

证券代码：603567

证券简称：珍宝岛

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 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	通过广发证券电话会议系统参加珍宝岛投资特瑞思药业电话说明会的中国人保资产管理有限公司、华泰资产管理有限公司、国泰基金管理有限公司、英大保险资产管理有限公司、广发证券股份有限公司、广发证券分支机构、三亚鸿盛资产管理有限公司、深圳市森瑞投资管理有限公司、财通基金、上海津圆资产管理合伙企业（有限合伙）、浙江韶夏投资管理有限公司、广东泓屹资产管理有限公司、中航证券股份有限公司、北京珍鑫投资管理有限公司等机构投资者
时间	2021年6月16日 16:00-17:30（北京时间）
方式	电话会议及网络远程
上市公司接待 人员姓名	珍宝岛药业 董事长 方同华先生 特瑞思药业 总裁 吴幼玲女士 特瑞思药业 独立董事 魏于全院士 特瑞思药业 首席顾问/ 原 ImmunoMedics 公司 CTO Morris 先生 珍宝岛药业 总经理 陈海先生 珍宝岛药业 董事会秘书 侯旭志先生 珍宝岛药业 生物药总监 黄凯先生 珍宝岛药业 IR 总监 柳慧珍女士
投资者关系活 动主要内容介	一、对珍宝岛药业及项目合作方基本情况介绍。

绍

(一) 珍宝岛发展历史及现状

珍宝岛药业成立于 1996 年，是一家以生产中药、化药为主业的药品生产企业,2015 年登陆 A 股主板市场。公司从成立之初就高度重视科技研发，陆续开发上市了注射用血塞通、舒血宁注射液、血栓通胶囊、复方芩兰口服液、小儿热速清糖浆等中药核心产品。公司立足于具有优势的中药研产销基础，坚持中药、化药和生物药协同发展思路，积极向化药和生物药领域拓展。2006 年公司开始涉足化药领域；2014 年公司向中药上游拓展，打造中药材互联网交易平台，形成中药全产业链；2019 年公司通过与国内外优质研发公司合作开发、投资、并购等途径，加大了在化药创新药和生物药领域的投资和布局。

目前公司已建成 3 个研究院，在研项目 50 多项，建成 3 个原料药及制剂生产基地，同时还持有国内第一个中药材大宗交易资质，形成了良好行业影响力和产品口碑。

(二) 特瑞思基本情况介绍

浙江特瑞思药业是一家集研发和商业化生产为一体的创新生物药制药企业。其由国际知名公司的海归精英吴幼玲博士创立，现有的核心团队均为国际知名药企包括百时美施贵宝、强生、葛兰素史克、赛诺菲、罗氏（基因泰克）和拜耳等世界 500 强制药公司服务过。公司拥有中国首个符合国际 cGMP 标准（US/FDA, EU/EMA, ICH）的商业化生物药生产基地（商业化规模 4x5000L=20000L），细胞株是高表达、高稳定，带来高收

率，是一个低成本的大规模生产技术。特瑞思拥有较高价值的产品管线，11个在研创新药和生物类似药产品，3个产品获批临床（I/III期），其中 TRS003 生物类似药项目获得 FDA 的高度评价，由于其高度类似的属性，是全球第一个被美国 FDA 批准做可互换 III 期临床的生物类似药，并且同意 70% 的患者来自于中国（全球首例）。现正在开展国际多中心临床 III 期。公司产品技术领域涉及靶向治疗、单抗偶联（ADC）、癌症的免疫治疗、双特异性抗体、纳米抗体等。

（三）珍宝岛与特瑞思合作的原因

1. 珍宝岛实现战略转型与国际化接轨的重要举措

1982 年，美国礼来公司推出全球第一个基因工程药物——重组人胰岛素，开创了生物技术药物的新篇章。短短 30 多年来，全球生物技术药物产业快速增长，生物药对人类重大疾病（如，肿瘤、内风湿性关节炎、糖尿病、银屑病等）的治疗起到了重要作用。生物药产业正快速由最具发展潜力的高技术产业向高技术支柱产业发展。

