

证券代码：837344

证券简称：三元基因

公告编号：2024-056

北京三元基因药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年7月11日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：申万宏源证券、银河证券、财通证券、首创证券、国泰君安、国投证券、中泰证券、兴业证券、渤海证券。

上市公司接待人员：董事长兼总经理程永庆先生；监事会主席许大海先生；副总经理刘金毅先生；副总经理张宾先生。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：公司干扰素产品进入集采目录后，对公司业绩的影响？

答：随着我国医疗、医药和医保“三医联动”改革工作的推进，医疗服务和医药供应的可及性和效率都得到了显著提升，全国统一大市场逐步形成，过去未被满足的潜在医疗需求得到释放，为供需再平衡提供了良好的条件，具有广泛生物学活性和免疫调节功能的干扰素类药物将迎来更广阔的市场空间和应用场景。特别是 2023 版国家医保目录的发布，公司产品人干扰素 $\alpha 1b$ （注射剂）产品说明书中列明的所有适应症均被纳入可报销范畴，公司产品在各级医疗机构的应用将进一步扩大。

随着三医联动改革和药品集采政策的实施，运德素产品提高了在各级医院，尤其是大型医院的准入范围，在集采地区扩大了药品入院的医院数量。以《广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购》为例，公司主要产品注射用人干扰素 $\alpha 1b$ （粉针剂）3 个规格全面、迅速地准入进院，集中采购自 2023 年 1 月 10 日开始落地实施。2023 年度，公司在广东、河南、山西等省份新增医疗终端 460 家，快速实现了医疗终端覆盖面扩增。长期来看，有利于进一步提升产品市场渗透率，促进公司产品向基层医院的快速覆盖。

问题 2：公司的运德素系列产品在江西省医保局牵头的干扰素省际联盟集中带量采购中中标，对未来市场增量空间意味着什么？

答：公司系列产品中选江西省干扰素带量采购将进一步夯实公司在未来保持高速增长的基础。2023 年 12 月，江西省医保局发布《干扰素省际联盟集中带量采购拟中选结果》，公司人干扰素 $\alpha 1b$ 注射液（水针剂）5 个规格、重组人干扰素 $\alpha 1b$ 喷雾剂、人干扰素 $\alpha 1b$ 滴眼液中选，约定采购期为 4 年，联盟省份包括 24 个省级采购主体。这一集中采购结果将陆续在各省级采购主体实施，公司已组织完成各项准备工作，包括营销网络的扩充和智能化新生产线的建设，在保证产量和销量的基础上，提升运德素在临床应用中的可及性。

与此同时，国家医保目录增补有利于公司产品对应的更多适应症纳入医保目录，将会进一步夯实运德素的基础用药地位，干扰素产品的覆盖人群和用药需求有望得到增加。2023 年 12 月 13 日，国家医保局、人力资源社会保障部发布了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2023 年)》，并于 2024 年 1 月 1 日正式开始执行。本次增补和调整，公司产品人干扰素 $\alpha 1b$ （注射剂）产品说明书中列明的所有适应症均被纳入可报销范畴，解除了过去仅限白血病、淋巴瘤、黑色素瘤、肾癌多发性骨髓瘤、丙肝、慢性活动性乙肝等病种可报销的限制。同时，本次医保目录调整后，儿童病毒性疾病被纳入医保报销范围，这将更有利于公司产品在儿科领域的推广。

问题 3：公司的销售推广策略如何？以及如何保障在实践中得到有效执行？

答：多年来，公司市场销售团队紧密围绕公司提出的“研发引领、医学驱动、学术推广、专业营销”的工作方针，制定系统的营销战略规划，高效扩建自营销团队，调整优化组织结构，协同医学部、市场部、销售部、商务部等多部门，坚持推广工作学术化和营销人员专业化的营销策略，旨在以产品临床医学价值为核心，以坚实的医学研究为基础，通过专业的营销团队进行高强度、高质量的学术推广，不断提升临床应用人员对运德素的临床价值认知和品牌影响力。

公司创始团队拥有深厚的学术背景和丰富的行业经验，也为公司的持续创新、技术研发和市场推广提供了坚实的保障。进入 2024 年以来，公司形成了以销售团队为核心，市场部、医学部、商务部等多部门高效协作的内部营销组织架构，打造了一支高素质、学术化的专业营销队伍，形成了强大的专业化营销能力。公司销售团队在年龄构成、学历水平、专业能力、产品知识、客户服务等方面实现全面提升，人员数量较上一年度实现翻倍增长。在销售模式方面，公司坚持采用代理和自营结合的双引擎驱动混合模式，高效覆盖各层级市场。同时，为了快速适应动态的市场环境，公司持续提升医院覆盖率，下沉基层市场，搭建完善的数字化营销体系，构建了数字化营销矩阵，通过数字化赋能，提高医院和医生的覆盖率，有效提高与医生之间的学术传播力度和沟通效率。

问题 4：对于公司新工厂的产能情况，能否有更多介绍？

答：进入 2024 年以来，公司已经入驻新厂区，公司新厂区多规格和多剂型运德素产品和新产品的产能规模将大幅提升，能够有效满足未来潜在的市场需求。公司新厂区设计和建设了多条制剂生产线，涵盖粉针剂、水针剂、喷雾剂、滴眼液、预充式注射剂和吹灌封一体化雾化吸入剂等多种剂型，为现有产品和即将上市的新产品提供充足的产能保障。

问题 5：公司干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入治疗小儿 RSV 肺炎项目最新进展和未来上市计划怎样？上市后的竞争格局和市场前景怎么样？

答：公司的核心管线干扰素 $\alpha 1b$ 雾化吸入剂是用于治疗小儿 RSV 下呼吸道感染的药物，已完成 III 期临床试验，达到主要研究终点。目前，公司已完成所有注册资料的整理，并与国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）进行了沟通交流，后续将按照程序推进项目申报工作，公司将及时对相关进展予以公告。

呼吸道合胞病毒（RSV）感染的治疗一直是全球医疗领域的重大挑战，迄今为止，全球市场在这一领域的有效治疗药物仍然是空白。公司在呼吸道合胞病毒（RSV）治疗领域的突破，可以为市场提供一个安全、可靠、有效的新方案，有望填补国内 RSV 治疗性药物的空白。新药上市后，不仅能满足市场对儿童 RSV 治疗药物的迫切需求，也会逐步为患儿及其家庭在其他呼吸道病毒感染治疗方面带来福音，具有巨大的市场潜力。

北京三元基因药业股份有限公司

董事会

2024年7月15日