

证券代码：艾力斯

证券简称：688578

上海艾力斯医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表 (2021 年 8 月)

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 投资者电话交流会
参与单位名称及人员姓名	线上参会投资者：（共 56 位） 宝新能源 一位；博裕资本 一位；创富兆业 一位； 东方财富 一位；非马投资 一位；风和投资 一位； 富国基金 一位；广发证券 一位；韩国投信运用 一位； 宏鼎财富 一位；华夏基金 二位；汇添富基金 一位； 汇升投资 一位；建信人寿 一位；江苏瑞华投资 一位； 澜和基金 一位；美年健康 一位；景顺长城基金 一位； 名禹资产 一位；睿远基金 一位；其他 十位； 三星投信 一位；上汽顾臻 一位；尚诚资产 一位； 太平资产 一位；泰信基金 二位；万方资产 一位； 禧弘资产 一位；行健资产 一位；兴业证券 一位； 易鑫安 一位；银河基金 一位；涌金资管 一位； 友邦人寿 一位；长盛基金 一位；中欧基金 一位； 中平资本 一位；中信里昂 一位；中信证券 六位； 中信自营 一位。
时间	2021 年 8 月 25 日（周三） 10:00-11:00
地点	-
上市公司接待人员姓名	牟艳萍、胡捷、罗会兵、李硕
投资者关系活动主要内容介绍	2021 年半年度主要业绩情况： 收入方面，公司 2021 年上半年营业收入为 1.21 亿元， 主要是因为公司核心产品伏美替尼获批上市，同比实现了 销售收入的高速增长。 费用方面，销售费用为 9,894 万元，相较于去年同期

有所增加，主要是由于报告期内伏美替尼上市所开展的系列市场活动、营销团队人员增加导致的薪酬增加、差旅费用、和各类会议费用所致；管理费用为 4,827 万元，同比增长 40%，主要系报告期内管理人员较去年同期增加，薪酬和股份支付增加所致；研发费用为 9,263 万元，与去年同期基本持平，主要用于伏美替尼的临床研发以及其他临床前阶段产品的研发。

研发方面，上半年，公司各项研发活动顺利开展。其中，围绕伏美替尼各项适应症的临床研究也均处于顺利推进中。一线治疗适应证预计将于明年获批 NDA；辅助治疗适应证已于今年 1 月获批 IND，目前正处于患者筛选入组阶段，首例受试者已于 6 月 30 日成功入组；针对 20 外显子插入突变适应证目前已开展 Ib 期临床研究。此外，公司亦开展了多项研究者发起的临床试验，探索更多伏美替尼的临床证据。除伏美替尼外，公司积极开展 KRAS G12C 抑制剂、KRAS G12D 抑制剂、第四代 EGFR-TKI、RET 抑制剂和 SOS1 抑制剂等靶向药物的研究和开发，预计在 2022-2024 年，陆续提交以上研发项目的 IND 申请。

此外，公司于 2021 年 7 月 1 日披露了与 Arrivent 就伏美替尼海外权益签署相关合作协议的相关事宜的公告，进一步扩展伏美替尼的全球商业化开发。目前，公司已收到 ArriVent 支付的 4000 万元美金首付款。

问题一：请问公司上半年的商业化情况怎么样？

答：伏美替尼于 2021 年 3 月 3 日获得批准，3 月 8 日即实现了商业化，开出多张首方，并在当日将药品送达患者手中。在不足 4 个月的时间内，公司取得了 1.21 亿元了的销售收入，这些都证明了公司的商业化能力。目前，公司已经组建了约 350 人的具有丰富肺癌药物营销经验的营销团队，覆盖全国 30 个省市，近 800 家医院、约 250 家 DTP 药房，并推动伏美替尼成功纳入了 10 个城市的普惠型商业

补充医疗保险，包括：山东“临沂保”、“琴岛e保”、浙江“舟惠保”、杭州“市民保”、宁波“天一甬宁保”、四川“惠蓉保”、河北“衡惠保”、广东“湛江市民保”、北京“普惠健康保”、海南“乐城全球特药险”。

问题二：今年国内医药市场发生了很大的变化，行业内也面临更多的挑战，请问公司如何应对激烈的市场竞争情况？

答：今年上半年公司所处的行业和市场环境确实都发生了很大的变化，比如来自竞品的压力、政策环境的变化等。在这种形势下，公司更要做好自己的“内功”：从自身产品的差异化优势出发，扎扎实实的做好学术推广，用产品“说话”，让市场更加深入的了解我们产品“双活性、高选择、强缩瘤、安全佳”的特点。另外，公司也要提前布局，为未来做好准备。为此，公司积极参与本轮国家医保目录调整谈判，推动伏美替尼进入医保目录，进一步扩大药品的可及性。与此同时，公司也在深入挖掘伏美替尼的产品价值，不断拓展新的临床适应症，丰富伏美替尼这个产品的生命周期。

