

股票代码：300110  
业

股票简称：华仁药

## 华仁药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	线上参与公司华仁药业 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 07 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“华仁药业投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：杨效东先生 独立董事：冯根福先生 高级副总裁兼董事会秘书：吴聪女士 副总裁兼财务总监：韩莉萍女士 证券事务代表：颜文涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：杨董事长好，首先恭喜公司取得了一个不错的年报；据我们了解公司 1 月份公布拟进入直销行列；请问目前进展如何，保健食品直销许可证预计什么时候能够落地，对公司业绩和营收正向的改进有多大？谢谢 答：投资者您好，感谢您对公司的关注！公司未申请保健食品直销许可，不涉及相关业务。公司业务聚焦肾科、呼吸科、精麻科及大容量制剂等领域，主营产品包括小容量注射剂、腹膜透析液、治疗性输液、基础输液、医疗器械、片剂、胶囊剂、散剂、颗粒剂、配套药用包材、大健康产品及原料药等，原料药备案登记 11 个品种，其

中 8 个品种通过 CDE 技术审评，现有药品共 102 个品种、214 个品规，实现了“原料+制剂+包材”的一体化发展。

**2、问：股东不断减持，是对公司信心不足吗？公司管理层有没有计划采取措施稳定股价？**

答：尊敬的投资者您好，股东的减持计划由其根据自身经营需要自主决策，不会影响公司正常的经营和发展。

公司及公司管理层对公司未来的发展充满信心，公司将坚持中长期发展战略规划，努力提升公司的业务规模和盈利能力，回报广大投资者，感谢您的关注。

**3、问：公司发布了向特定对象发行 A 股股票的预案，增资后，公司未来是如何规划的？**

答：尊敬的投资者您好,感谢您的关注。公司立足于现有肾科、呼吸科、精神科、麻醉科及大容量制剂等领域技术、人才和产品积累，基于未来肾科、心血管科、精神科、麻醉科等多个科室多样化药品需求，公司将在合肥、日照、青岛三地建设研发中心，聚焦镇痛类创新药的原料药和制剂研制、麻醉性镇痛类及血液透析类仿制药的原料药及制剂研发；神经科及心血管类的原料药及制剂研发、腹膜透析类原料药及制剂的研发；肾科、呼吸科等相关医疗器械研发。构建涵盖创新药研制、仿制原料药及制剂研发、医疗器械研发三位一体的研发布局，提前储备新技术、新产品，增加产品种类、提高产品性能、优化产品工艺，以整体丰富公司产品种类、完善业务布局、实现业务之间的协同发展，并提升自主创新能力，进而整体增强核心竞争力，助力公司长期发展战略。同时，公司将通过腹膜透析液产能扩建项目、药用包材生产基地建设项目、大容量制剂生产基地建设项目建设实施扩增产能，保证产品供应量安全可控，提高

产品集采化的成本优势，助力公司高质量发展。本次再融资预案的发布，凸显了公司打造研产销一体化，推进原料药、制剂、医疗器械、医用包材等板块全面协同发展的战略决心，将不断拓展增长空间与厚度，努力以更好的业绩回报广大投资者。

**4、问：本次定增公司有心理低价嘛？是否会低于国资三年前收购价？为什么？**

答：尊敬的投资者您好，公司本次向特定对象发行股票采取询价发行方式，本次向特定对象发行的定价基准日为发行期首日。本次发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%。最终发行价格在本次向特定对象发行申请获得中国证监会的注册文件后，按照相关法律、法规的规定和监管部门的要求，由董事会根据股东大会的授权与保荐机构（主承销商）协商确定，根据本次发行申购报价情况，按照价格优先等原则确定，但不低于前述发行底价。本次发行认购对象西安曲江天授大健康投资合伙企业（有限合伙）、阮传明不参与询价过程，但承诺接受询价结果，与其他特定投资者以相同价格认购本次向特定对象发行的 A 股股票。若本次发行未能通过上述询价方式产生发行价格，西安曲江天授大健康投资合伙企业（有限合伙）、阮传明将继续参与认购，并以本次发行底价（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价的 80%）作为认购价格。

**5、问：公司存在利益输送给定增对象嘛？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司严格按相关法律法规要求履行关联交易审议和披露程序，并依法合规开展企业的经营与发展，公司不存在损害公司和股东利益的情形。谢谢。

**6、问：公司治疗性制剂产品销量翻倍式增长，是否可持**

**续？今年的增速目标是多少？谢谢！**

答：尊敬的投资者您好，公司积极参与国家、省级、地市级三级集采，加强市场准入，实施精细化招商，稳定存量的同时积极开拓增量客户，2022年度公司及子公司血液滤过置换液、羟乙基淀粉 130/0.4 氯化钠注射液等治疗性品种中选区域级集采，销量显著增长。同时，公司不断扩充治疗性品种，在呼吸系统及精麻科领域，公司拥有多索茶碱注射液、复合磷酸氢钾注射液、盐酸法舒地尔注射液、地喹氯铵含片、枸橼酸咖啡因注射液、左氧氟沙星注射液等 20 个品规的制剂批准文号，以及喷他佐辛、多索茶碱、地喹氯铵、盐酸乐卡地平、阿加曲班、磷酸二氢钾、磷酸氢二钾、硫酸特布他林等 11 个原料药的备案登记，其中 8 个原料药品种已通过 CDE 技术审评。公司管理层有信心实现治疗性品种销量的持续稳定增长。

