证券代码：002793 证券简称：罗欣药业

**罗欣药业集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-005

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 光大证券：林小伟、吴佳青 |
| **时间** | 2020年6月17日 |
| **地点** | 上海市浦东新区法拉第路85号2号楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书：马家烈  投资者关系副总监：朱哲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、董事会秘书介绍公司基本情况**  公司现有完整的产业链条涵盖医药产品的研发、生产和销售。公司产品主要聚焦于消化、呼吸、心血管和抗肿瘤等疾病治疗领域，并且在消化和呼吸领域有显著优势。公司现有研发人员500余人，目前的研发管线有70多个研发储备，其中在研1类新药6项，采取自主与合作的研发模式，销售网络覆盖全国30多个省。公司2005年在香港H股上市，2015年起与CJ HealthCare、阿斯利康和阿拉宾度等公司开展密切合作。2017年完成从香港联交所创业板私有化退市，2019年底A股上市申请获证监会核准。公司主营业务包括两大板块：医药工业和医药商业。未来通过集约化发展、创新化发展、国际化发展以及融产发展，公司将加快转型发展，保持行业领先。  **二、交流环节**  **1.** **公司与印度阿拉宾度合资设立罗欣安若维他药业（成都）有限公司，合作引进13个雾化吸入产品和BFS生产线，请公司领导介绍在呼吸管线的布局及展望。**  公司与印度阿拉宾度制药有限公司（Aurobindo Pharma）合资设立罗欣安若维他药业（成都）有限公司，从事呼吸领域产品的研发、生产及销售。阿拉宾度制药有限公司是印度前五大制药公司之一，公司通过与阿拉宾度制药有限公司的合作引进其13个雾化吸入产品和稀缺行业优势技术平台（BFS生产线），主要包括布地奈德、异丙托溴铵、左旋沙丁胺醇、特布他林等。此次引入的雾化吸入产品大多有较强的技术壁垒，通过引入，相关技术可以在国内落地。合作业务上将分三步走：①阿拉宾度将欧美的产品批件落地至合资公司，明年有望开始将产品供应欧美，快速实现生产线国际化；②将相关产品进口注册；③实现本地化生产。  **2.** **公司一类创新药LX-086（PI3Kα选择性抑制剂）即将进入临床试验阶段，预计选择试验的瘤种是什么？**  LX-086针对的靶点明确，PI3Kα突变在乳腺癌、子宫内膜癌、卵巢癌、头颈癌、食管癌等癌症中发生率较高，预计可以实现较好的疗效。公司预计在一期临床中，针对上述癌症中的安全性和有效性，后期针对具体癌种进行开发。同时公司也会建立长期的毒理、药效学研究，开括合适的药物联用。  **3.** **LXI-15028的研发进展如何？**  LXI-15028是一种新型钾离子竞争性酸阻滞剂药物（P-CAB），与质子泵抑制剂（PPI）相比，LXI-15028具有起效快、首剂全效、持久抑酸、使用方便（无需餐前服药）、个体差异小、药物相互作用少等优势，是公司在消化领域产品线的重要补充和升级。  LXI-15028糜烂性食管炎适应症和艾司奥美拉唑对照的III期临床试验已经接近尾声，正在进行最后的数据整理阶段，后续会按计划进行注册申报。  **4.公司如何看待普卡那肽未来的市场推广？**  普卡那肽为已上市销售的首款尿鸟苷蛋白类似物，治疗成人慢发性便秘症（CIC）及便秘型肠易激综合症（IBS-C），普卡那肽作为新一代促分泌药物，可刺激肠液分泌，促进胃肠活动，有效缓解便秘症状，避免泻药对肠道的损害。  国内消化类疾病患病率远高于欧美，普卡那肽针对的适应症国内患病率高于欧美国家，因此普卡那肽未来的市场潜力较大。另外，公司在消化领域临床、销售KOL、医院终端等方面有自己的独特优势，都将有利于公司该产品未来上市后的市场推广。  **5.公司整体的研发策略、靶点和治疗领域的选择是怎样的？**  公司采取合作研发和自主研发并行的研发策略，合作研发对象主要包括国内和海外科研院所、知名的大型药企等，主要选择引进已完成二期临床、处于三期临床阶段或已上市的产品。公司会重点聚焦消化和呼吸领域的产品，发挥公司在上述领域临床、注册、生产、销售等方面的优势，匹配公司整体的研发实力。  公司创新药的引进策略主要聚焦于消化及呼吸优势领域，选取靶点多为国际上比较成熟、走在前三位的化合物，比如公司研发管线中的LXI-15028是从韩国CJ Healthcare公司引入的P-CAB产品，另外公司从美国Synergy公司引进了普卡那肽，且以上引进品种均已在国外上市。公司在上述化合物临床二、三期阶段即已展开与合作方沟通合作，此外公司还借助自身营销渠道及临床医学团队优势，进而提高引进产品在中国上市的成功率及产业化转化效率。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |