

股票代码：002693

股票简称：双成药业

海南双成药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：018-20220421

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 checked="" 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	线上参与公司双成药业 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 21 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“双成药业 IR”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：Li Jianming 先生 独立董事：商小刚先生 副总经理、董事会秘书：于晓风女士 财务总监：王旭光先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：贵公司连续七年未分红，对中小股东何谈回报？目前净资产仅 1 元多每股，是否面临退市风险？2021 年营业收入 3.2 亿，销售费用达 1.89 亿，钱是如何花的？宁波双成目前营收不足以消化折旧，在增加营收方面公司做了哪些努力？主业不见增长贵公司董事长父子又成立宁波奥拉搞半导体是不是不务正业？上市时承诺的“国际化，做好药”：是忽悠股民的口号？2022 年预算营收减少，出售资产带来利润转正，请问出售的什么资产？贵公司还有多少资产可以出售？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司 2021 年度实现营业收入 32,029.35 万元，同比增长 18.87%，实现归属于上市公司股东的净利润 -2,032.51 万元，同比增长 61.89%。公司经营业绩稳中有升，基本面持续改善。公司持续经营能力不存在重大不确定性，未面临退市</p>

风险。近年来公司已成功研发出四个多肽产品，通过一致性评价、或视同通过一致性评、或获得欧美国家上市许可，中国多肽制剂产品在发达国家获得的第一和第二个批文均为双成药业研发成功，充分说明双成药业是具有国际研发水平的药企。公司的未来发展：充分利用公司已有的多肽研发能力的优势，更加高效快速的研发新品种；坚持公司既定的国际化发展方针和策略，开发更多具有国际市场的产品，获取更多的国内国际上市许可，接受更多的 CMO 项目和产品订单，实现更多的国际市场的销售；继续开展和扩大高端 CDMO 业务，公司继续利用现有优势扩大 CDMO 和业务，提高和改善公司的经营状况。谢谢！

2、问：贵公司上市提出的“国际化，做好药”目标，十年来仅仅是一个口号而已，2021 年全年的出口收入有多少？宁波双成至今未投产如何解释？投资杭州奥亚巨亏，由上市公司买单，成立维乐公司联营又造成官司形成应收款 600 多万未收回，公司管理层如何尽责把关？谈何维护投资者权益，做为一个家族控股的上市公司是不是把公司当成了利益输送的提款机？

答：尊敬的投资者您好：公司一直坚持国际化战略不变，近些年已经形成国际销售市场，2021 年全年出口收入为 2,791 万元。宁波双成已经正常投产，包括受托研发和受托生产。公司管理层严格执行经营决策、相关业务已按规定履行审批、披露程序。谢谢您的关注！

3、问：请问贵公司近 5 年在新药研发方面有何举措，目前新药研发方面的成效，未来新药研发的计划，谢谢

答：尊敬的投资者，您好。您所说的“新药”是一类创新药还是新的品种？如果您说的是一类创新药，根据中国医药行业研发水平，大部分药企是没有这样的水平和足够的资金支持进行创新药的开发。公司目前暂时没有开发一类创新药的条件，虽然有新药开发计划，需在时机成熟时再以执行。目前公司研发主要聚焦在多肽产品、复杂制剂领域。近年来公司已成功研发出四个多肽产品，通过

