

证券代码：002038

证券简称：双鹭药业

北京双鹭药业股份有限公司投资者关系活动记录表

		编 号
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	投资者网上提问	
时间	2023年5月12日（周五）下午 15:00~17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待 人员姓名	1、董事长、总经理徐明波 2、独立董事钱令嘉 3、独立董事程隆云 4、董事、董事会秘书梁淑洁 5、财务负责人冀莉	
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>尊敬的投资者，下午好！首先感谢大家多年来的支持和关注！也感谢大家多年来的信任和鼓励，感谢多年来的一路陪伴！双鹭药业曾走过快速发展时期，但最近几年多由于品种结构调整和医保政策的影响，公司业绩增长受到影响。但所幸现在我们已走过最困难的时期。我们非常理解大家的心情，低谷期全体双鹭人可贵的坚守和忍耐，默默奉献，不断积累。我们希望今后一如继往地继续得到大家的信任和支持！双鹭药业有多年的技术积累和项目运作经验，也有多个潜力品种和投资项目的储备，今天的双鹭抗风险的能力已确保我们在今后的发展道路上可以从容面对市场环境和政策变化带来的一切困难。我们希望未来培育多个增长点，将确保公司平稳健康发展，我们仍将是医药行业和资本市场的正能量，是健康中国的守护者。我们有信心扎扎实实地走好每一步，不断总结，不断改进。不管是坦途还是逆境，我们全体双鹭人都将团结在一起，有信心战胜一切困难，勇往直前！</p>	

感谢所有关注和支持我们的投资者！

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、听了董秘静等花开，我一直在等，19年买入公司股票，有点闲钱就买，股价从13块跌倒7块多，目前9块多，既然公司不愿意回购，但是能否加大分红力度，再说现在公司已经进入收获期，手头没必要拿着那么多闲散资金！

首先感谢您对公司始终的信任和坚守！自2019年公司主要盈利大品种复合辅酶进入国家重点监控目录，销售收入从2018年的12.19亿元连续四年以-35.28%、-79.43%、-58.91%、-19.48%的速度下降，2022年销售收入已降至5370万元，胸腺五肽从2018年的1.88亿元连续四年以-7.47%、-75.65%、-15.34%、-15.95%的速度下降，2022年销售收入已降至3014万元。这两个原来销售收入排名第一和第二的品种的连续销量大幅下降，严重影响了公司业绩，哪怕近五年不断有新产品上市，都不能抵消这两个产品的负面影响。客观地说如果其它企业碰到如此影响，大概率会出现亏损，再加上最近三年经营环境的影响住院病人大大减少，影响了公司注射剂产品在终端市场的正常使用，使公司这几年经营业绩受到较大的影响，归母净利润从2018年的5.71亿下降到2022年的2.34亿，最近四年下降幅度分别为-14.82%、-25.08%、+16.79%、-44.97%（扣非后为-25.88%、-68.18%、+73.33%、-36.90%），归母净利润分别为4.87亿、3.65亿、4.26亿、2.34亿（扣非后为4.11亿、1.31亿、2.26亿、1.43亿），但近四年公司的经营过程中的现金流净额分别为6.66亿、4.16亿、4.65亿、3.89亿，这说明公司的造血能力和抗风险能力较强，也说明这几年基因工程产品和新产品的贡献还是比较突出的。今年一季度的净利润突破2个亿，固然有投资收益的贡献和甲流突发紧缺药品畅销带来的影响，但也充分说明公司业绩已有多点支撑，产品储备日渐丰富。目前复合辅酶和胸腺五肽已被调出重点监控目录，2022年以来公司有阿加曲班注射液、磷酸奥司他韦胶囊、伏立康唑片、达格列净片、伏格列波糖片、注射用伏立康唑六个产品获得注册批件，替米沙坦片、多西他赛注射液2个通过一致性评价，获批进入临床研究的重要创新品种有DT678片、长效重组人胰高血糖素样肽-1注射液。公司投资项目也进入多点开花局面，首药控股2022年3月23日已在科创板发行上市，星昊医药也已获得证监会同意公开发行股票注册核准等待发行；轩竹生物IPO申报已获上交所受理，新里程成功借壳上市。我们

