**江苏吴中医药发展股份有限公司**

**近期投资者调研沟通活动纪要**

**时间：**2024年1月22日

**形式：**电话会议

**接待调研人：**

董事、董事会秘书 顾铁军

总裁助理、吴中美学副总 项臻

**参会机构：**

Allianz Global Investors Asia Pacific Limited 安联环球投资亚太、Dymon Asia Capital (HK) Limited、PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED、百年保险、宝隽、秉怀投资、博时基金、财通基金、财通证券、财通自营、冲积资产、淳厚基金、大成基金、大家资产、丹羿投资、德邦证券、东北证券、东方阿尔法、东方基金、东方自营、东海基金、东海证券、东吴基金、东吴证券、东兴基金、东证融汇、敦和资产、方正富邦、方正证券、沣京投资、复胜资产、富安达基金、富国基金、富荣基金、高毅资产、格林基金、工银瑞信、光大保德信、光大证券、国海富兰克林基金、国海证券、国华兴益、国金基金、国联安基金、国联证券、国泰基金、国泰君安、国新证券、海通证券、禾永投资、红杉资本、华安财保资产、华安证券、华宝基金、华创证券、华福证券、华富基金、华美投资、华润元大、华泰柏瑞、华泰保兴、华泰证券、华西基金、华夏基金、华夏未来、汇安基金、汇华理财、汇添富基金、混沌投资、嘉实基金、建信基金、建信信托、健顺投资、交银康联、交银施罗德、金友创智、京华山一、景顺长城、九泰基金、开源证券、凯丰投资、凯昇、宽潭资本、理成资产、路博迈基金、民生加银基金、民生证券、名禹资产、摩根士丹利基金、南方基金、宁银理财、农银汇理基金、诺安基金、诺德基金、盘京投资、平安养老、平安证券、朴信投资、前海联合、前海人寿、勤远基金、青骊投资、趣时资产、仁灏投资、榕树投资、融通基金、润樽投资、三亚鸿盛、山东融汇、上海电气、上海证券、申万宏源、申万菱信、神农投资、首创证券、太平基金、太平养老保险、泰康资产、天风证券、天弘基金、同犇投资、彤源投资、万纳基金、闻天证券、西部证券、西南证券、相聚资本、新华基金、新华资产、鑫巢資本、信达澳亚基金、信达证券、信泰人寿、兴海荣投资、兴合基金、兴业证券、玄甲基金、玄元基金、亚太财产、衍航投资、阳光资产、耶诺资产、易米基金、易同投资、银华基金、胤胜资产、英大基金、英睿投资、永赢基金、涌津投资、友邦保险、域秀资产、元葵资产、原点资产、圆信永丰、源峰基金、远信基金、长安基金、长江证券、招商基金、招商信诺、招商证券、招银理财、浙商基金、浙商证券、正心谷投资、中大君悦、中国人保、中国人民养老保险、中国人寿养老保险、中海基金、中加基金、中金公司、中金基金、中欧基金、中泰证券、中信建投、中信证券、中银国际、中银基金、中英人寿、中颖投资、中邮创业、中邮证券、中再资产、朱雀基金、紫阁投资、铭大实业、香港鲍尔太平上海代表处、中国对外经济贸易信托、中国国际金融、优益

**纪要：**

**1、首先恭喜公司AestheFill取证，请就Aesthefill的产品特性及后续上市的销售策划为大家做下解读。**

答： AestheFill是在国内上市的进口童颜针产品，该产品为韩国医美企业REGEN Biotech, Inc.研发的一款“医美再生注射剂”，于2014年首次在韩国获批上市，截至目前已在全球60余个国家和地区上市销售。据头豹研究院发布的《2023年中国医美再生注射剂行业概览》，AestheFill在中国台湾地区“医美再生注射剂”市场以接近30%的份额排名第一，且终端价格区间高于同类“医美再生注射剂”产品Sculptra和Ellansé。

 关于产品特性，目前全球范围内已上市的医美再生注射剂主要产品的微球粒子可分为PLLA、PDLLA、PCL和羟基磷灰石四大类。其中，Aesthefill使用的是聚双旋乳酸（PDLLA微球），由于呈海绵状多孔微球结构的特性，相同质量下体积更大，即刻塑形效果更为明显，且能够促使胶原纤维沿着多孔微球结构生长进微球内部，从而更有效地促进胶原蛋白的再生;此外，PDLLA在全球拥有丰富的多浓度使用临床经验，可根据面部不同组织的软硬程度制定多种浓度的复配方案，实现个性化定制，在中国台湾地区市场又称“百变童颜”。