一致性评价、或视同通过一致性评、或获得欧美国家上市许可。目前公司还有两个品种分别在中国和美国处于审评阶段,有望今年获批。除此之外,公司还有7个产品处于研发中后期。其中NM101和SC-001(SC-C134)是抗肿瘤药物,NM101为公司纳米药物开发技术平台研发的第一个品种,由于该产品生产工艺复杂、研发难度高,设备先进,质量要求苛刻,较难在美国获得批准,目前在美国还没有仿制药获批上市,也没有中国药企向美国FDA递交该品种的申请。公司已完成研发工作,并已在2022年向美国FDA递交了申请,在中国的申请也在积极准备中;SC-134原料药昂贵,制剂生产工艺也相对复杂,因此公司独立开发了原料药的合成生产工艺,自研工艺高效可靠,并大大降低了原料药的生产成本,增强了公司产品获批后在市场上的竞争力。2021年底公司披露了关于拟投资新建长效多肽制剂车间(第五制剂车间)项目的公告,该车间建成后将用于多肽复杂制剂的生产,面向国内外市场。公司采用自主研发的创新技术和生产工艺,设计和选用先进生产设备,具有科学、高效、绿色优势。公司SC-141多肽长效制剂经过实验室研发和中试放大,生产工艺趋于成熟,初步具备技术转移的条件,将作为第一个长效多肽复杂制剂的品种进入第五制剂车间放大生产。项目设计充分体现了科学发展、高质量发展、绿色发展、低能耗发展的经济理念,充分满足环保管理要求。由于制剂工艺复杂及知识产权的保护,目前无仿制药获批的报导。除SC-141之外,公司还有两个长效多肽的品种(SC-116和SC-140)正在研发过程中,研发完成后部分或全部生产步骤也将在第五车间制剂车间进行。另外,公司已有相对成熟的纳米药物技术开发平台,并开始为客户进行纳米药物项目的早期开发。公司将继续考虑如何利用该平台技术开发新的品种。创新药物的研发将是公司长期发展的目标。

**4、问：贵公司的销售费用 1.8 亿，工资支出占 90%，是什么工资？
2022 贵公司的宁波双成还是停产状态吗？**

答：尊敬的投资者您好！2021 年公司销售费用 1.89 亿元，工资

支出 261 万元，占比约 1.38%，均为销售人员的薪酬。控股子公司宁波双成已经是正常经营，业务包括受托研发及受托生产。感谢您的关注！

5、问：公司去年业绩亏损，请问公司一季度净利能实现同比扭亏的原因是什么？政府补助是否是主要原因？

答：尊敬的投资者您好：公司 2022 年一季度业绩预告已披露预计盈利 55-80 万元，主要原因为报告期内收到仿制药质量和疗效一致性评价奖励所致。感谢您的关注！

6、问：李总您好，请问公司目前 CMO 业务在手订单情况如何？

答：尊敬的投资者，您好。作为 CMO 项目的生产企业，注射用比伐芦定在国内外上市产品均为公司生产，美国上市销售的依替巴肽注射液也为公司生产。另外公司还与国内外数家药企签订了 CMO、CRO 合作协议，有些项目已经开始执行，有些项目由于两年多的疫情受到影响和延迟。目前还有一些国际 CMO 项目正在洽谈中。CMO 项目多是国际合作或中美（欧）双（三）报的项目，公司凭借着国际水平的研发优势和良好的 GMP 管理规范赢得了合作伙伴的信任。CMO 和 CRO 项目已经开始为公司的运营做出贡献，如公司 2021 年披露的年报所示，过去两年该业务持续增长。公司继续利用现有优势扩大这方面业务，提高和改善公司的经营状况。

7、问：公司有没有围绕新冠疫情有针对性的研发仿制药品？谢谢

答：尊敬的投资者您好，公司没有研发针对新冠疫情的药品，感谢关注。

8、问：公司无菌制剂生产质量管理体系通过菲律宾的 GMP 要求，请问公司下一步的计划是？未来在拓展菲律宾市场上有哪些规划？

答：尊敬的投资者，您好。公司无菌制剂生产质量管理体系通过菲律宾的 GMP 要求为公司出口药品到菲律宾创造了条件。未来在菲律宾市场的拓展上有两方面：一是为我们 CMO 项目的合作者生产产品出口到菲律宾；二是公司药品在菲律宾的申请也处于审评过程中，