认为我们未来几年的业绩是会持续稳健增长的，您的坚守和忍耐我们希望会得到好的回报。关于回购，公司之前已交流，公司上市近 20 年来从未再进行过融资，完全是靠自有资金滚动发展，分红也早已超过募集资金数倍。手中留有充裕的资金一是可以看到好的项目快速出手，二是可以随时应对突发的各种政策利空等，提高公司的抗风险能力。以上回复不知您可否满意。祝新的一年投资顺利并获得良好收益！谢谢关注。

2、梁董好！公司的紫杉醇胶束工艺放大进展怎么样，什么时候能重新进入临床？长效 EPO、GIP/GLP1-Fc、ADCC 增强型曲妥珠、ADCC 增强型西妥昔和 DT-109 这些品种什么时候能申报临床呢？其中有哪些品种已经申报临床前沟通交流会了？与 ATGC 公司合作开发的药品什么时候能有申报临床品种呢？

紫杉醇胶束工艺放大正在优化；长效 EPO 目前正在展开临床前质量提升与稳定性研究和药理、药代毒理试验；GIP/GLP1-Fc 目前已完成药性评价，已建立小试工艺；ADCC 增强型曲妥珠目前正展开临床前质量与稳定性研究，正在进行药理毒理试验；ADCC 增强型西妥昔正在进行细胞培养基与层析填料国产化替代后的制备工艺中试放大；DT-109 在临床前药理毒理评价。这些项目申报临床尚需 1-3 年。谢谢关注。

3、从 22 年年报中的董事、监事、高级管理人员来看，年纪都在 50 岁开外，唯一一个 40 多岁的高管又已经辞职，通常 50 岁以后稳健有余进取不足，可能这也是近些年业绩一直徘徊 12 亿左右的一个原因。深市互动易股民多次提出加强销售，销售团队权利到底有多大，还是要靠公司高管赋予权力，恳请公司聘请有进取心的销售干将，赋予足够权力，真正把销售业务做上去，也请公司回复下 23 年的销售计划！

感谢您的关注，40 多岁的高管辞职已有这个年龄段的高管补充，今后会有更多的年轻人进入高管队伍。今后公司会注重大力提拔年轻骨干，加强人才培养，也会根据市场变化大力加强产品推广力度和互联网营销，也会逐步引进部分营销骨干，以提高公司的整体管理水平。目前研发和营销骨干队伍平均年龄 30 多岁，正值敢创、敢拼的最佳年龄段，已经在各个业务领域挑起大梁，起到中坚骨干作用。谢谢关注！

4、是否会售出复星医药，首药等股份

复星医药是参与企业增发获得的股份，成本较低，公司会根据二级市场股价波动选择合适的时机逐步退出。首药控股公司是战略投资，但未来也可能会根据市场股价波动在合适时机出售少量，也可能在合适时机进行战略性增持。谢谢关注。

