囊近几年的增长速度比较快，主要原因包括它是国家基药目录独家品种，疗效确切，得到医生和患者的认可，这是产品销售增长的基础。

其次，根据国务院办公厅印发的《关于进一步做好短缺药品保供稳价工作的意见》（国办发〔2019〕47 号）文件，“要逐步实现政府办基层医疗卫生机构、二级公立医院、三级公立医院基本药物配备品种数量占比，原则上分别不低于 90%、80%、60%”。目前来看，益气和胃胶囊在医院数量、销量上增长空间还比较大，产品以临床销售为主。

除原产线外，公司新增单班 5 亿粒益气和胃胶囊专线，可以满足销售增长需求。

6、非洛地平缓释片作为可能集采的品种，未来的增长是否稳定？非中标区域价格体系如何？

答：按照前期集采规则，非洛地平缓释片暂不具备集采条件。非洛地平缓释片近几年总体增长良好，高血压药品较多大品种已经实施了集采，非洛地平缓释片作为尚未集采的高血压药品，预计将维持良好的销售增速。

公司非洛地平缓释片已经完成一致性评价研究工作，处于CDE审评中。目前非洛地平缓释片临床终端，绝大多数销售还是来自于原研地产化的阿斯利康非洛地平缓释片。如非洛地平缓释片后期集采，公司也必将参与到集采中，如果顺利中标，预计可以获得更多的临床终端，带动公司非洛地平缓释片销售增长。

慢性病处方药换药存在一定风险，患者一般会有较强的用药粘性。在非洛地平缓释片集采后，预计在非中标区域将保持一定的存量市场。公司将根据非中标区域各省市对于集采非中选品种挂网政策要求制定非洛地平缓释片在非中标区域的价格体系。

7、硝苯地平目前集采的进度？

答：公司第一批硝苯地平控释片成品于1月中旬完成生产，可以上市销售。国家医保局已于2022年1月底发布第七批集采品种报量通知，根据以往集采的经验，预计3-4月集采报价，7-8月实施落地。

8、双层渗透泵与单层渗透泵的成本差异？

答：双层渗透泵结构更加复杂，成本更高。

9、渗透泵技术来源？

答：公司成立之初便认识到技术优势带来的市场竞争力，通过与高校合作及技术转让的方式获得了第一个渗透泵制剂产品，后续依靠引进人才、自主研发等，实现了渗透泵制剂技术产业化，并开发了系列产品，逐步建立公司在渗透泵领域的技术优势。

	<p>10、 销售队伍的协同建设</p> <p>答：销售分为临床渠道和 OTC 渠道两个销售模块，也组建了眼科产品销售队伍，用专业的人做专业的事。</p> <p>11、 公司有大品种进集采的吗？</p> <p>答：目前没有。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022-2-16