厦门特宝生物工程股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2021年度业绩暨现金分红说明会）

厦门特宝生物工程股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☑业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观　☐一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位名称	全体投资者均可通过网络互动的方式参与本次说明会
时间	2022年4月15日 13:00-14:00
地点	上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com）网络互动
公司接待人员姓名	董事长兼总经理 孙黎先生 副总经理兼董秘 孙志里先生 财务总监 杨毅玲女士 独立董事 蒋晓蕙女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 15 日在上证路演中心以网络互动的方式举办了“2021 年度业绩暨现金分红说明会”，具体情况如下： **第一部分：董事长致辞；播放公司年报解读小视频；管理层对公司经营和业绩进行说明。** **第二部分：问答交流** **一、2021 年公司业绩增长的主要原因是什么？** 答：2021 年，公司业绩增长主要来源于派格宾收入的增加，原因是随着临床治愈理念在慢乙肝治疗领域逐渐被权威专家和临床医生所认可，以及派格宾能更加显著地降低肝癌风险科学证据的不断积累，派格宾市场渗透率不断上升。尽管各地的疫情对公司业务的正常开展造成了一定的影响，公司通过不断优化和调整经营策略，降低了疫情对公司业绩的

	影响，销售收入保持增长态势。 **二、公司开展的慢性乙型肝炎临床治愈研究项目 III 期目前的进展情况？** 答：公司开展的慢性乙型肝炎临床治愈研究项目已于 2020 年 9 月完成 III 期临床受试者招募，目前公司正积极推进临床进程并将根据要求及时披露项目重要进展情况。 **三、2021 年，公司销售团队扩张较明显，新增销售人员配置在哪些业务线？今年销售团队规划？** 答：公司销售人员的数量由 508 人增加到 749 人，新增人员主要配置在感染线团队。随着乙肝临床治愈科学证据的不断积累，感染线产品的市场范围将持续拓宽和下沉，未来公司将根据市场变化合理配置销售人员。 **四、集中采购是否会导致公司产品价格下降，公司的应对策略是什么？** 答：药品的集中采购是一项利国利民的政策，公司将积极参与这项工作，服务更多的患者。在这个过程中会存在一定的价格下降，但随着服务患者人数的大幅度提升，也会给公司产品销售带来一定的增长，我们相信最终能够实现社会、患者与企业的共赢。 **五、派格宾和外企的长效干扰素有何区别？** 答：与外企的长效干扰素对比，派格宾具有以下特点：①运用更加稳定的全新长效化 PEG 结构（40kD Y 型分支聚乙二醇，YPEG）；②选择免疫原性更低的天然干扰素亚型 α-2b；③创造性地将 YPEG 分子结合在干扰素 α-2b 分子的高活性位点上。 派格宾的注册临床研究是与进口药品（PEG-IFNα-2a，派罗欣）头对头对照的临床试验，注册临床试验结果表明派格宾的疗效、安全性方面与派罗欣相当，免疫原性显著低于派罗欣。就目前推广方向而言，派格宾更加关注临床治愈方面的进展以及降低慢乙肝患者相关肝癌发生率。 派格宾和长效干扰素类产品越来越多的证据表明：①在优势人群中可以看到 30%以上临床治愈率的结果；②与运用

	核苷酸类似物相比，运用长效干扰素更能显著降低肝癌发生风险。公司通过多年的积极探索和积累，以派格宾为基础的治疗方案在慢乙肝临床治愈领域已拥有一定的先发优势，公司从行业后来者逐步发展为行业主导者。 **六、目前派格宾在干扰素市场的竞争格局情况？** 答：在我国获批用于慢乙肝治疗的长效干扰素只有公司的派格宾、罗氏（Roche）的派罗欣和默沙东（MSD）的佩乐能三个品牌，目前主要的销售品牌为派格宾和派罗欣。公司产品派格宾在乙肝临床治愈以及多个乙肝治疗相关研究领域拥有较大的先发优势。 **七、优势人群目前是什么概念？目前数量有多少？** 答：优势人群的定义最早是在核苷（酸）类似物联合干扰素治疗的人群中产生，早期是指经过一段时间核苷（酸）类似物治疗后，表面抗原小于 1500 IU/ml 且 e 抗原阴性的人群。随着针对不同乙肝感染状态人群的多项临床治愈研究的推进，发现免疫控制期、表面抗原低水平的人群也有较高的临床治愈率，优势人群的范围将随着临床研究和科学研究的不断推进逐渐扩大。 我国现有抗病毒人群的数量约 300 万-500 万，从第三方组织医院开展的一些横断面调研统计数据可以看出，目前在口服抗病毒治疗的人群中表面抗原小于 1500 IU/ml 的约占三分之一（总数超过 100 万），随着口服核苷（酸）类似物价格的进一步降低、治疗指南范围的扩大，优势人群的数量将不断增加。 **八、对于乙肝治疗领域的核苷酸类似药物是否为公司的竞争对手？** 答：基于现阶段掌握的信息，我们综合判断，未来一段时间内核苷酸类似药物与长效干扰素仍是乙肝临床治愈的基石。核苷酸类似物和聚乙二醇 α 不是竞争产品，目前慢乙肝临床治愈需要二者紧密联系。不同技术手段的联合将是乙肝治疗领域的发展趋势，通过联合应用进一步提升乙肝临床治愈率，公司将不断筑牢乙肝临床治愈领域的“地基”。

