

西藏卫信康医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国元证券：马云涛；华福证券：王帅；华商基金：李海伟；泰康基金：金宏伟；工银瑞信：王云鹏、刘倩；华西证券：崔文亮、徐顺利 (以上排名不分先后)
时间	2024年1月
地点	安徽、北京
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：于海波 证券事务经理：高玮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书于海波介绍公司基本情况 公司基本情况介绍。</p> <p>二、问答环节主要问题</p> <p>1、注射用多种维生素（12）在河南十九省联盟集采的执行情况？公司如何看待量价关系？</p> <p>答：截至目前，已经有9个省份发布了中选结果的执行通知，执行时间在2024年1月前后。注射用多种维生素（12）是医保和基药目录品种，相比较传统的水溶性维生素和脂溶性维生素，配方合理全面、配置方便、使用方便、降低污染风险，有进一步市场替代的空间；公司产品独家中选后，公立医疗机构须优先采购本次集采中选产品，并确保完成约定采购量；超出部分，医疗机构仍应优先采购中选产品，覆盖</p>

	<p>范围、临床可及性进一步提升，将有利于市场的下沉和铺开。</p> <p>2、DRG 实施对公司产品的影响？</p> <p>答：肠外营养作为围手术期、危重症、消化系统、肝病、肿瘤、烧伤等患者重要的治疗途径，在 DRG 支付中占据合理的比例，通过规范的肠外营养支持治疗，可以减少感染并发症，缩短住院时间，降低死亡率。DRG 的实施在一定程度上有利于肠外营养领域药品的进一步市场覆盖和科学合理使用。</p> <p>3、微量元素销售情况？</p> <p>答：2023 年上半年，多种微量元素注射液实现销售收入 8,692.99 万元，同比增长 3.68%。公司将结合各地区集采情况积极调整销售策略，同时在微量元素领域积极布局新品种。</p> <p>4、公司目前有哪些在研品种？</p> <p>答：公司历来重视研发，不断增强创新研发能力，加强技术积累，拓展新的差异化赛道，提升产品核心竞争力，持续加大研发投入，依托自有研发体系及 BD 拓展团队，以自研+合作开发的形式，向抢仿药、首仿药、特色仿制药、创新药等领域拓宽布局。公司在成人及儿童微量元素类、电解质类、氨基酸类，医美类产品线有布局，40 多项主要在研项目研发进展顺利。</p> <p>5、原料药成本变动对公司产品成本的影响？</p> <p>答：公司核心产品采用 API+制剂的研发模式，主要原料药由公司自行报批并生产，原料药价格波动对公司总体影响有限。</p> <p>6、公司海外业务开展情况？</p> <p>答：公司一方面积极拓展产品获取渠道，通过 BD、联合开发等多种方式加快产品获取速度，完善公司产品矩阵，另一方面通过参加国际展会拓宽海外业务途径及客户资源。目前公司已在香港、新加坡设立了下属公司，为公司未来“走出去，引进来”提供渠道与平台支持。</p>
附件清单(如有)	无

证券代码：603676

证券简称：卫信康

日期	2024年1月31日
----	------------