关于销售策略，从2022年开始，公司通过医美首款产品“婴芙源”搭建营销团队，目前整个营销团队20人左右，还在不断扩充中，营销负责人丁鹏，作为吴中美学分管营销事务的副总经理参与Aesthefill营销工作的筹备。销售模式：以自营为主，主要原因一是为吴中美学后续其他产品管线上市（胶原蛋白、玻尿酸、溶脂针等）打通渠道，协同作战，扩大规模效应；二是为了管控产品的流通价格；三是Aesthefill对医生注射手法要求较高，对上游厂家医学培训的投入和支持的要求也会比较高，我们认为自营团队能够更好地完成医学教育和医生培训的相关工作。

**2、Aesthefiil上市初期在适应症和产品具体应用方面的计划？**

答：应用端公司会严格按照注册证的要求，从鼻唇沟适应症进行推广，前期将在国内举行比较多的医生培训会议。尽管Aesthefill的注射难度相比传统填充剂更高，但是目前国内的医生已经具备了比较好的基础，所以Aesthefill在国内的推广难度会比之前在海外很多国家上市时的推广难度相对较小。

**3、Aesthefill上市后预计24年会培育多少医生？进多少家机构？直营团队会重点攻破哪类机构？**

答：Aesthefill上市后销售主要以一线城市和头部二线城市为主，目标画像是直客机构、轻医美机构和部分渠道机构。按照平均一家机构覆盖1-2名医生计算，到年底预计将培训约1000名注射医生，当然具体还是要根据24年公司的市场规划来确定，具体数量有不确定性，请投资者注意投资风险。

**4、后续生产是否会迁移到国内？未来毛利率是否会有提升空间？**

答：目前没有跟原厂商议在中国新建生产设施的计划，国内生产确实有助于降低成本，但由于Aesthefill刚取得注册证，未来的销售亦存在不确定性，请投资者注意投资风险。

**5、Aesthefill在海外主推哪些适应症？**

答：每个地区存在一定的差异，在中国台湾、东南亚、中东、泰国等地近两年销售情况相对较好，特别是中国台湾地区，上市初也是以中下面部为主，后来扩展到全面部注射，比如鼻部、水光等都可以注射。海外市场主要推广的部位各个国家地区可能都会有差别，比如台湾之前有一套专门针对玻尿酸馒化脸的注射方案，玻尿酸注射过度之后皮下可能会产生空腔，通过打Aesthefill促进胶原再生，可以把让失去弹性的皮下组织再次紧致，从而修复玻尿酸馒化脸。

**6、我们跟韩国原厂的进货价和台湾相比有差距吗？审批的规格有什么区别？**

答：关于进货价，由于跟原厂有严格的保密协议不方便透露，但是根据我们的了解，各个国家地区的进货价应该差别不大。这次Aesthefill注册的规格有3个，一个100mg的，2个200mg的，两个200mg的规格里面有一个的瓶身包装会和目前所有的海外版本作出区别，这个产品也会取一个全新的中文名，暂时不对外公布，届时会使用中国专用的外包装。

**7、Aesthefill申报过程中最大的壁垒或者难点是什么？这个产品的申报工作会为后续的产品积累有益经验吗？**

答：公司于2022年下半年正式提交注册，到今天拿证为止差不多用时不到一年半，在行业中还是比较正常的。出于药企背景，公司有比较充分的申报药品的经验，但对于三类医疗器械申报经验还比较欠缺，这个其实是我们面临的一个比较大的挑战。还有一个挑战是大家一直比较关心的聚双旋乳酸是否有毒性的问题，我们认为到今天产品获批之后，这些谣言自然不攻自破。

**8、HARA玻尿酸产品进展如何？**

答：HARA玻尿酸目前在临床的过程中，预计今年年底能够提交注册。最终还要以国家药监局审批结果为准，请投资者注意投资风险。

**9、100mg和200mg的两个规格在终端应用方面会有差异吗？**

答：目前暂定主要推广的规格是200mg的规格，100mg的规格何时向市场推广暂时没有确定，请投资者注意投资风险。

**10、目前玻尿酸市场产品较多，未来我们的玻尿酸推出之后的规划是什么？如何树立其品牌形象和产品特点？**

答：公司对玻尿酸产品的预期主要是和Aesthefill搭配使用的产品来做推广。公司后续的比较重要的产品还是胶原蛋白产品，这个产品是未来管线中相当重要的产品。

**11、未来会如何做销售人员的激励方案？**

答：关于Aesthefill的直营销售团队的激励，业内的方案也是比较标准化和透明的，这方面不会有特别大的差异化。

**12、定增终止之后，未来在资金方面有何规划？医药新基地的建设规划？**

答：医药新基地目前已经逐步投入建设，主要资金来源以自有资金和银行拆借资金为主，之前的定增终止之后，未来公司将根据建设的需求再做合理的规划。

最后提醒各位投资者，公司Aesthefill产品刚收到国家药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》，未来上市时间和销售情况均存在不确定性，具体以公司的相关公告为准，请投资者注意投资风险。