一旦获批，我们将出口自己的药品到菲律宾。

9、问：医疗板块持续受挫，请问李总怎么看待未来一段时间医疗行业的发展趋势？

答：尊敬的投资者，您好。国家一致性评价和集采政策的推进给医药行业带来巨变，对药企形成严峻挑战。一致性评价将提高我国药品质量，集采将导致药价大幅下降，利国利民。在这种情况下，药企要想生存和发展就必须有自身独特的优势，没有优势的企业可能会被淘汰。公司选择了国际化的发展策略，建立了具有国际水平的研发队伍，多次在欧美发达国家获得批文，下一步公司的研发将聚焦在复杂的原料药和制剂方面，特别是多肽相关产品。公司也建立了具有国际水平 GMP 管理体系，对药品获批、国际 CMO 项目的承接创造了条件，为长期发展奠定了基础。因此，我们对公司未来的发展充满信心。

10、问：湖南启动“价格纠偏”，看到公司注射用磷酸川芎嗪、注射用法莫替丁被暂停挂网，主要原因是什么？公司其他产品有被暂停挂网的风险吗？公司目前湖南市场情况如何？

答：尊敬的投资者您好，湖南省部分品种实行价格纠偏，是因不同厂家挂网价格差异较大，湖南试点进行不同厂家品种统一价格的尝试，由于政府推出的统一价格明显偏低，与公司其它省市挂网价差较大，故此公司不认可这个价格，被予以暂停挂网。公司不在这个试点名单品种目录的其它产品还是正常销售的。谢谢！

11、问：公司目前产能利用率情况如何？

答：尊敬的投资者您好，公司冻干粉针制剂产能利用情况：2020-2021 年产能利用率在 50%-65%之间。感谢关注。

12、问：海外疫情、国际局势对公司海外业务有产生哪些影响？

答：尊敬的投资者您好：公司国际业务正常进行，影响不大。感谢您的关注！

13、问：公司拟将盐酸美金刚片知识产权授予百善药业是出于怎样的考虑？目前的最新进展是？此转让收入是否计入一季度业绩？

答：尊敬的投资者您好：公司的研发品种，可以自己销售获得利润也可以转让给其他方销售实现收益，针对近些年医药行业政策对公司产生的不良影响，公司也在调整经营战略，探索更适合公司发展的经营模式，公司发挥自身研发、国际水平 GMP 质量体系的优势，在研发方面提速增效，将研发获批的部分品种转让给有关领域销售实力较强的企业，让研发成果快速转化，病人能尽快地用上好药，公司也更早地得到回报。目前正常履行按协议，收入未达到计入一季度业绩的条件。谢谢！

14、问：注射用胸腺法新进入国家集采后，销量是否有达预期？目前市场占有率有多少？

答：尊敬的投资者，您好。注射用胸腺法新进入国家第五次集采，从 2021 年 10 月份陆续开始执行，时间比较短，目前还没有看出不符合预期情况，注射用胸腺法新目前的市场销量占有率是 13%。长期影响需 2022 年过后才能确定。

15、问：注射用比伐芦定目前在美国销售的情况如何？预计毛利率能达到多少？

答：尊敬的投资者您好：公司 2021 年注射用比伐芦定销售收入 1,977 万元，毛利率 20%左右。谢谢您的关注！

16、问：1、公司冻干粉针制剂产能利用情况：交流会公布 2019-2020 年产能利用率在 65%-70%，2020-2021 年产能利用率在 50%-65%之间。为何产能利用率逐年下降？ 2、2021 年底公司披露了关于拟投资新建长效多肽制剂车间，为何在产能不断下降的同时还要斥巨资扩大生产线？

答：尊敬的投资者，您好。与 2019 -2020 年相比，2020-2021 年产能利用率虽然有所下降，公司的收入和利润是增加的，造成这种情况的原因是因为这两个时间段的产品的结构是不一样的，2019 -2020 年产能利用率虽然高，但产品价格低，利润空间小，带来的营收和利润比 2020-2021 年低。在 2020-2021 年期间，我们更多聚焦在产品价格高，利润空间大的产品上，营收数据说明公司在产品

