

重庆华森制药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-008

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2023年三季度网上业绩说明会的投资者
时间	2023年11月16日
地点	公司3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） 周智如（证券事务代表） 徐 君（IR助理）
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，由游雪丹女士、周智如女士负责回答：</p> <p>1、对于独家中成药产品的再开发，公司有何规划，未来五大独家中成药品种会否成为公司新的利润增长点？</p> <p>答：华森五大独家中成药包括甘桔冰梅片、痛泻宁颗粒、都梁软胶囊、八味芪龙颗粒、六味安神胶囊，皆为中药优势病种领域用药，且属于常见病、多发病、慢性病。中成药板块依旧保持稳健，公司五大独家中成药仍然是公司的业绩压舱石。在集采常态化的大背景下，结合公司自身特色，公司也高度关</p>

注五大独家中成药的技术市场推广工作以及准入工作，持续推进中成药板块的发展，特别是在非等级公立医院渠道的销售拓展，包括基层医疗机构、私立医院、零售连锁以及电商和新媒体运营平台的推广。经过公司的努力，目前非等级公立医院市场的销售权重正在逐步增加。

长期来看，作为一家制药企业，除了存量品种的市场拓展，不断上市的新产品是药企发展的持续动能。仿制药及中成药的开发是公司营收和利润持续增长以及现金流的保障，通过持续加强研发投入和不断完善研发团队建设，目前公司“三三三”研发战略已经成型，去年以来公司已经新获得药品注册批件 4 项以及一致性评价批件 3 项，今年有 2 个品种参与国家第九批集采首轮中标。相信新品种的不断上市将为公司提供稳定的利润增量，也将为公司转型升级提供有力的业绩保障。

2、公司获得 FDA 新增生产场地批准对公司有怎样的影响？

答：公司于 2023 年 5 月 22 日-26 日接受美国 FDA 的 cGMP 现场检查，此次检查以 NAI (No Action Indicated 无需采取整改) 零缺陷通过。这次公司片剂生产线通过 FDA cGMP 认证，说明在该条生产线生产的产品具备在美国上市的前提条件。未来公司将积极拓展国际化市场，进一步提升公司产品的国际影响力。

3、请问公司产品在全国药品集中采购中的中标对于该产品销售有何影响？

答：公司化药产品奥美沙坦酯氨氯地平片、奥美拉唑碳酸氢钠胶囊拟中选第九批国家组织药品集中采购，采购周期至 2027 年 12 月 31 日截止。本次产品中标将有利于前述产品销售市场的快速开拓，提高市场占有率，提升公司的品牌影响力，对公司的长远发展具有积极的影响。

4、公司创新药研发进度是否符合预期？

答：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。同时，为更好地发展创新药板块，公司设立全资子公司北京华森英诺生物科技有限公司，全面承接公司创新药研发项目，负责肿瘤类创新药研发。目前创新药研发进度符合预期，公司将在严格控制风险的前提下，持续进行研发投入，有序推进在研项目，为公司发展不断注入活力。

5、请问公司盐酸丁螺环酮片是成熟片剂销售吗？目前客户是否主要是国内，海外市场有进行客户的开发吗？

答：盐酸丁螺环酮片在今年 10 月份获得美国 FDA 新增药品生产场地批准的通知，目前暂未生产。该项目是公司与 Epic Pharma 的合作项目，未来我们会进一步拓展就盐酸丁螺环酮片在美国市场的销售合作。

6、公司的特医食品生产线什么时候释放产能？

答：公司已于 2022 年 6 月建成川渝地区首个特医食品生产基地，目前拥有特医食品自研项目 4 项，主要用于 10 岁以上特定疾病或医学状况下的蛋白质补充、肿瘤特定全营养补充、减重术后的营养补充、孕妇生产过程中的营养补充及胰腺炎术后营养补充。目前 TY001 正在进行申报资料的审核修改，即将申报；TY005 已经提交申报。预计在 2 年内拿到首个特医食品的生产批件。前述相关配方已按照特膳营养食品的方式在市场上进行销售，现处于市场导入期，上量仍需要时间，但也为特医食品的上市做好前期的市场准备。

7、公司三季报营收同比下降，具体原因是什么？利润进一步收窄的主要原因出自哪里？

答：公司三季度营收较上年同比下降 8.27%，其主要是因为：

	<p>①第三季度的阶段性销量下降（本年度10月出货量开始回升）； ②2023年以来，公司已经集采的品种多地完成二次续标，集采续标工作导致的有关品种产品销售价格进一步下探对收入端带来一定的影响。</p> <p>2023年年初至报告期末归属于上市公司股东的净利润同比下降38.54%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降37.86%。公司利润端下降的主要原因是：①报告期内公司持续加大研发投入，较上年同期增长12.53%，研发费用较上年同期增长26.98%；②中药材原材料价格上涨导致的成本上升；③第三季度阶段性销量下降等原因共同叠加所致。尽管目前来看公司整体业绩是下降的，但是本年度10月出货量已开始回升，公司的策略也是在优势领域中探索多元发展，在研发端，短中期策略仍是注重在产品上市，且公司已经建成“三三三”管线格局，该管线保证公司有稳定的产品导入市场；公司营销团队利用现有的成熟的销售体系积极向市场导入新产品，不断为公司寻找新的利润增长点；同时，仿制药及中成药的开发是公司营收和利润持续增长以及现金流的保障。相信未来随着新产品的不断导入，通过市场培育期的品种将会为公司经营业绩发挥积极作用。</p> <p>8、中药原材料价格大幅上涨，公司有何应对措施？</p> <p>答：本轮中药材上涨周期对所有生产、销售中成药的企业形成市场挑战。公司将积极开展中药材产地、市场调研，加强对中药材市场行情的监控与未来发展趋势的分析，提前预判年度备货、原材料产期新期备货、已上涨原材料按照多次少量采购等制定采购策略，确定合理采购周期，控制采购成本。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月16日