5、复合辅酶调出监控名单预计会增加的利润

目前已出现恢复性增长，预计一、二年内很快会再次成为公司的主力盈利品种，说多说少估计都会引起非议，具体金额让未来市场回答吧。谢谢关注。

6、瑞格菲尼的进展，2022 年报里没有提及

瑞戈非尼片公司申报上市已受理。谢谢关注。

7、2022 年度前十大销售额的产品名称和销售额，谢谢

您好，报告期内，公司实现营业收入 105,017 万元，同比下降 13.55%；目前抗肿瘤及免疫调节类系列产品已成为公司主要盈利产品，2022 年该类产品合计实现销售收入 64,916 万元（其中替莫唑胺胶囊 25,266 万元，人粒细胞刺激因子 12,846 万元，来那度胺 8,258 万元，白介素-11 为 6,088 万元，白介素-2 为 4,269 万元，胸腺五肽 3,014 万元，三氧化二砷 2,778 万元），主要为部分品种因集采、招标等价格较大下降，出现增量而收入下降，此外受经营环境影响导致住院病人减少因素而致；公司创伤修复产品包括注射用人成纤维细胞生长因子和人成纤维细胞生长因子凝胶剂为公司独家品种，故目前未被列入集中采购目录，合计实现销售收入 15,303 万元；心血管系列用药实现销售收入 8,956 万元（其中复合辅酶 5,370 万元，依诺肝素钠 1,512 万元），抗感染用药 4,021 万元，其它类共计 9,388 万元。谢谢关注。

8、近几年公司的股价一直低迷不振，请问公司未来有什么具体措施来保护投资者的利益

努力恢复业绩增长，持续推出更多有竞争力的产品，确保公司业绩增长持续、稳定。谢谢关注。

9、1. 为什么近 4 年来没有相关投资机构多双鹭药业发布调研报告，是不值得投资吗？2. 董秘和投资者互动为什么这么少，没有值得交流的事情吗？

近四年公司遭遇政策利空对业绩影响较大，故机构关注不大。公司定期回复投资者提问，也许提问的问题比前几年少了很多，但公司回复数量在 A 股上市公司中绝对是名列前茅的，当然今后我们会不断

改进我们的工作以便让更多的投资者满意。这几年的相对安静其实是给我们提供了思考问题的时间和空间，深思熟虑后做事更能行稳致远。谢谢关注。

10、公司未来还有哪些新的产品要推出？

公司会对 2022 年公司获批上市的阿加曲班注射液、磷酸奥司他韦胶囊、伏立康唑片、达格列净片、伏格列波糖片、注射用伏立康唑六个产品加强产品的市场推广，未来公司已提交上市注册申请的还有 PEG-rhG-CSF（已完成审评）、瑞戈非尼片、注射用盐酸吉西他滨、依帕司他片等十余个产品，今年将申报上市注册的有注射用重组人促卵泡激素等一批潜力产品。谢谢关注。

11、公司董事会能否提出一个彻底解决二股东股份减持的方案？二股东长期减持股票对公司的形象和市值管理带来了极大的不良影响，希望公司高层关注。

新乡白鹭投资集团是国有股东，减持股份主要缘于其近年来资金压力较大。公司曾在 2018 年 6 月 2 日披露过新乡化纤的减持 800 万股计划，但实际只减持了 29.57 万股；2019 年 1 月 25 日预披露过减持不超过 280 万股的公告，后于 2019 年 3 月 19 日减持完成；2020 年 1 月至 2022 年 11 月二股东由于发行可交换债券换股导致所持股份被动减少 4114 余万股。二股东于 2022 年 11 月 7 日披露了预减持计划，计划减持双鹭药业股份累计不超过 1500 万股，截止到 2023 年 3 月 17 日新乡化纤已减持 759 万股，至 5 月 11 日又减持了 202.82 万股，累计减持 961.828 万股，目前尚有已披露的可减持股份 538.172 万股。除上述计划外，目前二股东没有继续增减持公司股份的具体计划。我公司会与新乡股东积极沟通，努力将其减持股份与维护二级市场形象及股价稳定结合起来，尽量减少对二级市场的冲击。谢谢关注。

12、徐董好！随着公司糖尿病领域布局的达格列净片、伏格列波糖片和维格列汀片陆续获批上市，以及门冬胰岛素、门冬 30、门冬 50、利拉鲁肽即将申报生产和度拉糖肽类似药的三期临床、德谷门冬双胰岛素即将进入临床、GIP/GLP-1 等品种的良好预期，公司会不会调整营销策略，增加营销队伍进行直销？