珍宝岛深耕医药产业二十多年，聚焦主业打造医药全产业链，中药、化药和生物药三大领域协同发展是大势所趋。顺应时代发展，进军生物药领域是珍宝岛战略转型和国际化接轨的重要举措。

2. 强强联合，优势互补

特瑞思拥有专业技术过硬的技术团队和国际领先的研发生

产能力，在生物药研发、生产、临床研究和国际注册方面具有丰富的经验，同时也具备整合国外优质研发资源的能力。这就与珍宝岛在国内的药政事务、资本支持和市场营销等方面的强项形成完美互补。在此基础上，辅以国内外合作伙伴，如 Morris 博士团队的技术加持，形成了生物药全球布局的完整闭环。通过此次合作，将加速实现珍宝岛的战略转型和国际化接轨的发展战略目标。

（四）特瑞斯选择珍宝岛合作的原因

此次选择和珍宝岛合作基于强强联合，优势互补。

a.珍宝岛是 A 股上市公司，在中药，化药方面是成功企业，积累了丰富的管理运营及产品商业化经验，而这些是特瑞思短期内无法弥补的短板。同时珍宝岛还可以在医保准入及药监局沟通方面协助特瑞思。

b.特瑞思在生物医药方面积累了丰富而全面的经验。核心团队成员的国际前沿产品研发经验在归国团队中处于一流梯队。产品的国际化成果得到了美国 FDA 的高度认可。国际合作开展顺利，大多都是看重特瑞思的研发能力，主动找到特瑞思要求合作：Ardeagen、Asana 等。

c.生物医药是一个技术密集，资本密集的赛道，特瑞思有技术优势，但是缺资本，资本运作一直是特瑞思的短板。珍宝岛尤其是方同华董事长在资本运作以及资金实力上可以弥补特瑞思的短板。

二、特瑞思公司顾问 Morris 博士发言

2008 年，我在 ADC 的世界领军公司 Seattle Genetics 遇到了特瑞思药业的合伙创始人吴幼玲博士，我们即将推出新一代 ADC 的首款药物。自从 2012 年吴博士回到中国，我一直担任吴博士和特瑞思药业的科学顾问。

我选择和特瑞思合作基于以下几点：1) 吴博士的人品和能力，2) 吴博士组建的团队能力独特出众，3) 吴博士及其团队建设的技术平台以及取得的成果（美国 FDA 的认可），足以高效开展抗体和抗体耦联药物的开发和商业化应用。特瑞思和 Ardeagen 的合作利用了双方的几个关键优势，但需强调的一点是特瑞思给 Ardeagen 带来的基于抗体药物开发的技术平台，包括细胞构建、细胞培养、纯化、分析鉴定，以及中试放大和商业化规模的生产，对于 Ardeagen 这样的初创型、研发型公司来说，特瑞思是一个优秀的合作伙伴。

ADC 已经面世 30 多年，但未来 10 年抗体和 ADC 领域将继续快速发展，救助全球更多患者。近年来，该领域获批的产品数量急剧增加。随着进一步的创新，未来 10 年将有更多的产品获得批准，特瑞思的产品管线具有领先优势，尤其是在 ADC 产品开发和商业化方面。特瑞思和 Ardeagen 公司将携手为患者 ADC 领域积极进取，也将为我们的投资者带来丰厚的回报。

三、独立董事魏于全院士发言

吴幼玲女士在做生物药特别是规模生产方面很有经验，是中

国少有的一批能够规模化生产抗体的专家，这与她在国际大公司做抗体研发、ADC 药物研发是分不开的。同时现在特瑞思的基础设施建立起来了，在中国非常先进，另外研发队伍能力较强，公司拥有先进的研发管线。目前抗体是生物医药的主流，ADC 更是热门产品包括和 Morris 博士合作的 ADC 产品。还有一点是国际化，吴博士是从国外回来的，与国际的联系密切，目前临床试验也获得了 FDA 的批准，这些是特瑞思的优势。珍宝岛与特瑞思的合作取长补短，珍宝岛在市场、销售方面非常有经验，特瑞思在研发方面非常有经验。

