**证券代码：688658 证券简称：悦康药业**



悦康药业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

**悦康药业集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √电话调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  其他 券商策略会 |
| 参与单位名称 | 银华基金、易方达、鹏华基金、招商基金、东方红、建信基金、国投瑞银、安信基金、金鹰基金、国寿基金、长信基金、摩根士丹利、光大保德、平安基金、华宝基金、兴业基金、博时基金、景顺长城基金、华安基金、申万菱信基金、富国基金、湘财基金、汇丰晋信基金、平安养老、诺德基金、天弘基金、华泰证券、长江证券、上海保银私募、万家基金、中信保诚、中邮基金、华夏基金、中金资管、国联基金、东方基金、宝盈基金、前海开源、长城基金、大成基金、泰康资产、、开源证券、国盛证券、东吴证券、华福证券、兴业证券、信达证券、山西证券； |
| 时间 | 2024年8月26日-2024年9月26日 |
| 地点 | 线上调研、券商策略会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：郝孟阳 |
| 投资关系活动主要内容介绍 | **1：银杏叶提取物注射液规模和展望是什么样的？**  **A：**在院内，银杏叶提取物注射液目前最主要的使用科室是神经内科、心血管内科以及内分泌科。接下来，随着耳鸣适应症的推广加大，银杏叶提取物注射液在五官科、老年科等科室的用量预计会有明显增加。  **2、请问下注射用羟基红花黄色素A目前的进展？**  **A：**目前该项目正在NDA中。  **3：请介绍下公司核酸平台的情况？**  **A：**公司小核酸药物和mRNA疫苗研发及中试生产平台已初步建设完成，公司加强了从靶点筛选与确认、序列设计、抗原设计、药效评价、CMC小试和中试、临床试验到注册申报的全链条的研发能力。  公司的自主研发的可电离阳离子脂质辅料YK-009，分别于2023年7月和2023年10月完成了国内首家CDE原辅包平台及FDA DMF的备案登记，标志着该辅料公司已率先实现了工业化批量生产，并且该产品已经过全面的药学和药理毒理学研究，安全性、有效性得到了充分的论证。YK-009己经成功应用于公司核酸药物管线中，未来将与公司核酸药物制剂进行关联审评审批。  公司的小核酸肝靶向递送技术GalNAc取得重大突破，获得两项发明专利授权，该技术已用到了公司小核酸药物管线的开发当中。至此，在核酸药物递送领域，包括LNP递送技术在内，公司截止2023年底已获得了10项发明专利授权，极大地拓宽了公司核酸药物开发的护城河。  公司自主研发的首款靶向PCSK9基因的小干扰核糖核酸（siRNA）药物YKYY015，具有全新的序列，并采用了公司自主研发的siRNA序列全新修饰模板，该药物的化合物核心专利已荣获国家知识产权局授予，并同步完成了PCT国际申请，获得了《发明专利证书》，公司享有全球独占权益。  公司治疗原发性肝癌的国内首款反义核酸药物CT102正在中国人民解放军总医院第五医学中心开展临床IIa期试验。  **4、介绍一下YKYY015的情况？公司最新拿到FDA临床批件的PCK9靶点的siRNA药物与诺华已上市的英克司兰钠注射液有什么区别，临床前疗效怎么样？**  **A：**YKYY015是公司自主研发的一款治疗高胆固醇血症的siRNA药物。由公司全资子公司杭州天龙自主开发，采用了公司自主研发的siRNA序列全新修饰模板和已获发明专利授权的GalNAc递送系统，该药物也已获得国家知识产权局发明专利授权，并同步完成了PCT国际申请，公司享有全球独占权益。  体外药效学研究显示，YKYY015注射液在人原代肝细胞评价实验中展现出对靶基因PCSK9的显著抑制作用，且呈现良好剂量依赖性，其IC50值小于1 nM，和诺华英克司兰相比具有较好的抑制作用。在人源化转基因小鼠和健康食蟹猴上的药效研究显示，血浆中的hPCSK9蛋白水平，以及血清中的LDL-C和TC水平，同样呈现出良好剂量依赖关系。临床前研究显示YKYY015注射液具有很好的安全性和有效性。  **5：PCSK9小核酸药物与诺华未来会不会有专利冲突？**  **A：**公司的PCSK9 siRNA药物YKYY015注射液系公司完全自主研发，专利新颖性好、创造性高，该项技术于2024年5月获得国家发明专利授权，并同步完成了PCT国际申请，即将进入美国、欧洲、日本等国家和地区。  **6：公司目前的营销体系是什么样的，后续有什么计划？**  **A：**公司经过二十多年稳健持续的快速发展，公司拥有成熟的市场推广能力，建立了强大稳定的销售体系。  （1）持续优化和提升公司的销售体系。①持续强化公司优势的第三终端销售渠道，拓展更多的经销商合作覆盖。②全面梳理产品、渠道和终端资源，科学细分医疗院内市场和药店零售市场。③加强与大型医药流通企业的合作，增强在一二线城市的终端覆盖能力。持续开展产品价值链分析，强化产品品牌建设，提高产品策划能力及终端引领能力。  （2）持续加强学术推广体系和营销网络的建设。①坚持专业科学的学术推广，规范化医药学专业知识的培训教育。②保持与著名科研学术机构、重点医院的研究合作，积极组织并参与大型医、药学学术会议。③加强对销售人员的专业培训，提高营销渠道的专业化水平，确立公司在重点布局领域的专业形象。④持续加强企业的信息化建设，通过营销资源管理系统平台规划和建设，为全面的营销管理体系提供有力支撑。 |
| 附件清单 | 无 |
| 备注 | 接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照法律法规及公司《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |
| 日期 | 2024年9月30日 |