您好，公司目前主要是采用代理商模式进行销售。国家集采对销售模式影响很大。随着近年来医药行业政策变化，公司的销售政策、销售模式也会相应进行调整。根据公司产品结构和市场环境的不变化调整模式，同时我们也在积极探索并适应互联网及第三终端药品营

销模式，是否增加直销营销队伍会根据实际情况再定。谢谢关注。

13、徐董好！长效 EPO、GIP/GLP-1、ADCC 增强型曲妥珠单抗、ADCC 增强型西妥昔单抗、MBT-1608 片、DT-109 等品种今年有哪些会申报临床？公司受让的紫杉醇胶束的工艺放大遇到困难了吗，未来是重新申报临床还是直接进入二期/三期临床？年报中显示长效重组人促泡激素已经进入三期临床，为什么在 cde 临床试验登记平台查询不到呢？年报中提到的 SL225 与 GIP/GLP-1 是同一个品种吗？

长效 EPO、GIP/GLP-1、ADCC 增强型西妥昔单抗、MBT-1608 片、DT-109 等品种介绍请参见相同问题回复。长效重组人促卵泡激素注射液已提交三期临床试验登记并进入三期临床，SL225 与 GIP/GLP-1-F 是一个项目。谢谢关注。

14、你好！s1107、s1226、s1208、s1217、s1227、s1204 和 s1206 这些品种里面有哪几个完成了成药性评价？

目前已完成成药性评价的项目有：s1226（转基因兔表达凝血因子VII）、s1227（CD3/CD20 双特异抗体）、s1204（HCG）、s1206（长效 IFN β 1a），谢谢关注。

15、前年说业绩重回增长，去年就大幅下降，好笑！

2022 年一是政策环境因素导致公司医院端的针剂正常使用受到影响；二是集采确实变化大，公司主要品种集采续标价格大幅下调；此外，持有的金融资产公允价值变动以及处理股权投资产生的损益所致。如果不仔细分析数据产生的原因，仅对表面业绩增减数据论优劣不一定能得出正确的结论，就更不能理解 2023 年一季度突然增到 2 个亿的净利润了。公司基本面摆在那儿，公司已充分介绍，有人看到的是基本面好转而欣喜，有人仍是悲观觉得基本面没有变化，让时间去证明谁对谁错吧。

16、徐总，贵司互动易回复的“公司无食品生产资质，NMN 作为食品添加剂不涉及药品。公司全资子公司新乡原料药基地会根据实际情况选择开发部分原料药。”请问原料药开发针对的客户是指什么客户。

公司原料药开发是药品级，主要针对药企所需，新乡原料药基地不排除将来拓展业务范围。谢谢关注。

17、许总您好，请详细介绍 5 月 9 日和重庆敬东的官司纠纷，谢谢

公司与重庆敬东没有纠纷和官司。谢谢关注。

18、 公司股价什么时间重视一下，一直在下跌，好多年了。

感谢您对公司的关注，前面问题公司已介绍了两个主要品种因进入医保监控目录，销售大幅下降对公司业绩影响的情况，目前两个品种已调出监控目录，公司的产品储备也日渐丰富，基本面已逐渐好转，希望今后的业绩能让投资者满意，也希望在二级市场有良好的表现。谢谢关注。

19、 贵司和卡文迪许的官司已经纠缠了很多年了，目前计入在应付账款内，建议财务负责人结合今年公司业绩情况，在合规合法的前提下，将其一次性计提损失冲销掉该笔费用。毕竟也纠缠这么多年了，该做个了断了。

出于财务审慎原则公司先已按合同约定作了计提处理，但该事项是非对错，违不违规清清楚楚，希望最终裁决能维护司法公平正义，肆无忌惮的违约行为能得到惩处并经得起历史检验。谢谢关注。

20、 徐总，关于星昊医药上市，虽然北交所上市增加了流动性，但总体的流动性还是不足。同时北交所上市，稀释了贵司的股权比例，降低了每股利润，发行价对应的市盈率也高达到了 30 倍，是近期市盈率较高的北交所上市的企业。请介绍一下贵司的关于星昊上市对贵司的益处在哪

