

重庆华森制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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_____</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>钛媒体 记者 张海霞</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 4 月 20 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司二楼会议室（电话会议）</p>
<p>上市公司接待人姓名</p>	<p>游雪丹（副总经理、董事会秘书） 周智如（证券及法务总监）</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<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，由游雪丹女士负责回答：</p> <p><b>1、在大健康领域，目前公司特医食品进展如何？预计什么时候能上市？对于该赛道的前景，贵司怎么看待？对于特医食品对贵司未来的业绩贡献等是否有预估？</b></p> <p>目前公司拥有特医食品项目 2 项，分别为用于减重术后的营养补充、孕妇用生产过程中的营养补充及胰腺炎术后营养补充。项目目前均处于小试阶段。按照公司规划，今年 6 月份预计会建成川渝地区首条特医食品生产线，届时特医食品项目将会公司生产线上进行中试放大。</p> <p>特医食品是特殊医学用途配方食品的简称。根据 iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，中国特医食品行业市场规模从 2016 年的 25.9 亿元增至 2020 年的 77.2 亿元，扩大了约 3 倍，</p>

预计 2021 年将增至 100.10 亿元；2020 年全球特医食品的规模在 133 亿美元，我国为世界人口第一的国家在全世界份额中仅占比 9%~10%左右。特医食品的研发过程并不容易，首先特医食品需要从研发到生产线建设并通过相关生产线认证；上市注册需要经过国家市场监督管理局审批。从项目立项再到特医食品注册顺利审批通过，一般所消耗的时间大约为 2-3 年。若属于特定全营养类型，，这类型的项目还需要进行临床研究，例如公司研发项目 TY001，因此整个研发至上市周期不亚于仿制药的研发周期与花费。综上，该领域具有先天的技术壁垒和投资门槛，而药企在质量与研发方面有天然的优势，所以公司切入该赛道具有天然优势。

虽然特医食品的上市需要 2-3 年时间，但是在前期相关配方可以按照特膳营养食品的方式在市场上进行销售。目前公司已经推出了一种可以用于减重全营养的短肽版固体饮料（伴尔美），结合公司自主商业化的曲畅奥利司他胶囊（市场上唯一获得 CDE 批准的减肥药品种）的推广，减重领域将是今年公司重点发力的领域之一。

公司自研两款特医食品正在小试研究阶段，专注于术后减重及胰腺炎方面的临床需求。目前相关产品按照特膳食品身份在全国范围内以营养食品进行销售。公司通过营养食品的销售布局了消化和减重领域的大健康赛道，短期内对补充公司营业收入及现金流有着积极的影响，也为特医食品的上市做好市场准备。公司预计在 3 年内能够拿到首个特医食品的生产批件。

2021 年《特殊医学用途配方食品（FSMP）临床管理专家共识》发布，它是由国家卫健委医院管理研究所撰写，专家共识涵盖临床机构应设立专门机构实行规范化管理、医师处方、产品可追溯、嵌入医院系统等内容。专家共识的发布也给企业带来了指导性作用，相信未来特医食品会成为公司收入增长点之一。

**2、财报显示，贵司近两年净利润都有一定程度下滑，下滑的因素有哪些？贵司计划未来如何在业绩上做增量？**

在营业收入变动方面，报告期内，公司主营业务收入下降主要原因是合作产品奥利司他胶囊销售收入下滑以及化学药集采品种的销售滞涨。公司与植恩生物关于奥利司他胶囊的原合作模式详见公司《招股说明书》。若剔除合作品种奥利司他胶囊销售收入下降因素，报告期内公司营业收入同比上升 9.87%。报告期末，公司与合作企业植恩生物进一步达成协议，公司以自有品牌“曲畅”对奥利司他胶囊进行商业化运营，相信随着奥利司他胶囊（曲畅）商业化计划的逐步实施，该品种的销售收入将有所提振。另外，报告期内公司五大独家中成药呈现快速增长的态势，整体来看独家中成药品种实现销售收入同比增长 19.72%；化学药销售收入、医药商业营业收入因集采等行业变化导致价格下降呈增速放缓或滞涨趋势，但随着新产品不断推向市场（2021 年度公司新获得三个品种奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（奥碳）、茶愈胶囊、平消片的药品持有人证书，公司引进的特医食品项目率先以营养品在市场上销售），将对未来公司营收规模的增长提供有力支撑。

在利润变动方面，报告期内，公司实现营业利润 10,331.20 万元，比上年同期下降 24.83%；实现利润总额 10,341.98 万元，比上年同期下降 24.54%；获得归属于上市公司股东的净利润 9178.04 万元，比上年同期下降 22.99%。营业利润和净利润下降的原因主要是：①公司持续加速创新升级，无论是创新药研发方面还是在仿制药及大健康品种的研发投入均进一步大比例增加，报告期内公司研发投入较上年同期增长 79.71%、研发费用较上年增加 14.38%；②报告期内，公司确认的与收益相关的政府补助减少 1953.98 万元，上年同期公司确认的与收益相关的政府补助为 2545.97 万元；③报告期内因市场进一步恢复，公司推广活动增加，因此销售费用较上年同比上升；④因第五期新建 GMP 生产基地项目 2021 年全面投入使用，大量非现金性折旧费用增加，此项折旧费用较上年同期增长 1,868.62 万元。同时公司集采品种于 2020 年二季度开始配送，2021 年全年均按集采价格销售，年平均销售单价下降，最终导致产品毛利率有所