结构的调整初见成效。随着国家集采政策进一步落地导致药品价格大幅下降，特别是对小分子化药的影响更大，原来用于生产这些产品的车间不需要开足马力生产，因此导致 2020-2021 年产能下降。这也说明产能利用率不是衡量企业运营情况好坏的唯一标准。国家一致性评价、集采政策的推进带来了医药行业的巨变，给药企提出新的挑战，要求药企开发出更具有竞争力的产品，实现差异化发展。长效多肽制剂工艺复杂，对研发团队的水平要求比较高，开发难度大，但产品利润空间高、生命周期长，因此公司选择加大长效多肽领域的投入。同时，公司也将淘汰一些利润空间低、竞争激烈的小分子化药产品，优化产品结构，逐步实现产品结构的彻底转型。目前，公司利用已有的多肽研发能力的优势，已完成 SC-141 多肽长效制剂实验室研发和中试放大，生产工艺趋于成熟，初步具备技术转移的条件。因此 2021 年底公司决定投资新建长效多肽制剂车间（第五制剂车间）项目。该车间建成后将用于多肽复杂制剂的生产，面向国内外市场。公司采用自主研发的创新技术和生产工艺，设计和选用先进生产设备，具有科学、高效、绿色优势。该产品将作为第一个长效多肽复杂制剂进入第五制剂车间放大生产。项目设计充分体现了科学发展、高质量发展、绿色发展、低能耗发展的经济理念，充分满足环保管理要求。项目建成后，投产的产品将突破该复杂制剂的技术壁垒，即为病人带来高质量的药品又具有很好的可及性，由于制剂工艺复杂及知识产权的保护，目前国内外无仿制药获批的报导。除 SC-141 之外，公司还有两个长效多肽的品种（SC-116 和 SC-140）正在研发过程中，研发完成后部分或全部生产步骤也将在第五车间制剂车间进行。第五车间的投产可以帮助公司建立和长期维持公司的优势，实现差异化发展，与同行业的其它企业区分开来。

17、问：公司销售模式的描述为：采用招商、自营模式相结合，公司在各地区派驻商务经理及市场部人员，产品以医院为单位进行招商，由各地商业公司负责配送。代理商构建销售网络，公司通过定

期对代理商的学术培训，提高其专业水平，并指导其完成市场开拓工作，从而凭借产品优势构建起高效的销售网络。请问目前在公司主要产品胸腺法新、比伐芦定进入集采后公司的销售模式是否发生变化？对销售费用的是增加还是减少？是否反映在 2021 年的年报中？

答：尊敬的投资者您好：公司主要产品注射用胸腺法新、注射用比伐芦定进入集采后销售模式基本保持不变，相应的销售费用将有所减少。公司 2021 年第四季度才开始执行集采政策，对 2021 年度的业绩影响不大。感谢您的关注！

18、问：海南自贸区的发展对公司有哪些影响？

答：尊敬的投资者您好，海南自贸区的政策中企业得所税为 15%，但公司已是高新技术企业所得税为 15%，其他自贸区政策公司持续关注中，谢谢！

19、问：公司进入集采的产品与没进入集采的产品在销售模式上有什么不同，对于集采产品公司有什么措施来应对毛利率压力呢？

答：尊敬的投资者您好：公司目前的销售模式基本保持不变，相应的销售费用将有所减少。公司将采取以下措施提高毛利率：加大出口业务量，争取新产品获批上市，增加受托研发收入，拓展增量市场。感谢您的关注！

20、问：从财报看，亏损多因宁波子公司经营导致。今年相较于去年宁波子公司有产量提升吗？具体是哪些产品和业务？

答：尊敬的投资者您好，宁波双成业务包括了受托研发、受托生产，已签订受托项目中有些项目由于疫情受到影响和延迟，但宁波双成正常生产经营中。谢谢！

21、问：公司 2020 年就收到 FDA 盐酸美金刚片、普瑞巴林的 ANDA 认证但为何迟迟没有销售信息？我们有没有计划盐酸美金刚片、普瑞巴林预计何时出口销售？