星昊医药目前还是一个充满活力的成长性企业，其产业布局和业务类型也颇具特色，公司该笔投资也是多年前的一笔战略投资，我们预祝星昊医药上市后能发挥自己的优势特色，快速成长壮大起来。谢谢关注。

21、 亿帆医药的长效升白药物本周已经获批，而且委托给正大天晴做商业推广。请问向徐总是否考虑把长效立升素委托给商业运作能力强的公司进行推广销售，可以规避公司销售短板，以免好产品明珠暗投。

血液产品销售渠道是公司已有的资源，且多年耕耘并有一定的优势，所合作的经销商也是多年在此领域打拼，我们也会加强与他们的合作，同时不断寻找更强的优势合作伙伴，但首先是理念一致。我们也相信未来大趋势下，靠强势公关的销售模式不能长久，集采部分区域已包含生物制品，产品间的竞争并不是全由销售能力和关系决定，而是全方位的竞争。谢谢关注。

22、 请仔细阅读近几年互动易上董秘回复的问题，有没有损害中小投资者利益的言行？

互动易回复都是根据当时情况所做的回复，政策变化等有些是不好预测的。谢谢关注。

23、 请问梁董秘，身为贵司投资的长风药业董事，长风药业 ipo 最新进展情况，以及预计上市时间

长风药业目前还在上市辅导中，目前尚不能准确预测其上市时间。谢谢关注。

24、 当年 40 以下不减持到去年的 8 元就卖，这中间到底发生了什么？

当年做出 40 以下不减持承诺主要考虑是希望减持事项不影响股票二级市场走势。2019 年公司 10 送 5 以及连续几年的分红除权处理，复权后差不多 25 元多点。之前减持仅是个人资金需求减了 10 万股，仅是持有股份的二十分之一，也不到可减持数量的五分之一，这能说明什么呢？如果不再看好公司应该是将可减持数量全部减持掉吧。中间政策变化导致了股价的较大波动已是多数投资者都知道的事情，不需过多解释了吧。谢谢关注。

25、 公司的研发投入这三年在加大，这是非常好的行动，但研发成果转化方面相对行业做的较好的企业来说偏慢，请公司自评研发效率如何？是否有提效措施？谢谢！

感谢关注。我们将不断地引进更多技术骨干，也会采取更加灵活有效的激励措施并加大力度，进一步完善工作流程和评价机制，努力提高效率。这几年事业部模式的竞争机制已经使产品研发转化效率和能力得到大幅提升，这点从项目数量和质量上已经得以体现。谢谢关注。

26、 徐董您好，请问一下，目前双鹭药业对于辅酶的未来三年营收恢复预期是怎样的？公司其他研发储备都有哪些以及市场预期如何？谢谢

我想只要改变对辅酶产品的偏见，能正确认识复合辅酶的作用，特别是当今我们已处于严重的老龄化社会，这样能有效改善组织代谢和紊乱的产品是会得到肯定和认可的，我不好说预期，让时间来回答这个问题吧。公司产品储备年报中相关章节已有详细列表，所列产品都是公司看好的潜力产品，包括研发进展也有说明，请参阅年报。谢谢关注。

27、 尊敬的徐总，很多非机构投资者乘着价值投资的初衷投资了贵公司，购买了贵公司的股票，并长期持有，建议贵公司在每年保

持分红的基础上，针对持股超过1年或者2年以上的投资者，年平均持股超过人民币30w或50w以上的非机构投资者，每年定期快递一些纪念品，以表示对投资者认同贵公司的参与感的回馈。

感谢您的建议。谢谢关注。

28、 懂事长，你好，请问二股东和董秘股票减持完了吗，减持截止时间是那天？以后还会减持吗？

目前新乡白鹭集团已减持了1500万股中的961.828万股，目前尚有已披露的可减持股份538.172万股，截止时间为2023年5月28日，董秘此次减持到期日为2023年6月11日，目前仅减持了10万股，不到可减持的五分之一。目前没有收到他们继续减持的计划。谢谢关注。

