

股票代码：002020

股票简称：京新药业

浙江京新药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 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	中航信托戴佳敏，泰康资产王晓峰，观富（北京）资产杨洁，光大资产徐德仁，富国基金姜恩铸，新疆前海联合基金张宇煊，龙石资本张钊，财通证券冯雪云，广发基金李善欣，安信证券刘亚洲，珠海盈米基金蒋栋，西南证券刘潇，兴业证券胡储辉、王声亮，APS 资产李运，华商基金朱明涛，惠州金山湖投资郑光强，上海宽远资产李韵滢，富安达基金许睿，金信基金谭智汨，海通证券卢煜，兴证国际刘思岐，平安证券李峰、叶寅、韩盟盟，光大证券陈峰，兴业基金陈旭，上海域秀资产刘云鹏，光大保德信基金孙维泽，中信证券沈威宇，中意资产臧怡，农银汇理基金李蕾，格林基金唐嘉晨，阳光资产彭康，百域资本唐林凤。
时间	2022 年 08 月 26 日（星期五）10:00-11:00，15:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书：洪贇飞，证券事务总监：黄晓东
投资者关系活动主要内容介绍	一、黄晓东介绍公司半年度业绩情况。 二、投资者提问及回答： 1、EVT201 与失眠市场上其他药品的对比情况怎么样？目前对 EVT201 最新预期是什么？ 答：根据 III 期临床数据，地达西尼（EVT201）在失眠障碍患

者中有较好的安全性和耐受性，公司看好其在失眠市场的前景。后续地达西尼上市后，会先产生销售行为，然后借助精神神经管线的自营团队实现快速放量，带来销售收入的快速增长。谢谢。

2、看到京新院外销售收入有较好的增长，院外市场未来的增长空间是怎么样的？未来在电商平台这个销售渠道的布局策略和定价情况是怎么样的？

答：经过对集采政策的适应，我们不断调整营销策略，通过院内市场疗效口碑的不断积累，逐渐把产品引流到院外，为患者带来更大的便利性。同时加大对电商平台等院外渠道的布局，未来两年预计院外市场销售收入占比会进一步提升。谢谢。

3、京新今年上半年心血管管线销售收入止跌回升，成为率先走出集采的企业之一，在应对集采方面，京新主要采取了什么措施？瑞舒伐这两年在续标的价格方面有什么变化，与第一次集采的价格相比会有提升吗？

答：集采后，经过几年的“修炼”，我们也总结了自己的经验：1) 均衡布局三大管线，调整产品结构，摆脱大品种依赖；2) 营销渠道的丰富化拓展，2019年自建CNS自营团队，从院内市场营销模式转变为院内和院外同步发展模式，适应、磨合和调整，带来了销售收入的快速增长；3) 适应规则的能力提升，销售收入超1000万的品种接近100%进入集采，打开市场准入大门，增加市场覆盖率，同时平衡价格、质量、供应稳定性的关系。未来这些经验也将持续支撑京新的发展。瑞舒伐的续标价格在一定区间内保持稳定。谢谢。

4、半年报中看到，创新药研发资源更多的向上海倾斜，之前上海研究院院长和总监都有变化，可不可以简单介绍一下上海研究院新的领导人和团队情况？

答：上海研究院的变化是我们根据自身发展规律做的变动，新的上海研究院院长曾任职默克、灵北、恩华等知名企业，有丰富的靶点筛选和临床经历。临床总监有丰富的创新药临床开发经历，负责推进临床进度，持续进行临床质量和推进速度的提

	<p>高。整体上京新的团队可以较好的适配未来创新药开发的节奏和需求。谢谢</p> <p>5、消化道管线上半年销售收入下降 4%，康复新液下半年能成为正增长吗？整个消化管道全年的展望和未来发展情况是怎样的？</p> <p>答：康复新液去年参与广东联盟集采，今年上半年疫情和去库存的过程影响了销售收入的增长。下半年随着疫情好转和发货进程的推进，预期销售收入会恢复增长，重回增长轨道。谢谢。</p> <p>6、山东明年能建设投产，产能释放大概是什么样的节奏？</p> <p>答：山东 1.1 期项目预计明年下半年可以建成投产。目前基地建设推进同时，也在为投产做准备，比如已经抽调上虞的一个团队专门为建成后的投产做规划布局。谢谢。</p> <p>7、今年上半年沙溪制药保持持续增长，一些品种也得到复产，未来在中药板块的布局是怎样的？</p> <p>答：中成药作为公司在化学成品药、化学原料药之外的中药业务补充。2021 年底并购完成沙溪制药之后，公司在中药领域形成了 2 个生产基地，并拥有数百个中药批文产品，目前上市在销售的中药产品 30 余个的整体布局。未来公司将适度加大对于中药提取、制造端的投入，已经规划在内蒙古扩建新的中药提取生产基地，更好的整合当前中药品种的资源。挖掘之前未销售的品种的复产机会，整合营销渠道资源。未来期待在中药业务保持持续稳定的收入增长。谢谢</p> <p>8、2021 年以来 CMO 业务的开展情况怎么样？毛利率在什么水平？</p> <p>答：CMO 业务从订单承接，到技术转移再到商业化需要 1.5-2 年的时间周期，这几年虽然受疫情和战争等因素的影响，订单仍在持续增量中。我们基于自身的制造能力，未来会不断增加客户订单，建立长期供应关系，实现长期放量。谢谢</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 08 月 29 日