

广东众生药业股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 一对一沟通 <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	公司投资者
时间	2021年05月07日 15:00~17:00
地点	互动易平台“云访谈”栏目（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员	1、董事长、总裁 陈永红 2、副董事长、高级副总裁 张玉冲 3、董事、高级副总裁 龙超峰 4、董事、副总裁、财务总监 龙春华 5、独立董事 邓彦 6、副总裁、董事会秘书 李滔
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、请问公司一季度经营情况怎么样，是否有明显回升？</p> <p>答：感谢您的关注。2021年一季度经营业绩较上年同期上升，公司实现营业收入61,588.08万元，同比增加58.07%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润11,216.25万元，同比增加110.41%。2021年一季度业绩增长的主要原因是公司积极应对市场环境变化及疫情影响，主动适应医药环境变化和政策调整，持续深化营销管理改革，贯彻落实“全产品、全终端、全渠道”的营销策略，加大力度覆盖零售及县域、基层医疗市场，在稳定核心医疗市场的同时拓展新的业务增长源。公司积极尝试通过线上分销方式快速提升基</p>

层零售市场覆盖率，积极与阿里健康、京东健康等新型渠道合作，为医患提供了更加便捷的线上复诊、购药方案；借助主流电商平台的流量支持推广产品品牌，提升消费者认知度和品牌形象。

2、请问公司一季度经营情况如何，是否有所回升？

答：感谢您的关注。2021年一季度经营业绩较上年同期上升，公司实现营业收入61,588.08万元，同比增加58.07%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润11,216.25万元，同比增加110.41%。2021年一季度业绩增长的主要原因是公司积极应对市场环境变化及疫情影响，主动适应医药环境变化和政策调整，持续深化营销管理改革，贯彻落实“全产品、全终端、全渠道”的营销策略，加大力度覆盖零售及县域、基层医疗市场，在稳定核心医疗市场的同时拓展新的业务增长源。公司积极尝试通过线上分销方式快速提升基层零售市场覆盖率，积极与阿里健康、京东健康等新型渠道合作，为医患提供了更加便捷的线上复诊、购药方案；借助主流电商平台的流量支持推广产品品牌，提升消费者认知度和品牌形象。

3、您好，贵司和爱尔眼科关于眼药产品进入对方销售渠道的合作有没有进一步消息？

答：公司与爱尔眼科的战略合作正在顺利推进，爱尔眼科将公司眼科产品列入其旗下医院的基本用药目录。公司眼科系列产品复方血栓通胶囊、明目地黄胶囊、普拉洛芬滴眼液、盐酸氮卓斯汀滴眼液等与爱尔采购总部达成了战略采购协议，采购协议正在履约中，以上系列产品在爱尔眼科体系内各医院得到广泛使用。谢谢！

4、你好，贵司的创新药ZSP1273三期临床招募迟迟没有开始，是因为去年年底到现在没有甲流病例还是因为药品之前在二期生物等效性不太理想，尽管体外活性是奥司他韦1000

倍,但是临床数据没有显示出明显优势。而且目前国外已经有更好的治疗甲流的药通过了临床三期。不管是哪种原因,公司是否还有信心进一步临床研究下去

答: ZSP1273的三期临床招募工作已经启动,但由于新冠疫情的持续防疫需要,戴口罩和保持社交距离等行为方式的改变,造成甲性流感发生率大幅降低,加上公司严格的入排标准,病人入组遇到了短期的困难。流感作为威胁人类安全超过百年历史的疾病,我们认为不会就此消失。我们会坚定不移地推动ZSP1273的临床研究,我们也相信ZSP1273一定能造福患者。谢谢!

5、您好,龙总,众生睿创布局的创新药除了ZSP1273进入三期,从临床批文开始也有2到3年了,治疗非酒精性脂肪肝等一类创新药迟迟不能进入临床二期原因是什么?

答:您好! NASH的病因复杂,发病机制至今仍不明确,目前包括FDA在内,均未有药品监管机构批准治疗该病的上市药物, NASH疾病领域存在着巨大未被满足的需求。公司的ZSP1601片目前处于Ib/IIa期临床试验,是国内第一个获批临床用于NASH治疗的小分子创新药物,作用机制新颖,有望成为First-In-Class药物。谢谢!