29、 请问独董：双鹭药业多年来尤其是目前到以后，公司高级管理团队的能力结构有无短板？战略落地的能力如何提升？有无计划效仿头部企业那样配置、搭建研发、销售、医学、市场方面的领军人才？谢谢！

我认为，目前的整体管理团队专业、严谨、认真、敬业，责任心非常强，我没有发现明显的短板。不过公司管理人员的数量还需增加，也建议公司加大人才引进力度。总体而言，年轻骨干也都素质不错，我相信双鹭的整体情况越来越好，公司这几年的调整也是卧薪尝胆，公司已具备了快速稳健发展的动能。谢谢关注。

30、 2023年经营目标多少？

研发上报品种数量质量争取再创新高、再上台阶！新上市产品争取成为公司创收的重要生力军；公司销售收入、资产质量、结构优化再提升到新的高度；争取业绩获得较大幅度提升。

31、 公司今年主要重点工作是什么，业绩发力在那些地方，工作是如何开展的呢

研发申报品种数量质量争取再创新高、再上台阶！新上市产品争取成为公司创收的重要生力军；公司销售收入、资产质量、结构优化再提升到新的高度；争取业绩获得较大幅度提升！

32、 此次奥司他韦注册效率很高，使得公司赶上了一波甲流，如果公司其他在研项目的效率也能像奥司他韦一样快，使产品先人一步上市，或不慢于竞品上市，或不落后太久上市，都将使公司获益良多，也能使研发队伍、销售队伍获得打胜仗的体验，激发大家用争第一快人一步的精神，建议公司对奥司他韦研发、注册、生产、商务人员加

大奖励，树立典型！也请公司花大力气，盘活内部人才，利用好公司地处北京的优势！

感谢您的建议，好的！

33、复合辅酶里的成分 Q10 去做保健品，为啥不去推动？保健品比药品审批难度低多了。

公司目前主要专注于药品，感谢您的建议。

34、请公司介绍一下 2023 的业绩规划？

请参阅公司 2022 年年报中有关章节。谢谢关注。

35、半年报预增多少？谢谢！

按照信息披露原则，公司会在上半年结束后规定的时间内发布相关信息。

36、请公司介绍一下 2023 年的业绩规划情况？

请参阅 2022 年年报中相关章节，谢谢关注。

37、公司更换财务负责人，是什么原因？公司的财务政策会更加保守还是更为开放？前几年都不有送股，为什么这几年都不送了？是不是对公司的发展前景不够乐观？

原因是原财务负责人辞职，公司的财务政策不会因为上述人员调整有所改变。是否送股公司会考虑公司发展阶段，业绩情况等因素，这几年没有送股不代表对未来前景不看好。谢谢关注。