答：尊敬的投资者，您好。盐酸美金刚片、普瑞巴林属于小分子化药，在美国获得批文的厂家多，市场竞争激烈，几乎没有利润空间。

公司计划把资源用在其他更好的产品和业务上，这两个产品还要看市场变化，伺机而行。

22、问：依替巴肽是不是是否获得 ANDA？公司未来的销售计划？

答：尊敬的投资者您好，公司依替巴肽注射液（20mg:10ml）已获得美国上市许可，截止目前公司已收到美国客户的订单。谢谢！

23、问：贵公司 2021 年比伐卢定在美销售情况如何？交流会中公布 2021 年比伐卢定在美国销售由合作伙伴预计 4 万支，那 2022 年预计为几万支？

答：尊敬的投资者您好：公司 2021 年比伐卢定在美销量大概 9.4 万支，销售收入 1,977 万元，2022 年销量预计较 2021 年略有增长。谢谢您的关注！

24、问：胸腺法新获得意大利药品管理局颁发的上市许可证已经 2 年有余，在意大利为何没有形成销售？未来销售计划为？

答：尊敬的投资者，您好。注射用胸腺法新的原研产品是在意大利获批的，是欧美国家中唯一批准注射用胸腺法新上市的国家。公司在意大利申请注射用胸腺法新上市的目的是确认自研产品也能达到同样要求，把公司的产品与其他仿制药区分开来，为公司产品在国国内的竞争建立优势。不论是原研还是其他公司产品，注射用胸腺法新在意大利都没有形成规模销售，鉴于这种情况，公司暂时没有在意大利销售的计划。

25、问：免疫调节多肽类药物是否能提高老年人体免疫力，预防新冠病毒？

答：尊敬的投资者您好，公司的注射用胸腺法新适用症：1）慢性乙型肝炎；2）作为免疫损害病者的疫苗免疫应答增强剂。免疫系统功能受到抑制者，包括接受慢性血液透析和老年病患者，本品可增强病者对病毒性疫苗，如流感疫苗或乙肝疫苗的免疫应答。谢谢！

26、问：胸腺法新已经通过一次性评价并且进入集采，请详细介绍下公司胸腺法新进入集采后销售模式是否有变化？对销售成本下降是正向还是负向影响？目前销量与进入集采前比较是否有增

长？

答：尊敬的投资者您好，进入集采后销售模式基本保持不变，销售成本下降是正向，目前看销量，由于还在执行中与集采前比较差距不大，后期需要看集采执行情况，谢谢！

27、问：看到公司计提了较多减值准备，今年公司在应收帐款和存货的管控上如何计划？如何加快存货周转？

答：尊敬的投资者您好：公司 2022 年重点加强货款催收力度，控制存货库存余额，加快资产周转效率。感谢您的关注！

28、问：请问公司目前的在研产品管线是怎样的？公司研发费用逐年下降，请问今年研发投入计划是？

答：尊敬的投资者您好：1、研发管线中有数个多肽品种处于研发中期阶段。其中，奥曲肽注射液将在一年内进行中美申报，长效奥曲肽项目在研发过程中；SC-138 是另一个处于研发中期的多肽项目，该品种原研目前还没有进入中国市场，公司已完成 SC-138 研发的大部分工作，计划 1-2 年之内分别进行美中申报。2、公司 2021 年研发投入为 3,549.38 万元，较之 2020 年的 6,234.24 万元下降了 43.07%，主要系 2020 年研发投入中包含了外购技术 3,698.11 万元，剔除该项支出，2020 年度研发投入为 2,536.13 万元。所以从公司自行研发投入来看，公司研发投入是增加的。3、今年公司将一如既往地重视研发，加大研发投入，加快研发进程，争取更多新品种尽快申报、获批，为公司产品销售注入新的活力，推动公司持续稳定发展。感谢您的关注！

