

**重庆华森制药股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2021-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	通过“路演中”网络平台参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2021 年 5 月 12 日
<b>地点</b>	公司 2 楼八味芪龙厅
<b>上市公司接待人姓名</b>	游洪涛（董事长） 游雪丹（副总经理、董事会秘书） 彭晓燕（财务总监） 葛 磊（证券事务代表）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、公司在遵守信息披露制度的前提下，介绍公司经营业绩、产品布局、市场开发和生产管理等情况，沟通内容与公司公告内容一致。</p> <p>二、采取问答方式，由游洪涛先生、游雪丹女士、彭晓燕女士、葛磊先生负责回答：</p> <p>1.关于公司战略及未来 5~10 年的发展规划</p> <p>答：未来公司战略将主要聚焦高质量发展，高质量发展主要体现在产品的研发创新。因此，创新升级是公司未来 5~10 年发展的主要命题。</p> <p>在仿制药研发方面，一是加速，二是提质。加速体现在保证未来每年的新产品立项目标和上市目标；提质体现在未来在</p>

仿制药或改良型创新药 505 (b) (2) 项目研发方面，公司将围绕专利挑战、复杂剂型等更具有技术壁垒的研发项目去投入。

在创新药研发方面，公司近年来很好地执行了创新药战略规划即快速推进创新药研发能力工作，五年内成为一家具有临床创新药研发管线的制药企业。我们可以看见从 2019 年确定创新药战略，2020 年引入具备国际视野的创新药研发团队，到目前创新药管线中有四个 first-in-class/或 first-in-China 的创新药研发项目，公司的创新药板块的发展非常迅速。明年或后年公司即有望拿到第一个自研产出的创新药的临床批件，未来还可以通过相应创新药产品的 license-out 交易实现现金的流入，标志着公司在创新药研发能力上巨大突破。目前公司已建立的三大创新药研发技术平台：“基于功能基因组学的不同类型靶点的分子靶向药物生物活性筛选平台”、“针对特定靶点的小分子药物结构设计和合成平台”以及“成药性评估药物代谢及药代动力学测试平台”，4 个肿瘤类在自研项目潜在适应症覆盖肿瘤免疫以及肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等多种实体瘤，公司已经具备从药物发现至临床前开发的创新药研发能力。在创新药的外部合作方面，公司与四川大学生物治疗国家重点实验室的科学家团队合作，参股科学家知识产权转化平台，通过整合外部资源赋能公司创新升级。

支撑公司创新升级，最重要的是人才和资金。在资金方面，公司将持续大力投入研发，公司现有存量品种或短期上市品种的可持续盈利将重点投向研发；二是人才，公司会不遗余力进一步加大人才引进的力度，设计更为吸引人才的薪酬绩效体制，结合股权激励等金融工具，打造一支高效的队伍。从资金和人才两个方面共同对创新升级这一主要战略目标赋能。

2.公司产品的发展策略，公司未来将进行什么样的产品管线布局？

答：产品发展策略主要分为如何使存量品种的销量增长和

如何使增量品种早日导入市场:

在存量品种方面: 我们都看到中医中药在本次新冠疫情中发挥的作用, 我们坚信在中药优势病种领域, 治疗型中药具备价值。公司“五朵金花”(即“五大独家中成药”)即治疗咽喉疾病的甘桔冰梅片、治疗偏头痛的都梁软胶囊、治疗失眠的六味安神胶囊、治疗肠易激综合征的痛泻宁颗粒以及治疗轻中度脑梗塞的八味芪龙颗粒, 这些品种对应的病种都是常见病、慢性病、多发病且中医具有治疗特色, 叠加五个独家中药品种, 全部进入了全国医保, 这些独家品种有潜力成为亿级黄金单品群。随着疫情过后的恢复, 对于这些品种的销售进一步上量是我们关注的重点。公司非常看好中药板块的成长空间。

一致性评价注射剂品种方面, 比如注射用甲磺酸加贝酯, 近几年增长非常不错, 在去年疫情影响市场艰难的情况下仍然保持了 6.23% 增长。注射用甲磺酸加贝酯若过评, 将成为一个潜力品种, 公司也正在快速推进它的一致性评价工作。

集采品种铝碳酸镁品类仍然有进一步上量的空间。因为 2020 年疫情影响, 集采中标品种咀嚼片销量较上年增长 481.22%, 片剂因集采后销量下降原因营收下滑, 对冲咀嚼片的销售量增长, 铝碳酸镁品类的营收整体较往年略有下滑, 如果没有疫情, 2020 年可能可以实现增长。值得高兴的是, 原研达喜的市场份(全国含公立医院及 OTC) 很大, 相信在该品类上公司仍有较大的空间。

在增量品种方面: 未来公司每年会有至少两个仿制药新的品种上市。2021 年若没有其他意外复方奥美拉唑碳酸氢钠胶囊将会上市, 目前该品种已经在审评审批的最后阶段。

在创新药方面, 产品研发周期较为漫长, 创新药管线的价值并非在创新药上市时才凸显, 在前期每一个研发里程碑都将有所展现。公司明年或者后年可能就会拿到第一张创新药临床批件, 因为公司的项目基本都是肿瘤类 first-in-class 的项目, 数据好的话即有 license-out 的可能, 也就是把中国区以外的权益授

