

## 重庆华森制药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-002

<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 checked="" 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	财联社 李镇阳、张海霞
<b>时间</b>	2021年5月25日
<b>地点</b>	公司2楼会议室
<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） 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、葛磊先生负责回答：</p> <p>1.独家中成药板块，公司拥有“五朵金花”，公司如何看待其市场增长空间？将会在哪些渠道发力去做推广？</p> <p>答：近年来，中医中药在疾病治疗和预防保健领域发挥了积极和突出的作用，并得到了国家领导人的点赞。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</p>

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。

对于五朵金花的推广还是会坚持以公立医院为主带动民营医院、基层医疗机构、零售连锁及网上电商多渠道发展的战略方针。

2.化学仿制药板块，在研的 12 个项目中，或已有的仿制药中，公司认为哪款仿制药最具市场前景？其中首仿药甲磺酸加贝酯目前销量如何？

答：在当前国家药品集中采购的大背景下，公司仿制药产品研发重点遵循“上市速度快、制造成本低、技术壁垒高”的原则，以此抢占时间优势、成本优势和技术优势。

公司仿制药项目都具有自己的特色。比如 5 月 26 日刚由合作方取得药品注册批件的奥美拉唑碳酸氢钠胶囊，马上将进行 MAH 权益及生产批件的持有人变更，今年下半年或将上市进行销售。大家都知道传统的 PPI 抑制剂多数为肠溶制剂，即在肠道碱性环境下才会起效，国内 PPI 抑制剂肠溶制剂的市场规模约为 72.14 亿元（城市公立医疗机构），而奥美拉唑碳酸氢钠胶囊可以抑制胃酸分泌，使药物在胃部就可以起效，因此较传统 PPI 制剂起效更快，可以更快速地解决患者痛点。目前这个品种国内市场规模不大，但是在美国是零售药店 top20 的品种，参考口服制剂的市场规模，奥美拉唑碳酸氢钠胶囊应该具备市场空间。

另外，一致性评价品种注射用甲磺酸加贝酯，作为急救用药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增长。注射用甲磺酸加贝酯若过评，或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。

3.创新药板块的最新进展,以及相应进展预期? 相应在研创新药未来的市场空间等?

答: 创新药板块是公司当前及未来战略规划的核心,在人力投入方面,公司2020年引入了具备国际创新药研发经验并拥有国际一流创新药研发企业背景的首席科学官,2021年引入美国犹他州大学亨茨曼癌症研究所药化科学家,并于外部组建由国际一流科学家组成的专家顾问委员会,围绕国际一流研发人才的 know-how,打造公司自身研发管线;在财力投入方面,公司2020年研发投入5,212.04万元,较上年同期大幅增加49.03%;在技术能力建设方面,公司已于2020年快速建成了基于功能基因组学的不同类型靶点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等三大创新药技术平台,已经完全具备创新药从靶标源头发现至临床前开发的能力。

在市场前景方面,创新药具有研发周期长、研发投入高,但收益回报大的特点。虽然周期漫长,但是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。公司研发管线瞄准的是当前发病率较高的癌种,如根据国家癌症中心发布的2019年中国癌症发病率和死亡数据,在我国发病率和死亡率均占第一的肺癌、排名第三的结直肠癌、第五的乳腺癌和第十的胰腺癌。目前,全球抗肿瘤药市场已逼近万亿人民币(约1,500亿美元),且呈快速增长趋势。公司也坚定看好创新药未来广阔的市场前景。

在管线布局方面,公司现已拥有4个与肿瘤相关的创新药

	<p>临床前项目，潜在适应症覆盖肿瘤免疫、肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等实体瘤治疗领域。公司正快速将在研创新药项目向 IND 阶段推进，预计 2022 年或 2023 年公司有望拿到首个创新药临床批件。同时，未来公司将持续瞄准肿瘤、免疫类 First-In-Class 的项目，以项目叠加技术通过 5 年时间将公司创新药研发能力提升至我国第一方阵，并获得 2 个以上的创新药临床批件、3 个以上临床候选化合物（PCC）的全球知识产权为主、大中华区权益为辅的创新药研发管线。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。</p> <p>4.今年，疫情好转后，医院门诊量上来，公司业绩相较于去年是否有可能更好？</p> <p>答：2021 年第一季度，公司实现营业收入 2.30 亿元，较 2020 年同期增长 34.88%，较 2019 年同期增长近 20%（19.99%）；实现归属于上市公司股东的净利润 3,647.37 万元，较 2020 年同期增长 30.98%，较 2019 年同期增长 16.79%。业绩有回暖的迹象。但是影响利润的因素有很多，有折旧、研发投入、可转债非现金性利息支出的计提，公司将继续努力做好既有产品的推广和既有市场的深耕，同时全力推进新产品的市场导入和空白市场的覆盖，凭借自身强大销售能力，力争以优异的成绩回报广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 25 日