下降。

整体来看，公司目前处于转型升级的关键时期，收入的压力主要来自于合作品种销售和下降以及集采后销售收入的结构性调整；利润端的压力主要来自于研发投入的增大、政府补贴的减少以及新增的折旧金额。相信随着未来公司每年 2-3 个新产品的上市的规划的落地、独家中成药板块的稳步增长将逐步抵消现阶段对营收和利润冲击的不利因素，并且持续性地投入研发将为公司赢来新的发展机遇。

**3、据财报，公司业绩下滑的背后与研发费用的激增等不无关联，能否简单介绍一下贵司 2021 年在创新药领域取得的成就？以及基于创新药研发周期较长等特点，贵司如何平衡研发资金的持续投入对业绩的影响？**

公司持续完善创新药团队及创新药核心技术平台建设，抓紧推进在研管线研发进度，公司已经建成基于功能基因组学的不同类型靶点和靶点依赖性的筛选和验证平台、针对特定靶点的小分子药物设计和合成平台、成药性评估药物代谢及药代动力学测试平台，且于 2021 年下半年提前开始建设免疫学平台和体内生物学平台。

公司目前拥有 4 个自主研发的与肿瘤相关的临床前阶段创新药项目，潜在适应症覆盖肿瘤免疫、肺癌、胰腺癌、结直肠癌等实体瘤治疗领域，部分项目已经提交化合物专利申请，并且有进度靠前两个项目已显示出体内研究较好的数据且进入 PCC 阶段，并将于今年底进入 IND-Enabling 研究阶段。公司正加急将在研创新药向 IND 阶段推进，预计 2023 年公司有望拿到 1-2 个创新药临床批件。

公司创新药研发策略以自主研发为主，项目具备差异化竞争优势，从全球范围来看，同靶点项目进入临床 I 期的为 1~2 家以内，且有一个是 First-In-Class 的项目，有效避免了靶点内卷。鉴于公司拥有相关品种的全球知识产权，在 IND 阶段或将中国区以外的全球权益 license-out 至国外药企，以此获得的收

入将有效覆盖 pre-IND 之前的研发投入，且覆盖大部分的临床 I 期的费用，如此可以更有效地控制研发风险。

**4、中药板块，贵司五大独家中成药持续稳增，贵司如何从渠道等方面开拓独家中成药的市场？就独家中成药未来前景，贵司如何看待？**

公司的主要销售终端为公立医院市场，以公立医院为主带动基层医院、私立医院、零售连锁药店及电商平台的多渠道发展。

2021 年 2 月，国务院办公厅出台了《关于加快中医药特色发展的若干政策措施》，强调要推动中医药和西医药相互补充、协调发展，提高中西医结合临床研究水平，力度之大。我们已经看见中医药作为祖国文化的瑰宝近年来受到前所未有的关注与支持，振兴中医药发展也逐步上升到国家战略层面。疗效确切的、针对中医优势病种的中药将会脱颖而出。公司五大独家中成药（治疗急慢性咽喉炎的甘桔冰梅片、治疗慢性偏头痛的都梁软胶囊、治疗 IBS 的痛泻宁颗粒、治疗失眠的六味安神胶囊、治疗轻中度脑梗塞的八味芪龙颗粒），属于常见病、多发病、慢性病，均源自传统经典组方，疗效确切，且获得各类临床应用指南推荐，公司坚定看好五大独家中成药的发展。

**5、化药板块，在集采等影响下，进一步压缩了相关盈利空间，贵司计划在“量”上如何取胜？能否简单介绍一下贵司的渠道布局？此外，贵司去年新上市的三个品种奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（奥碳）、茶愈胶囊、平消片的药品目前销量如何？**

化学药研究方面，公司目前拥有 20 个原料药带制剂项目，大部分品种的上市目标是冲刺首轮集采。公司存量品种经参与过国家集采，未来的新增品种对于公司来说更是增厚营收的机会，比如公司在研管线中的抗肿瘤类仿制药项目。奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（奥碳）、茶愈胶囊、平消片是去年年底公司新获批件的批种，今年属于新品种的市场导入期。

	<p><b>6、最后，贵司多个品种中，短期内看好的品种有哪些？看好背后的逻辑是什么？</b></p> <p>相关逻辑在前面几个问题中已经有充分交流。化学药、中成药、特医食品是公司短中期营收和现金流的保障，创新药是公司转型升级的未来。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月20日