38、首药控股股份考虑今年减持吗？谢谢。

首药控股公司是战略投资，但未来也可能会根据市场股价波动在合适时机出售少量，也可能在合适时机进行战略性增持。谢谢关注。

39、请问长效升白剂又暂停了，是啥情况？谢谢。

目前公司未收到异常信息，已经完成核对产品说明书等事宜。谢谢关注。

40、您好：年报中提及今明两年会有两款生物药申请上市，请问是哪两款？

应该是重组人卵泡刺激素、门冬胰岛素和培门冬酶或者还有其它处于三期临床的生物药，我们共同努力！争取更好的结果。

41、各位领导好，请问为何不考虑增持自己公司？

已经多次增持！本来是持股第二的技术入股的二股东已经变成第一大股东，还不能说明问题吗？

42、长效升白剂大约还有多久能上市，有失败了可能吗？谢谢
上市时间不会长，目前审评已近完成，正在核对标签、说明书及

工艺标准。已经接近上市，请耐心等待！

43、长效立生素是否被否决？

不可能！放心吧！

44、公司最近通过的几个在糖尿病方面的注册批件的药物，今年大概能否开始放量，以及贡献利润？

今年的业绩肯定有这方面药物的贡献！

45、您好：请展望 2023 年、2024 年、2025 年营收。请问公司有每年的营收目标吗？

希望保持增长趋势，好于业内平均增速！也希望有一个稳定的市场环境和政策预期！

46、徐董您好！公司 2023 年申请的 4 个沟通交流会分别是什么药？

分别是卵泡刺激素申报生产、长效卵泡刺激素三期临床研究方案、MBT1608 及双胰岛素申报临床研究。

47、公司研发为何总慢半拍？市场销售能力也不行，齐鲁的来那度胺比公司上市都晚市场占有率比公司高，公司为何没有总结经验教训？

在总结也在提高，欢迎提宝贵意见和建议！

48、请问目前是否有计划，研发新的生物制药产品？

请看年报，公司新研发的生物药已不止 10 项。

49、公司的长效重组人促卵泡激素注射液已进入三期临床，是一个重大进展。请问公司有希望成为国内第一家上市的长效促排药物企业吗？毕竟国内有几家都在积极做该药的临床，而且研发和销售能力不俗，所以进度是第一位的。

我们力争！

50、瑞戈非尼片，看到最近补充做的 BE 试验已经完成，是否有重新提交上市申请？

已经提交了！

51、您好，请问，依诺肝素那为何申请了那么久，到现在还未获得一致性评价？谢谢

正在沟通，争取尽快过评！

52、瑞戈非尼片，看到最近补充做的 BE 试验已经完成，是否有重新提交上市申请？

已经提交了！

53、公司销售团队 52 人；我们在其他公司的年报中，可以看到别的公司的销售团队达到几百人；是否目前的销售人员及销售策略有瓶颈，不利于双鹭的药物的推广；双鹭布局的药物方向都是不错，但是销售额实在是太少了，除去辅酶剔除医保后，到目前都没有培育出大的单品。来拿度胺是否可以考虑降价，来抢占市场。

这与公司的销售模式有关，与公司多年密切合作的经销商多达几千人。采取何种销售模式要考虑产品有无竞争力，产品特点等多种因素。通常有竞争力的产品容易找到经销商，没有竞争力的产品要么牺牲利润换市场，要么自建队伍，我们还要考虑地域特点等。国家集采背景下销售模式也会跟着相应调整。来那度胺如果未来进入集采大幅降价将是不可避免的。公司目前市场份额不大，没有过大的压力。谢谢关注。

54、公司有没有考虑过对员工实行股权激励？

2006 年公司在 A 股市场首家成功实施股权激励，今后我们会总结经验，探索更多的员工激励方式。谢谢关注。

55、你好，辅酶的增量有预期吗？

目前已出现恢复性增长，预计一、二年内很快会再次成为公司的主力盈利品种，说多说少估计都会引起非议，具体金额让未来市场回答吧。谢谢关注。

56、一季度主要受益于奥司他韦的放量；如果后续几个季度，奥司他韦不能像一季度那样放量；今年的营收是否还会保持增长？

今年一季度的净利润 2 个亿固然有投资收益的贡献和甲流突发紧缺药品畅销带来的影响，但也充分说明公司业绩已有多点支撑，产品储备日渐丰富。上市的新产品的增量、两个重点产品调出重点监控后逐步恢复增长、对外投资进入收获期等都是未来业绩的保障。谢谢关注。

