

证券代码：002907

证券简称：华森制药

重庆华森制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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_____
参与单位名称及人员姓名	平安证券医药行业首席分析师 叶寅 平安证券医药行业资深分析师 韩盟盟 华宝基金 张金涛、国信自营 吴凡宇、睿郡资产 魏志华 金舵投资 张益民等
时间	2023年3月8日
地点	重庆解放碑凯悦酒店7楼会议室
上市公司接待人姓名	周智如（证券及法务总监） 徐 君（证券事务专员）
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、后续采取问答方式，由周智如女士负责回答：</p> <p>1、公司独家品种的占比以及增长情况？</p> <p>公司营业收入以医药工业为主，占比维持在80-85%左右。其中医药工业涉及到公司优势领域的品种——消化领域、耳鼻喉领域的占比达到40%以上，此占比在公司历年数据中都相对稳定。2021年公司独家中成药产品增长约20%。</p> <p>2、公司2022年甘桔冰梅片增长迅速，此品种目前的规模情况？是否是受2022年疫情影响？</p>

甘桔冰梅片作为公司五个独家中成药之一，一直保持稳定增长的态势。2022 年四季度随着国家防控政策调整与优化，放开后大部分人都在经历几轮奥密克戎感染。由于该轮流行的奥密克戎毒株主要攻击上呼吸道，公司的独家中成药冰梅片对于咽干、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。甘桔冰梅片 2022 年全年销售收入同比上涨 31.89%，该品种 2022 年 4 季度销售收入同比上涨 112.47%。未来公司继续采取“以销定产”策略，以保证市场供应。

3、特医食品何时能上市？对特医食品未来的规划。

全球特医食品的市场规模约 30 亿美元，其中中国的市场规模约 70 亿元人民币，目前持有特医食品的批件大多是外企，比如雀巢、雅培等。特医食品从研发到生产线建设并通过相关生产线认证，再到特医食品注册顺利审批通过，期间所消耗的时间大约为 2-3 年，整个研发至上市周期不亚于仿制药的研发，这就导致了行业的政策壁垒、资金壁垒和技术壁垒都比较高，比如特定全营养的特医食品研发是需要做临床试验、周期较长、费用较高，药企切入此赛道具有先天优势。公司已于 2022 年 6 月建成西南地区首条特医食品生产线。

公司拥有特医食品项目 4 项，其中两个项目正在进行中试放大。在前期相关配方已按照特膳营养食品的方式在市场上进行销售。目前公司推出了可以用于减重全营养的短肽版固体饮料（伴尔美），结合曲畅奥利司他胶囊进行推广销售。

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，预计在 3 年内拿到首个特医食品的生产批件。

4、2022 年中报数据显示西南地区收入占比超过 50%，在除

	<p>西南地区外的市场拓展有哪些思路？西南地区销售毛利率相较于其他区域较低的原因？</p> <p>公司西南地区营收占比较大是公司立足西南，具有一定的地域优势；而医药配送业务的营收主要也来自西南地区，其毛利率较低，导致西南地区整体毛利率相比较低。</p> <p>公司坚持“蓝海战略”、“星火计划”等优秀人才选拔与培养策略，销售队伍的学术能力与商业化能力较强，提升存量市场占有率，积极开拓增量市场。自2021年起公司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、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。同时基于公司在中医药领域的优势，也上线了多款大健康消费品，为销售团队提供更加多元化的组合产品。</p>
附件清单（如有）	无