

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：2024-003

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2023年度暨2024年一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2024年4月30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、董事会秘书） 杜守颖（独立董事） 彭晓燕（财务总监） 周智如（证券事务代表） 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、采取问答方式，由游雪丹女士、杜守颖女士、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是什么？如何维持公司在市场上的竞争优势？</p> <p>未来公司战略将继续聚焦高质量发展，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一</p>

一消化领域、耳鼻喉领域、精神神经领域，并快速向癌症、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，从而提升公司价值。

创新药板块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。公司现已建成计算机辅助的多维度药物发现平台 CAMDD 并初步建立 PROTAC 药物研发平台。未来公司将持续瞄准肿瘤、免疫类 First-In-Class 及 Best-In-Class 的项目，以项目叠加技术在“十四五规划”期间争取将公司创新药研发能力提升至我国第一方阵，打造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。

在高端仿制药和创新中药研发方面，提高公司现有高端仿制药研发团队的研发效率，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”，争取“十四五”期间实现“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。在创新中药研发方面，围绕中药优势病种领域五年内至少引进 2 个独家或特色中成药品种，利用上市后再评价等研究，挖掘已上市品种优势，推动中药经典名方研究工作，启动一批中药免煎颗粒的研究工作。

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，公司成为重庆市首家拥有特医特色全营养产品的上市药企。同时利用自身在医疗健康领域的优势，持续推出华森“严品森活”系列产品，切入大健康消费品领域，寻找公司新的业绩增长点。

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。

在产品市场准入管理方面，高度重视药品准入工作，推进公司具有临床价值的药品包括但不限于五大独家中成药进入《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。

在生产质量管理方面，公司将以“第五期新建 GMP 生产基地项目”为发展契机，致力于将该平台打造为一个结合互联网、大数据和人工智能的智能化工厂。2023 年 5 月公司第五期生产基地接受了来自美国 FDA 的 cGMP 现场检查，此次现场检查 NAI (No Action Indicated 无需采取整改) 零缺陷通过，标志着公司 GMP 管理体系已达到较高水平，有利于公司拓展国际制剂市场，在未来真正实现公司产品的生产质量国际化。通过将富余的产能向合作伙伴开放，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、能否简单介绍一下公司 2023 年在创新药方面的研发情况？**

在创新药研发技术平台建设方面，公司定位国际市场，追求同类第一 (First-In-Class) 和同类最佳 (Best-In-Class) 项目，打造具有国际竞争力的且具有前瞻性 & 差异化特点的自主研发平台和研发管线。2023 年，通过对创新药临床前研发平台的梳理与进一步整合，公司临床前创新药研发平台主要为：(1) 计算机辅助的多维度药物发现平台 CAMDD(主要包括基于靶点结构的药化设计和合成平台、体外、体内药效学研究平台、生物

标志物检测平台、ADME 及 DMPK 成药性评价平台、早期毒理学研究平台、CMC 开发平台)；公司自主完成的 SPF 级动物实验设施建设并投入使用，打造药理毒理研究中心；(2) PROTAC 药物研发平台(主要包括①针对“不可成药”靶点的药化设计平台，具体分别为靶点配体的筛选和选择、E3 连接酶选择和配体筛选、Linker 的设计和优化以及基于对泛素区域的结构生物学设计；②针对 PROTAC 分子的体外生物学筛选平台，具体分别为二元复合物结合测试、三元复合物的形成确定测试、靶点泛素化检测以及靶点蛋白降解测试)。

公司已具备从靶点发现至早期临床开发的创新药研发能力，现已拥有 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。2023 年公司共申请创新药化合物专利 6 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 13 项，其中 PCT 专利 4 项；此外，目前有 1 个项目已显示出体内较好的药效数据且接近 PCC 阶段，并已经启动预毒理及 CMC 研究，预计将于今年底进入 IND-Enabling 研究阶段。

2024 年 4 月，公司第一个 FIC 小分子全球创新药 HSN003 项目以及 BIC 小分子创新药 HSN002 项目的部分研究成果已经在 2024 年美国癌症研究协会(AACR)年会上以壁报的形式展示，标志着公司创新能力与国际化接轨的第一步。

**3、公司年报没有披露 ESG 报告，市场上处于生物医药行业的公司已经在 ESG 概上布局，请问华森有没有相关的披露准备？未来在该方面的工作有何计划？**

近年来，ESG(环境、社会和治理)已成为全球关注的热点议题，越来越多的企业开始重视可持续发展，并将其纳入公司战略和运营管理。对于生物医药行业的企业来说，深入参与到