57、请问辅酶的销售仍是以前的代理销售公司负责吗？

原有独家代理合同到期，目前是区域代理为主。谢谢关注。

58、公司前五大产品有替莫唑胺，来那度胺两大产品因集采各种原因下滑严重，公司如何应对？

新上市产品的逐步上量，复合辅酶和五肽的恢复增长以及部分产品集采带来的机会。公司一是加强新产品的市场推广，二是深挖现有产品潜力。谢谢关注。

59、长风医药 2022 年全年和 2023 年 Q1 利润多少？谢谢。

您好，长风药业目前正在进行上市辅导工作，相关财务信息暂时不能披露。长风药业经营一切正常，感谢关注！

60、能不能解释下今年一季度除了抗感染类药物外，其他药物基本上都处于下滑的原因；一季度按理应该是疫情放开的时候，住院的人应该大幅提高，为什么仍然会出现下滑呢？

替莫唑胺集采到期后续标价格再次大幅下降，部分产品未进入集采销量大幅下降，部分产品在区域联盟集采中价格下降，政策环境变化所致注射剂产品正常使用在一定时期受到限制等，主要是以上因素。谢谢关注。

61、徐总好，公司在2023年如何应对集采的问题？

市场份额小的降价抢市场，有一定市场份额的降价保市场，具体到不同的品种再制定具体措施。谢谢关注。

62、改变对辅酶的偏见的有效方法并不是公司在这里向投资者说的，而是由公司推动、使得专家、医生改变看法，这方面是一项系统工作，并非说说而已，请问在这方面工作做了、要做哪些工作呢？

首先是剔除监控用药目录，争取有条件进入医保目录，这个品种专家医生都有很深的认同，基础不错，方法得当可以出不错的业绩，公司会努力。

63、徐总，贵司有没有引入战略投资者的计划？

条件合适，乐观其成！

64、徐总好，三个子公司，辽宁迈迪/欧宁药店/海布生物也都亏损好多年了。。。能简单介绍一下吗？

欧宁药店今年恢复网络售药购药，正在成为公司一个重要的窗口。海布还在建设期，也在申请相关资质。辽宁迈迪产品还有开拓市场，还有产品在进行临床研究。

65、公司创新药是如何规划的？另外就是糖尿病相关的 GPL-1 及相关糖尿病的药物是否有能力形成一个大单品呢？

创新药包括小分子和大分子两个团队！临床和临床前阶段的品种都有。GLP-1 是重点，有长效、短效和双靶点都有布局，争取形成大单品！

66、徐总，第八批集采已经中标的奥硝唑和阿加曲班，预计今年大概可以带来多大的营收？

预计7月以后会形成销售，量还需观察！

67、梁董好！公司的德谷胰岛素和伊匹单抗一期临床结束了吗，

	<p>什么时候能进入三期临床呢？</p> <p>一期基本完成，正在布局三期试验。</p> <p>68、徐总，替莫脞胺价格下降40%，，大概率替莫脞胺今年营收会比去年大幅度降低；公司是否做好了应对的策略；是否仍然有信心将整体的营收保持增长？谢谢了，麻烦回复一下。</p> <p>国家集采会往深度推进，导致每年产品销售额排名变化很快，这是这几年的常态！公司还有一批不受集采影响的产品，我们将差异化对待，新品也有不少贡献，公司有信心保持营收稳定增长！</p> <p>69、请问，长效立生素，多次处于暂停状态，是否是进展不顺利？假如长效立生素获批生产，今年是否可以批量生产？预计未来一年的销售额占比多少？</p> <p>目前已完成校对说明书等流程，公司未收到异常信息。目前获批后就可投产，之前符合性检查等都已完成。该产品是生物药大品种，市场潜力极大，销售额应远超现在立生素的销售额，2022年立生素销售额为1.28亿。谢谢关注。</p> <p>70、有网友传长效立生素审批工作再次暂停，公司能否澄清一下？</p> <p>公司目前未收到异常信息，已完成最后校对说明书等流程。谢谢关注。</p> <p>71、营收为啥一直上不去</p> <p>最近几年因集采、招标等原因产品价格降幅较大，新产品的上市不足以抵消降价，故营收未有大的变化。希望随着未来潜力产品的上市和两个被列入监控的产品调出监控目录营收和利润指标都能有大的变化。谢谢关注。</p>
日期	2023-05-15