

重庆华森制药股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	通过“路演中”网络平台参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 10 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	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） 杨庆英（独立董事） 周智如（证券及法务总监）
投资者关系活动主要内容介绍	<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、杨庆英女士、周智如女士负责回答：</p> <p style="padding-left: 2em;">1. 公司发展战略及未来 3-5 年的发展规划。</p> <p>答：未来公司战略将继续聚焦高质量发展，必须继续坚持以人才为基石，践行创新驱动的发展战略。公司将立足三大优势领域——消化领域、耳鼻喉领域、精神神经领域，快速向癌症、免疫、呼吸、代谢等疾病领域拓展；整体提升公司技术壁垒，解决药物研发及药品经营管理中的难点与痛点，从而提升</p>

公司价值。

创新药板块的建设是公司未来十年的核心发展方向，公司将持续加大对创新药板块的投入。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在十四五规划期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。

其次在市场营销管理方面，维护存量市场，以精细化的销售行为管理为抓手，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，不断开拓增量市场并提高公司产品存量市场占有率；拓宽增量市场，进一步探索数字化营销，开拓互联网新媒体矩阵，助力产品多渠道推广上量。同时公司高度关注五大独家中成药的市场推广工作以及准入工作。

最后在人才战略方面，公司将以全面创新和人才引进与培育为抓手，优化薪酬与绩效考核制度，建立健全常态化的激励机制以促进员工全面发展。加强人才梯队建设，打造具有竞争力的人才团队。

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：在创新药方面，公司已经建成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、成药性评估药物代谢及药代动力学测试平台、针对特定靶点的小分子药物结构设计和合成平台等三大创新药技术平台，正在建设免疫学平台和体内生物学平台。

在仿制药和中药研发方面，公司已经建成“三三三”管线格局，即每年至少立项三项、申报三项、上市三项。在目前仿制药集采的大环境下，做到仿制药研发“上市速度快、制造成本低、技术壁垒高”，未来争取实现“六六六”的研发管线滚

动目标，即仿制药或中成药开发每年立项不低于六项、申报不低于六项、获批上市不低于六项。同时开启制剂国际化的道路，打造复杂制剂平台。

在大健康领域方面，以引入特医食品研发项目为契机，基于制药企业特有优势，拓展特医食品赛道，争取成为重庆市首家拥有特医特色全营养产品的上市药企。同时利用自身在中药领域的优势，推出系列中药养身系列产品，切入中医药消费品领域。

3. 公司对股价的看法，公司是否会考虑进行回购，以及可转债转股下修等措施？

答：近两年，医药板块受国际政治经济格局、国家宏观经济政策、社会环境等诸多因素的影响，比如俄乌战争、疫情反复造成各地封控、非抗疫相关实体经营困难等，二级市场股价下行以及波动均比较大。面对疫情和政策带来的不确定性，公司积极面对并始终坚持稳定生产经营和合规管理理念，围绕公司既定战略规划努力做好经营工作，进一步提升市场占有率和竞争力，未来争取最佳的经营业绩来维护股价，回馈投资者。

就可转债而言，如前所述，公司认为目前的下跌是受到了二级市场整体下跌的影响以及众多市场情绪的叠加，导致证券价格有较大幅度的波动。转股价格是否下修公司管理层会结合生产经营情况进行综合考虑，随着公司创新升级及产能释放，销售规模和盈利水平持续提高，公司对生产经营情况及未来发展情况有信心，也希望投资者与公司能够双赢。

4. 公司的内部控制体系是如何？有没有需要完善及提高的地方？

答：公司目前已经建立了较为完善的内部控制体系，未来也会持续进行优化和完善。公司 2021 年被纳入评价范围的业务与事项均有效执行，达到了公司内部控制的目標。作为独立董

事，我们关注公司日常经营状况，及时了解公司的日常经营状态和可能产生的经营风险，获取做出决策所需的情况和资料，并就此在董事会会议上充分发表意见；持续监督审查公司的内部控制相关工作，提高公司管理水平，降低公司经营风险，保障公司良性运作。

5. 公司近两年营业收入及净利润都有一定程度下滑，请问下滑的因素有哪些？公司管理层计划未来如何在业绩上做增量？

答：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。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%。另外，报告期内公司五大独家中成药呈现快速增长的态势，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 2021 年度公司新获奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（奥碳）、茶愈胶囊及平消片的药品持有人证书，相信随着三个品种不断推向市场，以及公司引进的特医食品配方率先以营养品形式在市场上销售，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，在创新药研发、仿制药及大健康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。

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。

6. 中成药集采对公司业务有什么影响，公司有没有产品进入中成药集采？

答：药品集采已趋于常态化，中成药集采是大势所趋。中成药集采目前在试点过程中，未来预计将会有一轮扩面，更多的省市将跟进集采。公司虽目前暂未有产品进入中成药集采，但公司积极支持集采制度推行及实施，并做好相关准备。凭借公司五大独家中成药的产品力及市占率，相信在未来若进入集采会给公司带来更广阔的发展前景。

7. 新冠疫情对公司业务的影响？

答：我国政府实行“动态清零”防疫政策，防控措施以控制人员流动为主，比如医院不能随意进出、快递物流停运等。公司的主要产品均为常见病、多发病药物，并非疫情相关的直接药物。再加上 2021 年第四季度和 2022 年第一季度，奥密克戎病毒全球流行，相关政策短期内可能导致有关地区的经营活动受阻，如无法正常推进委托研发项目、无法正常推进线下市场推广活动、无法向有关地区发送货物等。面对时艰，公司将紧紧团结在党和国家周围，严守防疫政策，对内修炼内控，待疫情平复后快速恢复有关经营活动，以降低相关影响。

8. 公司领导能否简单介绍一下公司 2021 年在创新药领域的研究进展及取得的成果？

答：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。

9. 目前市场上很多 Biotech 公司都面临了账上资金紧张的情况，公司持续加大研发投入，现金流方面是否可以得到保障？

在现金流保障方面，公司目前现金流情况良好，资产负债表结构健康，今年一季度经营性活动现金流流入净额较上年同期大幅增加。除目前已经发行的可转债公司债之外，公司没有商业银行贷款，资产流动性较游。与其同时，虽然疫情对一季度业绩有所影响，但公司整体呈盈利状态，若按照研发投入 1 亿元每年计算，账上现金加现金管理品种的金额可以保障公司 5 年的研发活动现金支出。个人认为目前公司尚未面临流动性风险。

10. 根据年报显示，公司于 2021 年切入特医食品赛道，想详细了解一下公司为何会切入该赛道以及取得的阶段性成果，为公司业绩带来增量的情况？

特医食品是特殊医学用途配方食品的简称。2020 年全球特

	<p>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总局审批。从立项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项目还需要进行临床研究。因此，特医食品整个研发至上市周期不亚于仿制药的研发周期与花费。</p> <p>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，所以公司选择切入该赛道是顺势而为的远见之举。</p> <p>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，预计今年 6 月份特医食品生产线建成，自研项目可以进入中试放大阶段。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 10 日