**7、问：在整个大输液市场的总体市场容量有所缩减的情况下，公司如何打造差异化的竞争优势？**

答：尊敬的投资者您好，大输液为中国医药工业的五大制剂之一，是医疗机构使用最普遍的药品制剂，市场需求量大，销量稳定。我国从上世纪 80 年代中期仅能生产几亿瓶，发展到 2013 年，产量约为 134 亿瓶（袋），成为世界第一。2008-2016 年，我国大输液消费量总体呈现上升的趋势，2016 年约为 113 亿瓶（袋）。随后几年，受“限抗令”、“限输令”等政策及国内大环境影响，消费量逐步下滑。但是，日益加深的人口老龄化问题依旧为我国大输液行业带来较大的需求。根据前瞻产业研究院分析预测，未来几年，大输液行业消费规模将呈缓慢增长态势，到 2025 年，消费量将达到约 117 亿瓶（袋）。在医保控费、带量采购、限输限抗、门诊限挂背景下，

面对大输液行业集中度不断提高、竞争进一步加剧，公司以产品力建设为核心，聚焦呼吸科、肾科、精麻科等领域，以及大容量制剂、医疗器械、防护产品线等，以国家集采品种、一致性评价品种为重点方向，推动高附加值、高技术壁垒的原料药、药品、医疗器械等产品的研发，夯实公司“原料+制剂+包材”一体化发展战略；同时进一步加强市场准入和产品挂网，积极拥抱集采，加快推进精细化招商，稳定存量的同时积极开拓增量客户，扩大市场占有率。同时，公司本次定增大容量制剂生产基地建设项目实施后，公司将通过新建厂房和新增产线，扩充甘露醇冲洗液、生理氯化钠溶液、血液滤过置换基础液等产品产能，以抓住术用冲洗液及肾科透析产品日益增长的患者需求。

**8、问：公司年报中提及 2023 年将打造新的过亿区域、过亿产品，能否介绍下具体的种子产品？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注，公司将在合肥、日照、青岛三地建设研发中心，聚焦镇痛类创新药的原料药和制剂研发、麻醉性镇痛类及血液透析类仿制药的原料药及制剂研发；神经科及心血管类的原料药及制剂研发、腹膜透析类原料药及制剂的研发；肾科、呼吸科等相关医疗器械研发。构建涵盖创新药研制、仿制原料药及制剂研发、医疗器械研发三位一体的研发布局，提前储备新技术、新产品，增加产品种类、提高产品性能、优化产品工艺，以整体丰富公司产品种类、完善业务布局、实现业务之间的协同发展，并提升自主创新能力，进而整体增强核心竞争力，助力公司长期发展战略。目前在研的主要品种包括：喷他佐辛注射液、硫酸特布他林注射液、己酮可可碱注射液等。

**9、问：请问公司未来在大输液板块是否有收缩的计划；**

**另外，创新药管线的储备情况如何？**

答：尊敬的投资者您好，华仁药业历经二十多年的开拓发展，在原有基础输液业务基础上积极探索，持续推进战略转型，深入推进产品力建设及研发管线外延升级。经过多年经营积累，公司建立了聚焦肾科、呼吸科、精麻科及大容量制剂、医疗器械、防护产品等领域共 102 个品种 214 个品规的产品体系，实现了“原料+制剂+包材”一体化发展。报告期内，公司以国家集采品种、一致性评价品种为重点方向，推动高附加值、高技术壁垒的原料药、药品、医疗器械等产品研发，报告期内获批生产及进入注册程序的制剂品种达 12 个，在研品种 15 个，其中 10 个进入注册程序，处于注册中的二类医疗器械品种 11 个。未来，公司将在合肥、日照、青岛三地建设研发中心，聚焦镇痛类创新药的原料药和制剂研发、麻醉性镇痛类及血液透析类仿制药的原料药及制剂研发；神经科及心血管类的原料药及制剂研发、腹膜透析类原料药及制剂的研发；肾科、呼吸科等相关医疗器械研发。构建涵盖创新药研制、仿制原料药及制剂研发、医疗器械研发三位一体的研发布局，提前储备新技术、新产品，增加产品种类、提高产品性能、优化产品工艺，以整体丰富公司产品种类、完善业务布局、实现业务之间的协同发展，并提升自主创新能力，进而整体增强核心竞争力，助力公司长期发展战略，感谢您的关注。