29、问：公司披露 2023 年预算，营收下降，具体依据是什么？

答：尊敬的投资者您好：公司尚未披露 2023 年预算。公司已披露的 2022 年收入预算下降，依据公司各片区市场销售目标、公司生产能力、以及新品上市销售等计划进行预测。感谢您的关注！

30、问：对二级市场公司股价表现，不知有何评价？上市十年仍处于破发价格，股权激励仅 1.9 元价格，如何反映公司前景？

答：尊敬的投资者您好，二级市场股价受宏观环境、市场环境等多

种因素影响，具有不确定性，公司为国家高新技术企业，聚焦于多肽原料药和制剂产品的研发、生产和销售。自十年前公司制定国际化发展的战略以来，经过多年的努力，已有多个多肽品种在不同国家（包括美国、欧洲）获批，并上市销售。充分利用公司已有的多肽研发能力的优势，更加高效快速的研发新品种，一方面快速开发相对简单的多肽品种，同时深耕复杂多肽制剂，特别是长效多肽品种。公司坚持既定的国际化发展方针和策略，提高和改善公司的经营状况。谢谢。

31、问：李总，公司目前股权质押比例较高，会出现“质押雷”吗？

答：尊敬的投资者，您好。截至目前，公司不存在股权质押比率过高的情况，所以不会出现“质押雷”的情况。谢谢。

32、问：关于资产负债率偏高的问题，公司打算如何处理呢？

答：尊敬的投资者您好：公司目前资产负债率为 33.68%，属于正常水平，公司偿债能力稳健，整体抗风险能力较强。谢谢您的关注！

33、问：依替巴肽注射液（20mg:10ml）已获得美国上市许可，从何时开始在美销售？最早反应在哪一年度哪一季报中？

答：尊敬的投资者您好：公司目前已收到客户订单。销售数据何时反应在相关定期报告取决于销售的发货时间。谢谢您的关注！

34、问：公司 22 年的生产经营目标是什么？新的业绩增长点主要来自于哪里？

答：尊敬的投资者您好：公司 2022 年的生产经营目标预计扭亏为盈。新的业绩增长点主要有：出口业务增长，新产品获批上市，受托研发收入增加，拓展增量市场。谢谢您的关注！

35、问：2022 年贵公司有哪些在国内外申报的药物？有望在何时获批？

答：尊敬的投资者，您好。今年公司的曲普瑞林注射液和依替巴肽注射液（75mg/100ml）的申请分别在中国和美国处在审评阶段，预期在今年获批。今年计划申报的项目有 2-3 个，均为国内国际双报，

	<p>预计审评时间一年半至两年半。</p> <p>36、问：纵观公司这三年来的策略一直坚持国际化战略不变，业绩也在不断好转，近些年已经形成国际销售市场，2021 年全年出口收入为 2,791 万元，给我们投资者不断信心！ 请问下管理层对于 2022 年公司国际业务有何规划？ 出口业务有何新的增长点？ 例如依替巴肽？ 管理层预估 2022 年全年出口大概有多少金额？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司出口的注射用比伐芦定 2022 年预计略有增长，依替巴肽注射液（20mg:10ml）截止目前公司已收到美国客户的订单。具体销售金额将根据实际销售情况确定。公司依替巴肽注射液（大规格，75 mg/mL），目前在美国 FDA 处于审评后期。谢谢！</p> <p>37、问：根据公告信息及交流会信息，现将公司目前主要业务归纳如下： 1、海外销售：比伐芦定（2021 年销售 1977 万）、依替巴肽（今年开始销售） 2、国内销售：胸腺法新（集采） 3、代加工：比伐芦定、盐酸美金刚 4、CMO、CRO：未知？ 如有不妥及不完善的请管理层补充完善，增强股东投资者投资信心</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。基本同意上述总结，公司补充如下：1、国内销售除了胸腺法新（集采）外，还有生长抑素、克林霉素、法莫替丁等二十多个品种。2、新品种获批、实现销售。3、境外销量会增加。4、有望签订新的 CMO 项目。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 04 月 21 日