ESG 的实践，增强对可持续发展和信息透明性的认识，将成为它们未来竞争力的关键要素。公司在经营中一贯重视环境保护、社会责任及公司治理等相关工作，并在定期报告中披露了相关内容。公司深知 ESG 报告的重要性，公司董事会及管理层将综合考虑公司经营情况及监管要求单独披露 ESG 报告，同时也将严格按照 ESG 内在要求提升公司社会贡献、提高治理水平、增强竞争能力。

**4、请问参加本次业绩说明会的独立董事，2023 年度您在履行职责方面的情况如何？在保障中小投资者利益方面，您采取了哪些措施？**

各位投资者朋友下午好，本人是华森制药独立董事杜守颖。作为公司独立董事，我遵循法律法规，以独立审慎的态度履行职责。在董事会会议前，我仔细阅读会议资料，为决策提供充分准备，并对议案发表明确的事前认可意见。2023 年全年，我出席 2 次股东大会和 3 次董事会会议，运用专业知识和行业经验，独立、客观、公正地行使表决权。

在履行职责过程中，我坚持勤勉务实和诚信负责的原则，关注公司生产经营和成本控制。我听取管理层汇报，并提出合理建议和建设性意见，以谨慎的态度行使表决权，确保对公司运作的合理性和公平性的有效监督，为董事会作出科学决策发挥积极作用。

在与中小股东沟通互动及保护投资者权益方面，我严格遵守相关法律法规，深入了解公司内部控制制度的完善和执行情况、董事会决议执行情况、公司发展战略和投资项目进展情况等，并持续关注公司经营发展和治理情况，主动获取决策所需资料，有效履行独立董事职责。通过公司股东大会、信息披露、调研等途径，我与中小投资者进行互动交流，积极维护广大投资者合法权益。在 2023 年度，我监督和核查公司生产经营、财

务管理、内控制度及其他重大事项，积极有效地履行职责，维护公司和中小股东合法权益。

#### **5、目前公司在特医食品方面的进展怎么样？**

2022年6月公司已建成川渝地区首个特医食品生产基地，目前公司拥有4个特医食品自研项目，具体项目及研发进度详见公司《2023年年度报告》。截止2023年年底，特医食品项目TY001已提交注册申报并被受理；TY005在发补研究中；TY006已进入配方优化及临床前准备阶段。预计2024年底公司可获得首个特医食品生产批件。

#### **6、对于独家中成药产品的再开发，公司有何规划？**

华森五大独家中成药甘桔冰梅片、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。2023年公司独家中成药甘桔冰梅片获批国家二级中药保护品种，为甘桔冰梅片延长7年保护期；痛泻宁颗粒荣获“中国专利优秀奖”，充分体现了公司优秀的自主研发能力和科技创新能力。2024年一季度五大独家中成药收入同比增长34.61%，其中甘桔冰梅片销售收入增长63.28%。中成药板块具有较强的韧性，仍然为公司业绩压舱石。

公司非常重视构建重点品种的学术体系，持续推进公司重点产品进入国家级学会指南/共识，进而持续推进高质量高层次的学术推广活动，从而实现产品信息被精准地传递至市场终端。报告期内，公司核心品种甘桔冰梅片于2023年进入国家中医药管理局组织相关部门评选并发布的《100个基于评价证据疗效独特的中药品种》；都梁软胶囊被写入《中国偏头痛诊断与治疗指南（中华医学会神经病学分会第一版）》；甘桔冰梅片与痛泻宁颗粒进入《2023年春季成人流行性感冒中医药防治专家共

识》。截至目前公司核心品种五大独家中成药，共计获得 31 项权威教材、临床指南、临床路径诊疗方案及专家共识的推荐，体现了学术机构及市场对公司产品的临床价值、科学价值和市场价格的高度认可。

同时，在集采常态化的大背景下，公司也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，持续推进中成药板块的高质量发展。

### **7、现在国家对医药行业的监管要求不断提升，公司是如何保持市场竞争力？**

公司产品丰富、种类齐全、中西并重、结构合理，涵盖消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科、心脑血管系统、免疫系统用药等多个潜力较大的领域，公司成立至今共取得 77 个药品批准文号。公司拥有威地美（铝碳酸镁片/咀嚼片）、甘桔冰梅片、都梁软胶囊、长松（聚乙二醇 4000 散）、痛泻宁颗粒等多个在细分市场领域具备竞争优势的产品，公司产品治疗常见病、多发病，且产品生命周期长，安全有效，性价比高。除上述主要产品外，公司还拥有全国独家专利产品六味安神胶囊、八味芪龙颗粒，速效抑酸剂奥美拉唑碳酸氢钠胶囊（奥碳）、治疗支气管痉挛经典用药茶愈胶囊、首家通过一致性评价治疗胰腺炎药物注射用甲磺酸加贝酯、减肥药物奥利司他胶囊（曲畅）等。为进一步丰富产品线，挖掘新的收入增长点，公司通过自行研发、合作研发、技术转让等方式获得更多的药品注册批件并择机生产、上市。除药品领域之外，公司亦通过引进特医食品配方，切入大健康领域。目前公司正积极推进 4 项特医食品在研项目，部分项目已提交申报，有关产品已经以特膳食品的身份在市场上进行销售。

