

重庆华森制药股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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 年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 9 月 1 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） 秦少容（独立董事） 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）
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、创新药一直是公司优势和重点发展的方向，公司今年下半年在创新药方面的计划及费用投入大概是怎样的？</p> <p>答：公司高度重视研发创新并且持续投入，2023 年上半年研发投入 4846.30 万元，较上年同期增长 7.84%，占营收比为 13.44%，占营收比较上年同期增长 1.22%；研发费用较上年同期增长 36.21%，占营收比为 8.02%，占营收比较上年同期增长 2.25%；公司研发投入和研发费用连续三年年均复合增长率均超</p>

30%。公司将持续对创新药研发进行投入，严格控制风险，有序的推进相关研发工作，积极探索商业化机会。

目前公司拥有自研创新药项目四项，其中进度靠前项目目前已处于 PCC 验证阶段。鉴于创新药项目研发投入大，周期长，风险大，公司对每一个项目均有明确的风控点，以此整体控制创新药项目的风险。同时，公司会在适宜的阶段积极探索对外 BD 的合作机会，以进一步防范风险。

目前行业正处于资本寒冬，创新药行业也处于去泡沫的阶段，近期砍管线、裁员、卖资产等情形时常出现在大众的视野，但是也有出现一些现象级的交易。所以，拥有现金流的支持至关重要，创仿结合转型的公司或会有脱颖而出的机会。

公司拥有稳定的现金流支撑，且高度重视研发创新，公司 2023 年下半年在创新药方面会持续投入研发项目，也会持续探索研发公司的第五个创新药项目。

2、公司产品奥利司他胶囊在行业中销售不好，可有什么良好对策？此产品也影响营业收入，这个情况还要持续多久？

答：关于奥利司他的销售合作模式，之前已经在招股说明书及定期报告中多次披露，这边就不再赘述。合作产品奥利司他胶囊主要影响营收端，对公司利润端影响是非常有限。目前奥利司他胶囊对于公司的影响已经在逐步消除。

3、公司的自研管线情况如何？

答：公司一直以来都非常重视研发工作，高度重视自建研发能力及技术平台，内部自研分为创新药板块、仿制药板块、特医食品板块和中成药板块。

创新药板块主要负责肿瘤、肿瘤免疫、自免性疾病等领域新药的开发，专注于同类第一（First-In-Class）与同类最佳（Best-In-Class）药物的开发，目前公司已经拥有 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，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。另外，公司已于 2022 年 12 月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业务，原华森制药肿瘤研发项目（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。

在仿制药、中成药及特医食品研发板块，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、药物反向研究技术等技术平台；在共性研发平台建设方面成立检测中心，该中心已经通过 CNAS 认证且通过复审，为重庆市首家通过 CNAS 认证的药企。并且公司高度重视生产质量管理体系的打造，报告期内公司第五期生产基地接受了来自美国 FDA 的 cGMP 现场检查，此次现场检查以 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，为未来进一步加强国际合作创造了更为有利的先决条件。公司生产线通过 cGMP 验证后，在生产端将有能力承接欧美高端制剂项目，对实现公司产品质量国际化的战略目标具有里程碑意义。

截至目前公司共拥有在研制剂和原料药研发项目 24 项，特医食品 4 项，其中报告期内新立项项目 3 项、新增进 BE 项目 2 项、完成注册申报 4 项、获得药品注册批件项目 2 项。特医食品方面，公司特医食品项目 TY001、TY005 已进入稳定性考察及申报资料撰写阶段；TY006 已进入稳定性考察及临床前准备阶段。

目前公司已经建成“三三三”管线格局，即每年立项不低于三项、报批不低于三项、上市不低于三项。研发成果的持续

性输出将为公司转型升级提供有力的业绩保障，公司也在逐步加快在研项目的上市进程，建立健全具有华森特色的产品管线，加强营销管理，充分发挥公司在市场准入、招标定价、品牌影响以及学术推广的优势，不断提高自己的核心竞争力以抵御市场风险。

4、当前集采背景下，公司的销售策略如何调整？

集采降价对存量市场影响较大，但集采降价对新增品种影响有限。集采背景下，除无法中标的情形外，公司的策略是在优势领域中探索多元发展，整体对抗降价风险。

首先在研发端，短中期策略仍是注重在产品上市，公司已经建成“三三三”管线格局，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，不断寻找新的利润增长点。目前仿制药在研管线研发目标是参与首轮集采，新产品的不断上市会为公司带来新的营收。如近两年上市的新品种奥美拉唑碳酸氢钠胶囊、奥美沙坦酯氢氯地平片、平消片、以及茶愈胶囊等已经逐步实现营收，虽然目前收入规模较小，但已经表现出一定的潜力。其次，在市场拓展方面，除传统的公立医院市场外，公司也积极拓展乡镇卫生院、零售药店、诊所以及电商和新媒体平台，有利于打造多元化的销售终端。最后，在产品布局方面，公司亦积极布局特医食品、营养品等消费属性更强的品种，整体抵御相关风险。

综上，在集采背景下，公司会坚持在优势领域中探索多元化发展的策略，同时公司将进一步拓宽产品管线和市场通路，积极寻找新的业绩增长点。

5、公司已于去年建成了特医食品生产基地，现在都有哪些产品？销量如何？

答：目前公司拥有特医食品项目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。但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。公司已于去年6月建成川渝地区首个特医食品生产基地，TY001、TY005已进入稳定性考察及申报资料撰写阶段；TY006已进入稳定性考察及临床前准备阶段，预计在3年内拿到首个特医食品的生产批件。目前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。

6、中成药一直是公司的业绩压舱石，今年是否有新的中成药研发上市？

答：公司五大独家中成药在2023年上半年整体增长9.04%，其中，公司独家中成药六味安神胶囊销售收入同比增长超65%；独家中成药痛泻宁颗粒销售收入同比增长超40%。由此可以看出，中成药板块韧性较强，仍然起到了业绩压舱石的作用。在中成药新产品导入方面，公司引进了平消片、苍耳子胶囊、小儿咽扁颗粒等中成药品种，其中新产品苍耳子鼻炎胶囊、小儿咽扁颗粒已完成生产场地变更以及MAH持有人变更，前述产品将于甘桔冰梅片在耳鼻喉科用药领域形成市场合力。公司未来会进一步补充中医中药优势领域的产品，打造优势领域的产品集群。

7、中药原材料价格上涨，公司有何应对措施？

答：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。

8、本次医药反腐，会对公司经营业绩产生影响吗？

	<p>答：本次医药行业反腐，有利于创造更加公平的竞争环境、提高医药企业的公众形象和信誉。公司将持续投入研发，提高产品质量和创新能力。公司也将更加重视合规性，建立更为完善的内部控制和合规体系。公司设立内审部，加强对关键岗位人员的监督检查，对关键岗位人员的廉洁守法等方面行为进行规范，始终严守合规底线，以高标准、严要求，全方位打造合规文化，促进公司健康可持续发展。</p> <p>9、公司整体经营收入都是呈下降的趋势，下半年业绩是否会有好转呢？以及公司有何种对策呢？</p> <p>答：上半年公司实现营业收入 3.6 亿元，较上年同期略微下降 1.95%，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增长 0.77%，与同期基本持平。中成药板块依旧保持稳健，公司五个独家中成药品种合计营业收入同比增加 9.04%，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。</p> <p>通过持续加强研发投入和不断完善研发团队建设，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。新品种的不断上市将为公司提供稳定的利润增量。相信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>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 1 日