	九、派格宾的副作用有哪些，公司将如何解决？ 答：干扰素产生的不良反应主要来源其生理学效应。干扰素的主要生理学效应是作用于先天性和获得性免疫过程来发挥治疗作用，在这个过程中激活的免疫细胞通过分泌相关因子起作用，伴随这些免疫反应过程，会刺激机体产生发热、疲劳等流感样不良反应。这些不良反应通常为正常应激反应，与提升人体免疫能力有关。干扰素还能通过和其受体结合来抑制细胞增殖，因此会发生抑制细胞增殖的相关不良反应，如降低白细胞，血小板等，但这些反应通常可控、停药后可逆。 通过富有临床经验的专家规范、科学地运用干扰素，这些不良反应是可防可控的。另外一条路径是通过优化治疗方案，进一步降低不良反应的程度，提升临床专家和患者的治疗体验。公司在这方面开展了一系列的研究，希望这些研究成果将来能更好地服务于临床。 **十、公司产品派格宾及乙肝治疗领域未来发展的目标？** 答：首先，公司将不断推进派格宾治疗优势人群的乙肝临床治愈研究工作；其次，公司将持续推动派格宾在降低肝癌、肝硬化发生风险方面的相关研究；第三，随着慢乙肝临床治愈优势人群的不断扩展，进一步扩大乙肝临床治愈人群适用范围，同时通过优化治疗方案，不断提高慢乙肝临床治愈率；第四，探索不同机制药物的联合和更优的治疗方案，全面提升治疗人群的临床治愈率，真正实现治愈更多慢乙肝感染者的目标，为实现消除乙肝的目标贡献力量。 **十一、公司与键凯的合作关系在专利期满后将发生什么变化？** 答：公司与北京键凯就 Y 型聚乙二醇药物已达成了专利授权，并签署专利授权合同及补充协议，形成了长期稳定的战略合作伙伴关系。在专利期满后，双方将根据专利授权合同及补充协议的约定，本着互惠互利的原则，在聚乙二醇药物开发领域继续保持长期稳定的战略合作伙伴关系。 **十二、公司的销售费用率相对较高的原因是什么？未来**

	的变动趋势会怎样？ 答：公司的销售费用与产品生命周期及规模相关，近三年随着新产品理念的不断推进和规模的扩大，公司销售费用率呈持续下降的趋势。长期来看，随着产品学术观念的不断成熟和规模的扩大，销售费用率将持续降低。 **十三、“珠峰项目”有何新的进展？** 答：珠峰项目是由中国肝炎防治基金会发起的关于核苷酸类似物治疗优势人群的慢乙肝临床治愈的项目，公司是项目的支持方，目前项目正在稳步推进。根据中国肝炎防治基金会发表的数据，截至 2022 年 2 月珠峰项目已入组患者 18200 例左右，临床治愈 3000 多例，持续随访治疗 48 周患者治愈率达到 30%以上。 **十四、公司本年度现金分红比例低于 30%的原因？** 答：公司高度重视对投资者的回报，最近三年公司的现金分红金额由 1017 万元增加到 4068 万元，现金分红比例持续增加。 公司的利润分配方案是结合所处行业的特点及经营发展需要，在兼顾公司发展的同时注重与股东共享成长收益。目前公司正处于相对快速发展阶段，仍需投入大量的资金用于新药研发和产能扩大建设，以持续的成长性和优秀的业绩不断提升内在价值，为股东创造更大的回报。
附件清单	无
日期	2022年4月15日