特瑞思拥有技术实力和国际视野，也拥有先进的产品管线以及研发成果。特瑞思高价值产品管线，如有资本和商业化能力的加持，目前的几个重磅级 I/III 期临床项目可以尽快走向市场，为患者提供优质抗肿瘤药，满足患者急需并未满足的治疗需求。特瑞思的产品在国际申报上的成功（美国 FDA 的高度认可），充分证明了特瑞思的研发能力，国际及国内创新型企业合作伙伴，均十分认可特瑞思的产品开发能力。

四、互动提问：

1、特瑞思的团队人员有多少人？团队构成是否稳定？

答：共 108 人，其中海归团队 5 人，谢岩生博士、王惠文、钟山博士等；临床顾问是基因泰克的，帮助我们做临床设计。近期有一个要加入的 CMO，还不能披露。

另外，前期由于资金原因流失了一部分人，但现在有很多人

也愿意回来了，目前签了6个离职后回归人员，都是中层，部门主任级别的。

2、生物药临床推进速度如何？后续如何保证推进速度？

答：美国同意70%的患者来自于中国，那么病人入组的速度更快、成本更低，是我们一个很大的优势。目前看来，入组不成问题，我们有信心完成明年贝伐单抗的申报上市。

3、请问特瑞思未来的商业化产品主要是创新药，珍宝岛希望在仿制药和生物药的商业化能力强，但创新药的商业化经验并不多，如何在未来商业化层面给予特瑞思协同？还是说二者的合作有更多深层次意义，从而特瑞思没有选择资本市场融资的模式。

答：珍宝岛跟特瑞思在进行前期合作沟通的时候就探讨过这个问题，珍宝岛过去在中成药、化药市场渠道上有丰富的终端资源以及市场准入能力。一个很重要的变化是珍宝岛在2018年以前更多的是招商的机制和形式，2018年之后针对在研的创新药、高端仿制药开始了自建队伍的建设。经过两年的建设，目前自营终端队伍已有一千人，随着未来在营销渠道和体系建设上的深入，核心的三级医院终端将由我们自己的专业化学术推广队伍来进行药品的营销。珍宝岛在过去的两年乃至未来的2、3年，用5年左右构建起来的整个自建营销体系、学术推广体系可以很好的承接国内市场上市的创新药和高端仿制药。在国际市场，经过跟特瑞思的沟通，未来会跟国际化的大医药公司进行授权合作，

促进全球销售。

吴幼玲补充：以前在美国新药上市需要做 medical affair，就是要去推广，要从技术上去教育医生，让医生了解产品。贝伐单抗项目启动的时候，我们邀请 70 家医院肿瘤科主任，他们表示如果贝伐单抗在美国被批准了，就优先开特瑞思的药。未来特瑞思一定会配合珍宝岛的销售团队从技术层面来做好推广。

4、特瑞思国际化的产品销售也由珍宝岛来负责销售么？

答：特瑞思产品在国际上的销售会跟国际大公司或者有国际销售能力的公司合作。

五、珍宝岛总经理陈海先生总结发言：

特瑞思有坚实的技术积累和产品国际化的成功案例，产品管线差异化优势也非常突出，目前单抗偶联药物管线在国内处于一流梯队，开发的 ADC 产品均属于全球的新靶点，团队在 ADC 产品及国际合作开发难度较高的 ADC 产品方面都有有力的保障。

通过这次合作：

1) 继续加大并强化人才引进，扩大研发产品领域。

2) 继续拓展国际合作。通过自研+合作+转让的方式，扩大产品管线，加强新技术的国际合作。争取在 3-5 年内做出伟大产品，让特瑞思成为国际知名企业！

在广大投资人的支持、关注和关心下，在珍宝岛和特瑞思，以及魏院士和科学顾问 Morris 的支持和帮助下，我们一定能够实

	现双方达成的既定的战略目标。
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 6 月 16 日