

证券代码：赛隆药业

证券简称：002898

赛隆药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-01

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	通过约调研微信小程序参与公司 2021 年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 16 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“赛隆药业投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：蔡南桂 独立董事：陈小辛 副总经理兼董事会秘书：张旭 财务总监：高京
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2021 年公司实现营业收入翻倍增长这得益于公司哪些方面的努力？</p> <p>答：投资者您好！自 2021 年以来，公司经营环境有较大改善，同时公司务实推进各项经营计划，相关市场及销售活动稳步开展，新产品的销售布局有了显著成效，阿加曲班注射液、氨甲环酸注射液独家中标黑龙江省“八省二区”省际联盟药品集中带量采购，注射用替加环素中标福建省药品集中采购，门冬氨酸鸟氨酸注射液独家中标鲁晋省际联盟带量集采；公司目前已经有注射用替加环素等 8 个品种通过了仿制药疗效和质量一致性评价，同时公司对内挖潜提效不段提高内部运行效率，实现 2021 年度营业收入翻倍增长，谢谢！</p>

2、今年公司是否有信心实现扭亏为盈？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司围绕着发展战略、主营业务、研发创新、销售拓展等多方面制定了相应的经营计划并采取相关措施来提升 2022 年业绩，公司管理层及全体员工将全力以赴，为实现扭亏为盈不懈努力。

3、公司的营销政策具体什么能展开说一说吗

答：投资者您好！公司根据各产品线特点制定相应的销售政策，并根据销售区域的实际情况进行差异化的调整，集采和非集采产品的销售政策亦有不同，无法一一详述，感谢您的关注！

4、关注到公司产品中阿加曲班注射液、氨甲环酸注射液的营业成本同比上升幅度大分别为 4 倍和 5 倍，请问具体原因是什么

答：尊敬的投资者，您好！阿加曲班与氨甲环酸 2021 年与 2020 年同比成本总额增长的主要原因是，2021 年上述两个产品的销售数量，同比分别较去年增长了 4.93 倍和 6.09 倍，两个产品单位成本同比略有上涨。销售数量与单位成本共同影响导致得成本总额较去年有较大增长。

5、了解到公司 2021 年在大部分的地区收入都实现了倍增，请问公司的销售模式、销售渠道是如何布局的？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前的销售模式以经销模式为主，并积极进行渠道下沉，努力开拓终端市场。感谢关注！

6、在研发费用上，公司 2021 年的费用同比有所下降，请问主要原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！根据公司披露信息可知，研发费用同比下降 14.3%。主要原因是，公司 2021 年研发投入中，部

分项目投入按会计准则进行了资本化。

7、公司完成重组人源胶原蛋白功能敷料贴、医用创面敷料贴、医用皮肤修复贴等二类或三类医疗器械研究申报，未来会在医美领域布局发展吗？

答：投资者您好！公司将持续深耕医药行业主业，不断延伸产业链布局，但上述几个产品目前尚未获得批准，公司将根据具体情况及时履行信息披露义务，谢谢！

8、蔡董你好，很高兴能和你对话，我想问为什么今天贵公司的股票又是下跌的趋势，是不是跟公司快要分红有关系，还是没有业绩不好，还是什么原因引起的？我看其他医药股很多都是涨起来的！

答：尊敬的投资者，您好！二级市场股价波动受宏观经济、金融政策、国内外形势、市场供求情况以及市场情绪等多种因素的影响，公司将努力做好经营管理工作，提升业绩，谢谢！

9、此次出售全资子公司湖南胜隆主要是出于什么原因？

答：投资者您好！公司转让全资子公司湖南胜隆的股权，主要是为了实现公司资源的优化整合，有利于公司经营管理。此次股权转让没有产生投资损失，不存在商誉减值风险，没有对公司的财务及经营状况产生不利影响，谢谢！

10、国内疫情反复对公司的生产销售影响有多少？

答：您好！公司目前生产经营正常，但由于国内多地疫情反复频发，对公司的产品销售及市场拓展产生一定影响，公司将严格落实疫情防控政策并及时制定应对预案，统筹抓好疫情防控和生产经营，谢谢！