问题三：伏美替尼在国内的一线临床试验的最新进展情况？预计什么时候可以申请 NDA？

答：伏美替尼针对一线适应证的临床试验是一项随机、双盲、多中心、伏美替尼对比吉非替尼针对具有 EGFR 外显子 19 缺失或外显子 21（L858R）置换突变的局部晚期或转移性非小细胞肺癌成人患者治疗的 III 期临床研究。该试验已于 2019 年底完成患者入组，2021 年 7 月研究者评估已达到目标事件数，相关数据需根据中心影像数据做最终确认，目前数据截止预计在 9 月，公司预计将于 10 月完成临床数据审核，并进入随后的 NDA 申报准备阶段，后续公司将尽快申报 NDA，一线治疗的适应症预计将于 2022 年

获批上市。

问题四：公司与上药、百洋的合作对产品的销售和推广带来了哪些帮助？

答：上药和百洋都是公司的战略合作伙伴，同时也是公司的一级经销商。我们在仓储、物流、DTP 药房等方面都进行了深入的合作，进一步确保了伏美替尼的渠道覆盖能力。

问题五：公司与 ArriVent 就伏美替尼海外授权的合作目前的进展情况如何？

答：公司与 ArriVent 合作中涉及的各项工作的进行非常顺利。合作协议交易过程中需向商委、发改委、外汇管理局等进行备案或审批的相关手续均按计划推进，公司已经在 7 月份收到了 4,000 万美元的首付款项，并且如合同约定完成对方的股权转让。ArriVent 计划在 2021 年年底向美国 FDA 提交研究性新药申请（IND），以进一步开发伏美替尼用于 EGFR 突变的 NSCLC 适应症。公司正在积极配合 ArriVent 的申报准备工作，合力推动伏美替尼走向全球。

问题六：公司引进复旦大学的 PGAM1 抑制剂具有哪些优势？为什么选择胰腺癌作为拟开发适应症？在 License-in 方面，公司的策略是怎样的？

答：磷酸甘油酸变位酶 PGAM1 (Phosphoglycerate mutase 1) 是糖酵解通路中的重要代谢酶，可同时调控能量代谢和生物合成代谢。PGAM1 催化糖酵解通路中的 3-磷酸甘油酸（3-PG），可转化生成 2-磷酸甘油酸（2-PG），可促进葡萄糖代谢和能量生成，并参与细胞内生物大分子合成和维持氧化还原稳态，促进肿瘤细胞增殖。因此，PGAM1 是一个潜在的抗肿瘤代谢新靶点。前期研究结果显示新型

	<p>PGAM1 别构抑制剂 KH3 可在多个胰腺癌临床前模型中有效抑制肿瘤生长，作为一个新颖的靶点，其有潜力成为一个全新抗肿瘤作用机制的抗肿瘤药物。</p> <p>公司秉持“核心产品+在研产品+合作产品”三驾马车并驾齐驱的发展策略，在 License-in 方面，目前聚焦于抗肿瘤治疗领域，期望通过自主研发、外部引入、院校合作等多种方式进行前瞻性、战略性的布局，进一步拓展在研药物的深度与广度，丰富优化产品管线。</p> <p>问题七：请介绍下公司临床前研发管线的最新进展情况？</p> <p>答：除了伏美替尼外，目前公司有 5 个在研产品均处于临床前阶段，包括 KRAS G12C 抑制剂、KRAS G12D 抑制剂、RET 抑制剂、SOS1 抑制剂和第四代 EGFR-TKI，上述在研产品预计将在未来三年，也就是 2022-2024 年陆续递交 IND 申请。</p> <p>问题八：在人才建设方面，公司是否有继续扩招的计划？</p> <p>答：公司始终坚持“吸引人才、培养人才、留住人才”的策略，持续加强公司人才队伍的建设。未来，公司将综合销售情况、医保谈判情况、一线治疗 III 期试验进度、数据整理分析以及 NDA 申请情况等多方面因素考虑是否进行大规模人员引进。同时，伴随新研发基地的落成和投入使用，公司也将在未来进一步引进研发人才，增加公司的研发实力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 8 月 25 日