

重庆华森制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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>华安证券 李昌幸 熊智军 杨毅 中国证券报 康曦</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 1 月 10 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司二楼会议室</p>
<p>上市公司接待人姓名</p>	<p>游雪丹（董事、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、市场开发何生产管理等情况，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、周智如女士负责回答： 1、目前公司在手订单如何，生产是否能够跟上？生产经营是否处于稳中向好态势？</p> <p>随着全国疫情防控常态化管理，由于市场对新冠相关用药需求大增，公司的相关品种订单数量激增。比如大部分感染新冠的患者都有“刀片喉”的症状，出现咽干咽痛症状，造成公司独家品种甘桔冰梅片已经出现供不应求的状况，甘桔冰梅片目前产能已呈现阶段性饱和的状态；现在又有出现了针对于下消化道引起腹痛腹泻的 XBB 毒株，有专家推介了我们的痛泻宁颗粒，因此近期痛泻宁颗粒的订单大幅激增，这确实对公司的生产能力是个考验。</p> <p>为了保障相关产品供应以满足市场需求，解决产能瓶颈问</p>

题，我们也做了大量工作。比如公司迅速启用储备生产线，恢复新冠推荐用药甘桔冰梅片、六味安神胶囊在原有场地的生产资质，扩大生产规模全力保供，进行最大负荷、最大产能生产。目前甘桔冰梅片已经在原有场地进行生产，产能提升约 15%，短期内对公司经营业绩有一定的正向影响。公司正在全力以赴确保生产供应稳定有序，尽最大力量保障市场供应。此外，公司也在对甘桔冰梅片的现有生产线通过购置设备等技改手段，进一步挖潜生产能力，预计通过技改手段可以将甘桔冰梅片的生产能力进一步提升 40% 以上。

2、疫情防控措施优化后，目前公司生产销售物流运输情况怎样，是否已全面恢复正常？

随着防控政策调整与优化，参考国外的经验，放开后大部分人都会经历几轮奥密克戎感染。由于本轮流行的奥密克戎毒株主要攻击上呼吸道，我们看见非常普遍的一个症状是“刀片喉”，公司的独家中成药甘桔冰梅片对于咽干、咽痛、咽黏膜充血等疗效突出，因此作为治疗咽喉不适症状的药物入选多个新冠相关专家共识、推荐用药目录等，目前市场需求较大，针对这个品种，公司的产能已经出现阶段性饱和。

公司的甘桔冰梅片、六味安神胶囊、痛泻宁颗粒陆续进入中华危重病急救医学杂志发表《新型冠状病毒居家成人中医药健康管理专家共识》、国家中医药管理局“两保一稳”中成药清单（成人）、四川省新冠病毒感染者居家中医药（中成药）干预指引、上海新冠感染成人居家中医药健康管理专家共识等推荐指南及部分省、市推荐用药目录。因此，公司迅速反应、快速行动，抓住“窗口期”，加大对各等级医疗机构、基层医疗机构的开发，稳定存量市场，拓展增量市场，大家都卯足劲儿希望尽快把好产品推送至市场终端，为老百姓送去健康。与此同时，公司厂部也积极响应，尽最大努力保供保产，满足市场需求。在物流方面，虽然由于防控政策开发调整时间不长，在部分省、市出现了运力不足的情况，但是相信随着疫情控制

及快递人员逐步恢复，物流会恢复正常。

3、请介绍一下目前公司研发管线布局的情况。

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。

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，2022年6月已建成西南地区首条特医食品生产线并通过现场验收，同时在该生产线上开展特医食品项目的中试放大研究工作。同时公司利用自身在中药领域的优势，推出养生茶系列、护眼养胃软糖等产品，切入大健康消费品领域。

4、公司在创新药领域的进展情况？

公司现拥有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。公司正加急将在研创新药向IND阶段推进，有望在2023年底获得1-2个临床批件。

同时，为助力创新战略发展，搜集创新药领域前沿资讯，富集更多人才资源，以及看好北京经济技术开发区的行政资源与政策的加持，公司在北京设立子公司北京华森英诺生物科技

有限公司，用以承接创新药事业部的研发、业务及人员。

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 至国外药企或研发机构，以此获得的收入将有效覆盖 Pre-IND 之前的研发投入，及大部分的临床 I 期的费用，如此可以更有效地控制研发风险。

5、疫情后时代，公司对销售如何布局。

一直以来，公司销售队伍都比较稳定，且学术能力与商业化能力较强，在保证存量市场的同时还能积极开拓增量市场。同时，自 2021 年起，公司开始积极拓展线上销售渠道，打造多元化多媒体的互联网矩阵，先后开立了拼多多、抖音商城、微信小店、小程序商城等多个销售渠道；2022 年下半年“华森制药旗舰店”也在天猫成功上线。

6、公司将如何追赶被疫情耽搁的时间，对于 2023 年所处行业有何展望？

在过去的三年，经济下滑明显，市场表现低迷，对未来的经济增长大多持谨慎态度，在这样的大背景下，公司的经营业绩也受到了一定的影响。但是整体来看，医药行业还是朝阳行业，受到经济周期冲击相较于其他行业可能会好一些。在 2022 年疫情封控、医院就诊率下降的大背景下，公司前三季度营业收入整体下滑，但是部分独家中成药品种和特色品种的销售收入亦保持正增长。根据公司 2022 年半年报数据，独家中成药甘桔冰梅片、六味安神胶囊，首家通过一致性评价的急性胰腺炎急救类用药注射用甲磺酸加贝酯分别较上年同期增长 4.98%、16.46%和 20.29%。

在疫情期间，公司稳步发展，稳定基本盘，财务结构较优，资产负债较低，对内优化管理体系质量，对外努力保市场、拓

	<p>市场，不断加大研发投入，为后续的发展蓄积力量。根据 2022 年半年报数据，研发投入较上年同期增长 62.93%，研发费用较上年同期增长 24.12%。今年政策放开之后，我们判断这将是整个行业触底反弹的一年，医院的就诊率会提高，人们在疫情之后会更加关注自己的健康。</p> <p>与此同时中医中药的发展更在国家战略层面去推动，我们有信心凭借公司在这三年期间积蓄的力量，在政策放开后公司会重新回到高质量发展的快车道。未来公司仍然将坚持科技创新高质量发展之路，不断向技术壁垒更高的创新药、高端复杂制剂、高端仿制药领域突破，积极布局大健康领域，持续加大研发投入。</p> <p>随着疫情防控措施调整，新冠将长期伴随百姓生活，目前病毒主要攻击人体呼吸系统和消化道系统，公司在相关方面都有对症的独家中成药产品，且安全无副作用。结合公司开辟大健康领域产品，辅助提升人体免疫力，全方位为消费者提供“养+疗”的用药方案。</p> <p>2023 年医院诊疗服务逐步恢复正常，将推动公司现有产品销量逐步恢复。随着逐步开放，公司积极布局的创新药及大健康业务也将迎来发展，或将成为新的增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 10 日