

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：2023-004

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_____
参与单位名称及人员姓名	通过“路演中”网络平台参与公司 2022 年度暨 2023 年一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 16 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	刘小英（总经理、董事） 游雪丹（副总经理、董事、董事会秘书） 李嘉明（独立董事） 彭晓燕（财务总监） 周智如（证券事务代表）
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，由刘小英女士、游雪丹女士、李嘉明先生、彭晓燕女士、周智如女士负责回答：</p> <p>1. 公司未来的发展战略。</p> <p>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，</p>

解决药物研发及药品经营管理中的难点与痛点，从而提升公司价值。

研发创新是公司未来十年的核心发展方向，公司将持续加大对研发的投入。在创新药研发方面，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，形成以全球知识产权为主、大中华区权益为辅的创新药研发管线；在仿制药、精品中药以及特医食品方面，公司践行“生产成本优、研发速度快、技术壁垒高”的研发策略，已布局消化系统、精神神经系统、呼吸系统、肿瘤、减重等领域，通过项目经验的不断积累建立了原料药工程转化研究平台、工业药剂学处方设计与工艺放大研究平台和 CMC（化学与质量控制）杂质定量分析研究平台、缓控释技术平台、难溶性药物增溶平台及药物反向研究技术平台等。同时，通过特医食品研发项目，公司已形成以药品研发为主、大健康产品研发为辅的研发管线。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，力争“十四五”期间实现“六六六”的研发管线滚动目标，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。

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；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。

在生产质量管理方面，目前我们的重头戏是集中全力争取通过美国 FDA 的 cGMP 认证，预计今年上半年首次认证会有结果，

并以此为契机实现生产质量国际化，并且公司也会通过将空余产能向国内外合作伙伴开放，承接 CMO 和 CDMO 业务以提高产能利用率，进一步实现降本增效。

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，打造具有国际化竞争力的人才团队。

2、如何评价公司的内部控制体系？

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 2022 年被纳入评价范围的业务与事项均有效执行，会计师也出具了标准无保留意见，达到了公司内部控制的目标。

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。

3、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？

在营业收入变动方面，2022 年前三季度大部分省市日常医疗机构活动减少，住院人数、门诊人数均有所下降，公司产品销售亦受到一定程度的影响；2022 年四季度，国家相关政策作出调整，部分品种在 12 月底销量大增。2022 年第四季度公司实现营业收入 22,349.32 万元，较上年同期增长 11.30%；报告期内，公司全年实现营业收入 7.85 亿元，较上年同期下降 7.2%，全年营业收入降幅放缓，公司营业收入变化也呈现出先抑后扬

态势。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 6.42%，2023 年因合作品种导致公司营收下降的因素将逐步清除。

2022 年公司实现营业利润 10,883.02 万元，比上年同期上升 5.34%；利润总额 10,824.11 万元，比上年同期上升 4.66%；归属于上市公司股东的净利润 9,840.06 万元，比上年同期上升 7.21%；归属于上市公司股东的扣非净利润 8,245.79 万元较上年同期增长 2.34%。利润上升的原因主要①受年底客观市场环境变化的影响，自营产品销量增加，特别是公司核心品种甘桔冰梅片全年销售收入同比上涨 31.97%，该品种 2022 年 4 季度销售收入同比上涨 112.78%；②受宏观经济及市场环境等因素影响，全年线下市场推广活动减少，销售费用下降；③计入其他收益科目的政府补助增加。

2022 年四季度公司完成可转换公司债券赎回工作，资产负债率由 2022 年三季度末的 27.33%降低至 2022 年年末的 13.73%，公司整体抗风险能力进一步增强。

总体来说，2022 年公司继续维持稳健的经营管理风格，在严峻的经济环境及市场环境下，实现了平稳创新发展。公司目前依然处于转型升级的关键时期，“创新”与“高质量发展”仍然是未来经营管理的核心主题。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及未来产品准入的突破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 5 至 10 年的长期发展机遇。