权给外国公司。在 IND 阶段的 license-out 首付款一般是 1500~3000 万美元，临床 I 期首付款为 3000~4000 万美元。项目更为新颖，价值还会更高。现在公司已经拥有了 4 个自主研发的肿瘤类创新药在研项目，潜在适应症覆盖肿瘤免疫以及肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等多种实体瘤；公司也将持续加大创新药投资，通过 5-10 年的坚持，相信最终会有华森自己的创新药品种走向市场。

3.关于公司股东减持及公司核心股东对于公司未来的看法？

答：股东的减持确因个人和家庭资金需求。公司关注并重视市场对于该问题的关切，应该说公司也通过持股 5% 以上股东一年内不再减持的承诺等措施，去积极回应了这些关切。希望广大股民朋友相信公司核心股东高度看好公司未来的发展，这一点一直没有改变，也均有决心和信心支持华森做强做大。

4.关于公司对股价的看法，公司是否会考虑采取什么措施？比如回购，以及可转债转股下修等？

答：股价受多方面影响，比如宏观经济、货币政策、市场情绪、公司基本面等。公司首先将不断提升基本面，这是价值基石。其次公司会根据市场情况来考虑应用相关资本工具，并从整体加以考量和把握。

5.公司有没有测算新建产能若完全达产收入能贡献多少，按目前利润率情况利润增长空间？

答：根据公司可转债《募集说明书》的测算，募投项目达产后能够实现年销售收入（税后）8.40 亿元，净利润 1.08 亿元，当时虽然未考虑集采对项目收入和利润的影响，但我们认为，通过进一步地调整销售策略，加大销售力度和拓宽销售渠道，募投项目未来达产后对营收和利润的贡献与预期将基本一致。在生产端，公司同样进行了一定的调整，一是公司募投项目投

入使用后，公司除生产自有产品外，还通过积极拓展 CDMO（委托生产）业务，目前已有部分订单；二是募投项目正在做 cGMP 认证，结合该项目的大数据、人工智能属性，未来将实现公司产品走出国门，以及承接欧美高端制剂项目的重任；三是除募投项目外，公司老厂富余的产能未来也将投入使用，比如可专门用于生产中药产品、保健品等；四是公司正在积极推进降本增效工作，进一步优化生产工艺，保证产品品质和综合市场竞争力。

6.公司去年预测威地美集采后销量会爆炸式增长！如今实际销量增长及未来几年预计情况如何？

答：中标品种（铝碳酸镁咀嚼片）销量大幅增长（销量增长 481.22%），但价格下降，非集采品种（铝碳酸镁片）在医院市场销量下降，但价格没下降，即相当于在医院市场咀嚼片与片剂进行了对调。按照公司集采投标时的测算，公司以集采的报量综合公司投标价格，该品类能够保持过去年度的收入和利润规模，并留有适当弹性。但由于 2020 年新冠肺炎疫情影响，集采产品的报量增长幅度暂未达到公司预期。因此就 2020 年铝碳酸镁咀嚼片和片剂总体的销售情况来看，暂未实现公司既定目标。但未来几年，该品类应该可以逐步达到公司预期。同时，除医院市场外，铝碳酸镁品类在零售市场也还存在较大的空间，具有增长前景。

7.近两年情况比较特别，市场不景气的情况下也许持有现金在手落袋为安比较稳妥。在考虑到公司经营状况的条件下，请问贵公司会把闲置资金怎么处理？考虑回报股东吗？

答：自募投项目建设基本完成后，公司现金流就持续向好，截至 2020 年末，公司现金及现金等价物余额近 5 亿元（4.81 亿元），该等现金除维持公司正常经营外，未来将更多地考虑投入到研发创新部分。一是公司自主创新药研发板块将持续做大做强，创新药项目具有高投入、高风险、高回报的特点，因此公

	<p>司在这方面将做好充足的现金准备；二是公司将积极拓展外部合作研发项目，比如委托专业机构进行开发，股权投资外部高端研发团队等；三是公司也将积极关注与公司产品、生产能力相匹配的仿制药品种，并加大引进力度。总之，公司希望以充足的资金，为下一步的创新发展和高质量发展做好准备。</p> <p>8.公司西南以外区域销售占比很低且下降趋势，说明了外地销售渠道较弱且一直没有改善，是否在销售人员配置方面有针对性调整和强化的措施？</p> <p>答：公司在西南地区业务量较大，一方面是因为隶属于西南地区的华森医药（医药商业板块）2020年贡献了营收1.14亿元，同时，公司在西南地区还有基药团队；另一方面也说明除西南地区以外，其他区域的增长潜力仍然较大。在销售人员方面，公司目前拥有销售人员672人，同时销售人员的人均单产保持在100万元以上。公司当前销售的重点在于：一是进一步扩大销售队伍，全力覆盖全国其他区域较大空白市场；二是借助集采品种自动报量带来的医院覆盖，积极推动其他非集采品种进院；三是全力做好产品进入《基药目录》的准入工作；四是除公立医院市场外，进一步拓展私立医院、基层医疗机构、零售连锁和电商平台，实现多渠道均衡发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月12日