在研发方面，公司将研发作为公司持续健康发展的驱动力。公司核心管理团队有着深厚的医药专业背景，将“创新驱动”

作为公司发展的核心战略，紧紧围绕创新药、仿制药、中成药三大主线，打造满足临床需求、具有较高科技含量的新产品。公司集中资源，围绕一系列临床发病率高、缺乏有效治疗方案、市场前景广阔的常见病、慢性疾病，以消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科等核心治疗领域为主线，深入研究、集成创新，形成了中成药、化学药并重、优势互补、协同发展的独具特色的系列产品布局。公司注重知识产权保护及技术壁垒的建立，截止到 2023 年年末公司拥有国内专利 71 项。

在营销方面，公司销售网络已覆盖全国 31 个省、市、自治区。专业的营销团队有利于公司对销售渠道、终端客户的管理，有利于公司品牌整体推广和传播，为公司进一步开拓市场打下坚实的基础。且品牌影响力是企业的核心竞争力之一，公司自成立时即致力于公司及产品的品牌建设。经过多年的发展，公司及相关产品取得了良好的市场知名度和美誉度。

同时，公司拥有一支专业的、富有创新力、稳定且具有共同价值观的优秀管理团队。公司高层管理人员拥有 20 年医药行业经营管理经验，既有良好的专业技术理论功底，也有丰富的医药行业职业实践经验，对我国医药产业政策及发展规律有着深刻的认识和全面的把握，在产品研发、生产管理、营销体系建设及营销运营模式等方面具有独到的见解。公司在多年经营过程中形成了高效的管理模式，为公司未来的进一步发展奠定了良好的基础。

#### **8、详细介绍一下公司 2024 年一季度的营收和利润情况**

2024 年一季度公司实现营业收入 2.28 亿元，较上年同期增加 21.78%，

主要因为一季度公司中药品种增长强劲，五大独家中成药收入同比增长 34.61%，其中甘桔冰梅片销售收入增长 63.28%。实现归属于上市公司股东的净利润 4,035.13 万元，较上年同期增

加 34.05%；归属于上市公司股东的扣非净利润 3,726.46 万元，较上年同期增加 30.41%；基本每股收益及稀释每股收益较上年同期增加 33.98%。利润端增长的主要原因为一季度主营业务收入增加引起的毛利增加所致。

总体而言，公司近年来受整体行业环境的变化，经营业绩增长有所承压。但公司坚持稳健的经营策略，通过持续加大研发投入，积极创新转型，调整产品结构，建成“三三三”管线布局，同时新产品已经开始逐步上市，未来会给公司带来业绩增量，形成新的业绩增长点，相信未来会创造更好的业绩，为投资者带来回报。

#### **9、公司如何应对目前中药原材料价格上涨带来的成本增加？**

为了确保公司中药材供应链的稳定性和可持续性，我们将积极开展深入的中药材产地和市场调研工作。这一举措的目的是加强对中药材市场行情的实时监控，以及对未来发展趋势的预测和分析，提前预判年度备货需求、原材料产期的变化，以及已上涨原材料的价格波动，从而为公司的采购策略制定提供有力支持。

在制定采购策略的过程中，我们会充分考虑市场需求、供应情况、价格波动等因素，采取灵活的采购策略。例如，针对已上涨的原材料，我们会采取多次少量采购的方式，以降低库存风险和采购成本。同时，我们还会根据原材料产期的变化，合理安排采购计划，确保供应链的稳定运行。

为了进一步优化采购策略，我们会不断调整和优化采购周期，使之符合公司业务发展和市场需求。通过控制采购成本，提高采购效率，我们可以降低公司的运营成本，从而提高整体盈利水平。

	<p><b>10、公司董事会决议中有关于利润分配的议案，请问公司什么时候派发红利？</b></p> <p>公司将于 2024 年 5 月 22 日召开 2023 年年度股东大会，届时将审议《公司 2023 年度利润分配预案》。如获与会股东审议通过，公司将依规在 2 个月内尽快实施现金红利派发。</p> <p><b>11、公司有计划实施股权激励吗？</b></p> <p>公司董事会及管理层会积极结合公司发展状况及市场行情考虑实施股权激励计划。</p>
附件清单（如有）	无