**10、问：领导好！请问公司在大健康板块的宣传推广上有哪些措施？该板块未来主要的盈利点在哪里？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。大健康产品方面，公司积极布局饮料、化妆品、健康饮品等大健康产品线。饮料业务方面，包括电解质补充液、纯净水、大桶水、葡萄糖补水液、固体饮料等产品。其中，久源久

电解质补充液由公司自行研发生产，用于补充人体水分流失、维持体内酸碱平衡及电解质平衡。化妆品业务方面，名济堂化妆品是子公司湖北华仁同济药业有限责任公司与华中科技大学同济医学院附属同济医院合作的“华仁同济联合实验室”研制，主打医学科学护肤，目前主要产品有胶原蛋白睡眠面膜、小分子胶原蛋白水、维生素 E 水润霜、极光晚安精华液、维生素 E 乳、防晒乳等。健康饮品方面，子公司湖北华仁同济药业有限责任公司开发并由“华仁同济联合实验室”技术支持的“华仁同济燕窝胶原三肽饮”已于去年上市，进一步丰富了公司的大健康产品线。近年来公司加快推进大健康产品线上、线下渠道开发与推广，目前名济堂化妆品在电商平台取得了消费者的认可，销量稳步增长。在饮料业务方面，公司正在积极推进线下市场建设、星级酒店渠道开发以及互联网市场的布局，现已完成数百家主流电商店铺入驻，并已参与了第 32 届青岛国际啤酒节、2022 西安山海少年越野挑战赛等活动，是山东省 25 届运动会指定饮料。谢谢。

**11、问：请问公司今年一季度业绩增长如何？**

答：尊敬的投资者您好，公司即将披露 2023 年第一季度报告，感谢您的支持和关注，谢谢！

**12、问：请教下管理层对未来两三年大输液的市场判断，以及对输液业务全年的业绩展望，谢谢**

答：尊敬的投资者您好，大输液为中国医药工业的五大制剂之一，是医疗机构使用最普遍的药品制剂，市场需求量大，销量稳定。我国从上世纪 80 年代中期仅能生产几亿瓶，发展到 2013 年，产量约为 134 亿瓶（袋），成为世界第一。2008-2016 年，我国大输液消费量总体呈现上升的趋势，2016 年约为 113 亿瓶（袋）。随后几年，

受“限抗令”、“限输令”等政策及国内大环境影响，消费量逐步下滑。但是，日益加深的人口老龄化问题依旧为我国大输液行业带来较大的需求。根据前瞻产业研究院分析预测，未来几年，大输液行业消费规模将呈缓慢增长态势，到2025年，消费量将达到约117亿瓶(袋)。在医保控费、带量采购、限输限抗、门诊限挂背景下，面对大输液行业行业集中度不断提高、竞争进一步加剧，公司将进一步加强市场准入和产品挂网，积极拥抱集采，加快推进精细化招商，稳定存量的同时积极开拓增量客户，扩大市场占有率。

**13、问：医药板块、大健康、医疗器械和医药商业流通这几个板块中，请问管理层最看好2023年哪个板块的成长性？相应的发展规划是怎样的？**

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司历经二十多年的开拓发展，在原有基础输液业务基础上积极探索，持续推进战略转型，深入推进产品力建设及研发管线外延升级。经过多年经营积累，公司建立了聚焦肾科、呼吸科、精麻科及大容量制剂、医疗器械、防护产品等领域共102个品种214个品规的产品体系，形成以精麻科、呼吸科、肾科、治疗性大容量制剂、医疗器械等产品为主线，以基础输液、大健康产品为两翼，研产销一体化推进，原料药、制剂、医疗器械、医药包材等板块全面协同发展的业务布局。报告期内，公司以国家集采品种、一致性评价品种为重点方向，推动高附加值、高技术壁垒的原料药、药品、医疗器械等产品研发，报告期内获批生产及进入注册程序的制剂品种达12个，在研品种15个，其中10个进入注册程序，处于注册中的二类医疗器械品种11个。未来，公司将进一步提高生产组织能力和生产要素配置效率，夯实市场准入和补天



	<p>窗工作，积极拥抱国家带量集采，扩大市场占有率，2023年将打造新的过亿区域、过亿产品。同时，公司将在合肥、日照、青岛三地建设研发中心，聚焦镇痛类创新药的原料药和制剂研发、麻醉性镇痛类及血液透析类仿制药的原料药及制剂研发；神经科及心血管类的原料药及制剂研发、腹膜透析类原料药及制剂的研发；肾科、呼吸科等相关医疗器械研发。构建涵盖创新药研制、仿制原料药及制剂研发、医疗器械研发三位一体的研发布局，提前储备新技术、新产品，增加产品种类、提高产品性能、优化产品工艺，以整体丰富公司产品种类、完善业务布局、实现业务之间的协同发展，并提升自主创新能力，进而整体增强核心竞争力，助力公司长期发展战略，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月07日