6、您好 张总,我看您的简历,有在投行工作的经验,众生拥有先强,逸舒,睿创等众多子公司,按照科创板上市要求第五条,如果有一类创新药进入临床二期,得到知名机构B轮投资,上市关键的要求已经达到,其他很容易通过资产注入方式达到上市要求。公司是否准备短期冲刺科创板,为睿创发展带来更多资金流量。

答: 众生睿创于2018年设立,已成功引进A轮、B轮战略投资者,累计引入资金美元2,800万元和人民币23,000万元。众生睿创通过增资扩股方式实施股权激励,共收到股权激励增资价款2,091.35万元。上述资金的引入为创新药项目的推进

提供了有效的资金支持。未来在合适的时点，众生睿创将根据届时内外部情况，综合考虑选择合适的市场板块开展上市工作。谢谢！

7、您好，尽管去年受疫情影响，公司仍然保持了良好的现金流，除了处置子公司，处置其他资产得到现金流外，是否得到了大量的预付款，可以在2021年度确认销售收入，在2021年度释放业绩

答：您好，感谢您对众生药业的持续关注！虽然去年公司的经营受疫情的影响，但是公司获得了银行机构的低息贷款和抗疫贷款支持，享受了融资优惠政策，降低了融资成本。处置子公司和其他资产进一步在资金层面保持了较好的资金面和流动性。2021年公司积极应对市场环境变化及疫情影响，第一季度公司的业绩显示了恢复性增长。

8、您好 张总，去年贵司多次接待了机构调研，也在第二季度，第三季度，甚至第四季度获得众多机构的买入。但是自从贵司大额计提商誉后，除了社保还在坚持外，其他机构全部割肉出局。我觉得如果还是按照以前回购，很难在赢回投资者信心。不知公司有什么打算

答：公司的长期价值在于公司的经营质量。公司一方面继续强化公司当前业务基础，强化核心产品护城河能力，发掘核心产品在预防和康复阶段的临床价值，激活休眠品种市场价值，探索中药大健康的进阶之道，多措并举深挖中药板块产品潜力，夯实公司发展的基本盘。另一方面放眼长远发展动能，在研发领域继续加大研发投入、做好研发项目管理，加快产品商业化进程、打造公司长远发展的未来能力；在营销领域通过营销数字化实践，建立企业与医和患之间的深度链接，探索新型业务模式；在生产领域通过制造技术创新推动供应链管理水平和精益现场管理、产能协调，实现卓越生产的晋级；通过运营能力优化创新，综合提升公司经营质量。同时，围绕眼科

特色领域，完善相关产品管线，提升产品变现能力，通过整合外部资源实现营销的战略定位。公司在做好经营管理的同时，也在积极努力地加强与投资者的互动，提高公司在资本市场的知名度和认可度，维护上市公司的良好形象。感谢您的关注！

9、您好，陈总，贵司拥有多项药物批文，但是在销售上迟迟不见起色，甚至很多药品生产销售处于沉睡状态，注意到贵司在网上销售发力，但是在网上没法用医保卡，公司如何解决这个硬伤。同时公司有没有可能像葵花药业一样准备在广告上投入资金，提升业绩

答：公司拥有多项产品批文是公司的宝贵资源，公司已经成立了专门的机构激活休眠产品。线上销售是公司适应新形势的有益尝试，目前还不是公司业绩提升的主要手段，公司会密切关注线上销售的相关政策调整，积极部署。公司的核心产品主要是处方药，加大广告投入提升业绩在目前的医药营销环境下也不是最优选择。公司会继续加强营销队伍建设，多渠道、多方位提升营销能力。谢谢！

10、您好，龙总，注意到去年睿创在创新药领域进展缓慢，除了之前布局的肝病，呼吸，肿瘤三大领域和药明康德合作的新药外，没有重磅的新药进入临床，贵司的药智研发排名也降到了99名，不知公司准备采取什么样的措施跟上头部创新药企，如恒瑞，长春高新等

答：创新是一条艰难且长期的道路，公司坚持长期主义，积极进行战略升级，一些早期布局也契合了当下国家鼓励创新的政策背景。恒瑞是行业标杆和翘楚，我们见贤思齐，努力前行！谢谢！

11、您好，张总，作为公司实控人，我想您和我们普通股东一样对公司市值迟迟不振，心感忧虑。从公司2月份宣布回购以来，股价一直低位徘徊，可否谈谈准备采取什么措施如何

	<p>赢回投资者信心？谢谢</p> <p>答：感谢您的持续关注。公司对当前业务基础的夯实和长远发展动能的提升都有相应的战略布局和落地举措，具体内容可见今天的其他问题回复。我本人以及公司经营层对公司的长期价值充满信心。公司将一如既往地积极向投资者传递公司的最新发展成果，努力让公司的内在价值更好地反应在市值表现上。</p> <p>12、您好，陈总，注意到贵司第一季度扣非后业绩同比增长100%左右，基本恢复到2019年同期水平，这个增长动力是否具有可持续性，还只是临时的一些订单的利润释放？谢谢</p> <p>答：公司核心产品属于慢病用药的范畴，也是中药大品种培育的代表产品，多年来在医生和患者中积累了良好的口碑，在当下疫情控制有力和老年社会来临的背景下，慢病用药持续增长是可预期的。我们相信公司的业绩增长是可持续的，我们对未来充满信心！谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2021年05月07日