

证券代码：688176

证券简称：亚虹医药

江苏亚虹医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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	中信证券：甘坛焕 广发基金：孙琳 国盛医药：胡偌碧、刘若璠、宋歌 东财基金：孙辰阳 安信基金：陈卫国 嘉实基金：邓云龙 盘京投资：曹姗姗 申九资产：耿建淇 璟恒投资：田野 富安达基金：许睿 云门投资：聂昕 犀牛投资：周文翰 华夏久盈保险：张伟光
时间	2022年6月14日、2022年6月17日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：余小亮 市场营销副总裁：江新明 证券事务代表：季德
投资者关系活	交流的主要问题及答复内容：

动主要内容介绍

公司介绍了企业情况、管线整体情况以及两款核心产品 2021 年度的研发进展、企业主要财务情况以及未来发展规划。

问 1: 公司在美国开展的 APL-1202 与百济替雷利珠单抗联和用于 MIBC 新辅助治疗的临床试验中, 百济和公司是如何分工的, 费用怎么分担?

答: 公司负责开展并主导该临床试验相关的主要工作, 承担联合开发过程中 APL-1202 临床试验药品生产和供应相关的费用, 承担其他开展临床试验所需的费用等。百济主要承担与替雷利珠单抗临床试验药品生产和供应相关的费用和可能涉及的第三方许可费。

问 2: PD-1 或 PD-L1 获批膀胱癌适应症主要针对哪些人群, 是否与公司产生直接竞争?

答: 目前 PD-1 或 PD-L1 在膀胱癌已获批的适应症主要是针对晚期的膀胱癌, 如转移性尿路上皮癌。而 APL-1202 项目所开发的适应症主要是针对非肌层浸润性膀胱癌 (NMIBC), 属于早期膀胱癌, 两类适应症针对的不是一类患者人群, 因此不产生直接竞争。近年来除了默沙东的 Keytruda® (帕博利珠单抗) 于 2020 年 1 月获得 FDA 有条件批准用于治疗 BCG 无反应、高危性、伴有或不伴有乳头状肿瘤的原位癌 (CIS) 的非肌层浸润性膀胱癌 (NMIBC)、且不适合或不接受膀胱切除术的患者, 且帕博利珠单抗目前获批适应症较为狭窄且为有条件批准、仍需大规模验证性临床试验确认, NMIBC 治疗领域尚无其它新药获批上市。

问 3: 公司产品 APL-1202 未来定价会怎么考虑?

答: 公司将会根据中国市场的特点及竞争对手的价格, 综合患者可及性、支付手段、医保合作等生态领域合作, 制定出符合中国国情、具有竞争力的价格策略。此外, 未来公司在制定定价策略时, 会参考其它同为抗肿瘤适应症的小分子创新药的价格水平作为参考。

问 4: APL-1702 的治疗过程如何, 医院是否有大型设备要求, 是否需要一直在医院?

答: 治疗时, 医生将 APL-1702 的药物软膏施于器械装置上, 并将装置置于患者的宫颈口。药物在预先设置的时段

	<p>内，被病变细胞吸收并代谢成用于光动力治疗的光敏物质，之后产品内置光源会自动打开，用以激活光动力治疗光敏物质。在完成设定时长光照后，内置光源自动熄灭，治疗过程结束，患者可自行取出装置。APL-1702 的操作简便，医院不需要额外配备光照设备，整个治疗期间患者可自由活动，不需要一直在医院。</p> <p>问 5：APL-1702 与复旦张江光动力产品 ALA 的适应症上是否有区别？</p> <p>答：两个产品的适应症不一样，公司产品 APL-1702 的适应症为宫颈高级别鳞状上皮内病变（HSIL），目前处于国际多中心 III 期临床研究阶段；复旦张江光动力产品 ALA 的适应症是中重度宫颈上皮内瘤变（CIN2）合并 p16 蛋白阳性且高危型人乳头瘤病毒（HPV）感染，公开信息显示处于中国 II 期临床研究阶段。</p> <p>问 6：公司产品 APL-1706 的进展情况？</p> <p>答：APL-1706 已在全球 30 多个国家获批上市，公司于 2022 年 2 月收到国家药品监督管理局关于 APL-1706 开展 III 期临床试验批准通知书，后于 2022 年 3 月获 CDE 批准纳入临床真实世界数据应用试点。</p> <p>问 7：公司商业化安排的情况如何？布局诊疗一体化解决方案的考虑？</p> <p>答：截止年报披露日，公司的营销团队核心成员陆续到岗，未来将根据产品注册上市的进程，逐步完善具有创新药专业推广和销售经验的市场营销团队。公司已与国药控股股份有限公司签署战略合作协议，双方围绕以患者为中心的理念开展深度合作，推动创新药械产品在博鳌乐城医疗旅游先行区开展先行先试，推动项目快速落地，并积极参与真实世界研究试点工作。</p> <p>公司通过不断丰富并深度布局诊疗一体化解决方案，不仅可以增加医生和患者的获益，解决未满足的临床需求，同时可以增强医生和患者的粘性，有利于各产品线进行协同推广销售，提高推广和销售效能，树立公司在泌尿生殖市场的领导地位。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2022年6月30日