4、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？

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

市将跟进中成药集采。但是通过已经集采的省市来看，中药集采整体降幅小于化学药集采，特别是独家中成药品种降幅相对温和。公司五个独家中成药品种均为针对于中医中药优势病种领域的品种，在市场竞争中具备一定的竞争力。公司虽目前暂未有产品进入中成药集采，但公司大力支持集采制度推行及实施，并积极做好相关准备。

5、公司领导能否简单介绍一下公司 2022 年在创新药方面的研发情况？

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及体内生物学平台；2022 年初步建成免疫学平台；正在建设 SPF 级动物实验设施，搭建 IACUC 体系。

目前公司拥有 4 个自主研发的肿瘤类 1.1 类创新药在研项目，潜在适应症覆盖肿瘤免疫以及肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等多种实体瘤。目前随着项目研发进度，部分项目已经公开或提交化合物专利申请，报告期内公司共申请创新药化合物专利 9 项，其中 PCT 专利 2 项；截至目前公司共申请创新药化合物专利 11 项，其中 PCT 专利 2 项；此外，目前有两个项目已显示出较好的临床前研究成药性提示性数据且接近 PCC 阶段，并已经启动预毒理及 CMC 研究，并预计将于今年底进入 IND-Enabling 研究阶段；预计 4 个项目将在 2023 年达成 PCC，公司或将于 2024 年斩获首个创新药临床批件。

为更好地发展创新药板块，报告期内公司设立北京华森英诺生物科技有限公司拟全面承接公司创新药研发项目，负责肿瘤类创新药研发业务。公司已于 2022 年 12 月完成了华森英诺的设立，并且已经完成将公司四个创新药研发项目 HSN001、HSN002、HSN003、HSN004 涉及的非专利技术对华森英诺进行出

资，原华森制药创新药研发项目（HSN001至HSN004）涉及的技术、业务及必要研发人员等已由华森英诺承接运营。

6、公司持续加大研发投入，现金流方面是否可以得到保障？

公司高度重视研发创新并且持续投入，2022年全年实现研发投入9,326.75万元较上年略微下降0.42%，占营收比为11.88%；研发费用较上年同期增长40.98%。连续三年公司研发投入年均复合增长率达33.77%，研发费用三年年均复合增长率达26.99%。

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。公司已于2022年四季度完成可转债赎回工作，2022年4季度公司完成可转换公司债券赎回工作，资产负债率由2022年三季度末的27.33%降低至2022年年末的13.73%，公司整体抗风险能力进一步增强。

7、公司于2021年切入特医食品赛道，想了解一下目前公司在特医食品方面的进展。

2022年6月公司已建成川渝地区首个特医食品生产基地并且在该条生产线上完成公司特医食品项目TY001、TY005、TY006的中试生产。具体项目详见公司定期报告，预计2-3年内将获得公司首个特医食品生产批件。

8、公司营收增长较慢，请问管理层有什么应对措施？

公司管理层对2023年充满信心。基于市场客观因素影响，2022年全年营业收入降幅放缓，公司营业收入变化也呈现出先抑后扬态势；2023年一季度收入与同期基本持平。目前，医院终端诊疗已基本恢复到正常水平，公司各板块业务增速后续都将有所上升。

	<p>近年来国家层面不断出台支持中医中药发展的政策，中医药相关政策从之前统筹性质的规划纲要等转换成更加具体的细分发展，其中 2022 年发布的《“十四五”中医药发展规划》是首个以国务院名义印发的中医药 5 年规划。公司五大独家中成药，皆为中药优势病种领域用药，且属于常见病、多发病、慢性病，公司高度关注五大独家中成药的技术市场推广工作以及准入工作，积极推动其进入《国家医保目录》、《国家基药目录》、临床指南用药、完成集采招标等相关工作。</p> <p>在增量市场方面，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，预计未来五年每年至少 3 个以上新药品品种推向市场。公司高度关注新品的市场导入情况，相信凭借公司成熟稳健的销售体系，可以实现新品的快速放量。公司也会陆续推出以大健康消费品为底层逻辑的“严品森活”系列产品，通过互联网新媒体矩阵，助力产品多渠道推广上量。通过不断推出“严品森活”大健康产品集群，以新媒体营销平台为媒介，进一步深挖大健康消费市场，持续寻找公司新的业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无