

证券代码：600196

证券简称：复星医药

## 上海复星医药（集团）股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-04

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2023年7月-2023年9月
地点	线上、线下交流
参与单位名称	特定对象调研、2023年半年报路演：汇添富基金、嘉实基金、泰康人寿、OrbiMed、Point72、PAG等逾100家机构 2023年半年度业绩说明会（电话会）：个人/机构投资者超150人
上市公司接待人员姓名	董事长吴以芳先生、副董事长关晓晖女士、首席执行官文德镛先生、执行总裁梅璟萍女士、执行总裁 Xingli Wang 先生、总会计师严佳女士、联席首席财务官施其芳女士、投资者关系与资本发展部总经理李川先生等
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、关注到公司上半年剔除抗疫产品收入同比实现15%的增长，想请管理层介绍一下公司增长动力来自于哪些产品？</b> 2023年上半年不含抗疫产品公司整体营业收入达到15%的增长，主要来自于新品及次新品收入保持快速增长（其中，上半年汉斯状实现收入5.6亿元、汉曲优实现收入12.8亿元同比增长57.1%、苏可欣收入同比增长32.7%，以及奥康泽、汉贝泰等产品收入增长）。抗疫以外业务的增长有效对冲了抗疫产品收入下降的影响。此外仿制药业务保持平稳的趋势，但Gland Pharma上半年业绩承压，对整体业绩有一定的负向影响。

**2、请问复星医药 2023-2025 年整体业绩计划是多少？将会采取什么措施完成目标？**

为实现业绩稳健增长，主要举措包括研发上持续丰富创新产品管线，提升 FIC 与 BIC 新药的研究与临床开发能力，加快创新技术和产品的研发及转化落地；继续推动商业化进程及销售增长，包括加快国内子公司产品出海以及海外子公司在中国的业务增长；此外，还需持续优化资产结构、提升资产运营效率等。

**3、公司的研发费用资本化会继续提升？**

2023 年上半年，公司整体研发投入共计 28.84 亿元，其中，费用化的研发投入为 21.34 亿元，同比增加 3.07 亿元；资本化的研发投入为 7.5 亿元，主要是随着汉斯状的胃癌适应症、局限期小细胞肺癌适应症、13 价肺炎球菌结合疫苗等临床后期产品增多，资本化的研发投入呈现阶段性增长。

**4、公司近期新获批的产品比较多，如珮金（拓培非格司亭注射液）、倍稳（盐酸凯普拉生片）、旁必福（盐酸依特卡肤注射液）等，目前的进院情况？全年的展望？**

公司已形成开放式研发生态，持续关注未被满足的临床用药需求。在创新产品的营销渠道方面，公司相较于市场平均水平具有一定优势。从销售体系来看，公司已具备成熟的医学和市场团队，并根据市场需求匹配人员和投入，以提升销售效率。

**5、Gland Pharma 的产线停产升级原因，恢复生产时间预期？**

Gland Pharma 为期两个月的停产主要是对老旧产线进行正常的升级改造，目的是为了扩大产能，从仿制药 CDMO 向生物创新药 CDMO 转型。目前相关产线的改造已经完成并恢复生产。Gland Pharma 上半年业绩承压主要因为美国市场竞争加剧，部分客户被并购或破产，对业绩形成显著影响。此外，部分产品如肝素钠前期在美国市场的价格下降较大，对业绩形成阶段性压力。目前 Gland Pharma 业务已经处于逐步提升阶段。

## 6、奥鸿药业会有商誉减值风险吗？

根据会计准则要求，公司每半年对并购商誉进行复核、每年末对商誉执行减值测试。对于经减值测试后发现存在减值的商誉（如有），会进行相应的减值处理。近几年奥鸿药业已启动战略转型，一方面集中资源通过联合研发平台打造优势领域产品，另一方面通过自研及许可引进等方式，推进多项高难度仿制药的研发。根据2023年6月末的商誉复核情况，预计商誉减值风险可控。

## 7、上半年存货增加近10个亿是什么原因？

公司2023年6月末存货账面价值较2022年末增加9.85亿，主要包括：1）新产品汉斯状、倍稳等上市备货致存货增加；2）吉洛华、Cenexi等新并购企业纳入合并报表，相应存货增加；3）其他原因增加的存货备货，如肝素系列产品的原料药储备等。

## 8、公司在普惠医疗方面今年做出了哪些努力？

公司始终将创新视为企业可持续发展最重要的社会责任，致力于提升产品可及性和可负担性。截至2023年6月末，公司已上市两款罕见病或孤儿药产品苏可欣、维格定，并持续推进罕见病产品线的研发、临床和注册。此外，截至2023年6月末，奕凯达已被纳入超过90款城市惠民保和超过60项商业保险，备案的治疗中心覆盖全国超25个省市、数量超过140家，累计惠及超过500位中国淋巴瘤患者。同时，作为全球最大的抗疟药生产研发制造企业之一，截至2023年6月末，公司已向国际市场累计供应超3亿支注射用青蒿琥酯 Artesun，已有超过2.45亿非洲儿童获益于“季节性疟疾化学预防项目”。

## 9、生物药集采的政策预期？以及海外收入预期？

集采对于生物类似药有一定压力。汉利康已经经历了像广东联盟集采、安徽集采的考验，未来可能还会有价格挑战；汉曲优因为获批竞品较少，目前仍处于增长期；阿达远和汉贝泰处于挑战者位置。综合来说，生物类似药集采对于公司的影响趋于中性。

除国内市场外，公司积极推进相关生物类似药产品在海外市场的布局，汉斯状广泛期小细胞肺癌（ES-SCLC）的上市许可申请（MAA）已获欧洲 EMA 受理，并已在美国启动了 ES-SCLC 对比一线标准治疗的头对头桥接临床试验。复宏汉霖松江基地一期 8 月接受了美国 FDA 针对曲妥珠单抗的上市许可前检查（Pre-License Inspection）。产品在发展中国家市场也有布局，HLX11、HLX14 等项目在海外临床进展顺利。

**10、RT002 的商业化安排，产品有什么优势？**

RT002 长效肉毒素是一款升级换代的产品，产品的差异化优势在于维护时长达 6-9 个月，较竞品有明显优势。肉毒素具有消费产品的属性，公司在推广产品时会将医疗适应症与医美适应症的销售和推广分开。医疗适应症将主要由处方药临床队伍承接，并计划于等级医院销售。医美适应症将主要由医疗美容团队负责，计划在医美诊所推广，通过产品力和口碑形成营销推广的协同。