11、公司的行业地位如何？核心竞争力和优势主要体现在哪里？

答：您好！公司拥有医药中间体、原料药、制剂产品的研发、生产、营销、技术服务全产业链，具有化学原料药与制剂一体化的研发与生产能力。公司关键产品的原料药均为自产，具有完整医药产业配套体系，对产品的质量和成本有更强控制力，在产品研发、生产、质量稳定性以及生产成本控制方面有着明显的优势。同时公司多年来一直致力于无菌注射剂的规模化生产，拥有无菌制剂技术优势、产能优势，严格按照国家 GMP 要求建立药品生产制造中心，拥有小容量注射剂、冻干粉针剂、分装粉针剂等剂型多条生产线，在产品产能、工艺技术以及 GMP 管理上保持国内先进水平。谢谢！

12、贵公司多个产品中标国家集采、省级集采，对于集采政策公司是如何看待的？

答：您好！2021 年 1 月，国务院发布了《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，再一次明确药品集中带量采购是协同推进医药服务供给侧改革的重要举措，推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展，加快形成全国统一开放的药品集中采购市场。到目前为止已经开展了六批药品带量采购，共采购 234 种药品，涉及金额占公立医疗机构年药品采购总额的 30%；同时，2021 年开展了胰岛素的专项采购，首次将集采从化学药品拓展到生物药领域。通过 2021 年开展的集采工作来看，集采工作已经由试点转向常态化运行，集采竞价规制、质量、供应、配送、使用的保障机制和配套政策也日趋完善和优化。为此，公司将进一步提升研发效率、管理效率和降低成本，提高产品竞争力，积极抓住国家集采机遇，不断提升相关产品的市场占有率。谢谢！

13、门冬氨酸鸟氨酸注射液注射用替加环素和注射用胸腺法新通过仿制药一致性评价，公司用于肝炎的药物品类不断丰富，未来会着重发展这一领域吗？

答：您好！公司已建成集医药中间体、原料药、制剂的研发、生产、营销和技术服务为一体的医药全产业链，主要产品涵盖心脑血管、神经系统、消化系统、抗感染药、抗出血药、镇痛药等领域。未来公司会根据市场需求及自身发展需要统筹考虑市场布局，感谢您的关注！

14、今年会有股权激励计划吗？

答：您好！公司暂无此类相关信息披露，如有请您及时关注公司公告，谢谢！

15、在市值管理问题上公司有什么具体措施来增强投资者信心吗？

答：您好！公司将努力做好主营业务经营，并努力创造新的利润增长点，提高投资者回报。同时，公司将积极通过各种投资者交流平台及交流方式加强与投资者的互动，更好的传递公司的价值。感谢您的关注！

16、公司还看好哪些细分领域，未来新的利润增长点会在哪里？

答：您好！目前公司产品涵盖心脑血管、神经系统、消化系统用药、抗感染药、抗出血药、镇痛药等领域，公司将根据行业发展趋势并结合自身优势，通过采取自主研发和与专业机构、企业共同研发等方式，加快创新研发，谢谢！

17、关注到“长沙生产研发基地建设项目”已经达到可使用状态，目前生产效益如何，产能利用率有多少？

答：问题 31：尊敬的投资者，您好！“长沙生产研发基地

	<p>建设项目”已达到可使用状态,由于该项目为公司整体的研发、制剂生产服务,因此暂无法独立核算效益,随着公司销售规模的扩大,产能利用率也处在逐步释放上升阶段,感谢关注!</p> <p>18、您好!从公司17年上市到今年五年了,近期是否有对高管及员工股票进行减持的计划?谢谢!</p> <p>答:您好,公司目前暂未收到高管和其他主要股东的减持计划告知函,公司将严格依照相关规定及时履行信息披露义务,谢谢!</p> <p>19、未来三年的发展目标和发展战略是什么?</p> <p>答:您好!面对集采的常态化、制度化及新形势,公司将充分发挥全产业链优势,积极参与国家及省市各级药品集采。在研发方面,公司将采取自主研发和与专业机构、企业共同研发等方式,不断增加产品储备,持续提升在高端仿制药、复杂注射剂、改良型新药等领域的研发,逐步布局原创型新药研发,夯实公司长远发展基础。谢谢!</p> <p>20、未来公司在研发的人才招揽上有什么计划吗</p> <p>答:您好,公司重视研发创新工作,积极招揽高端人才,为公司未来发展储备人才。谢谢!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年5月16日