

证券代码：601607

证券简称：上海医药

上海医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	上海医药 2022 年半年度业绩说明会 参与单位（78 家机构）： 中欧瑞博、平安信托、博远基金、东方基金、中邮证券、野村东方国际证券、中信期货、华泰证券、中泰证券、深圳明达、富国基金、北京泓澄、华融证券、粤民投、淡水泉、北京远惟、高毅资产、泰信基金、招证香港、华融基金、银华基金、摩根士丹利、国金证券、奕金安、上海博鸿、九泰基金、西安交辉创业投资、中国建设银行、上海新承文化、中国通用等。
时间	2022 年 8 月 30 日 10:00-11:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事：周军、左敏、沈波 高管团队与相关负责人：张耀华、钟涛、潘德青、李东明、邵帅、柯樱、于顺江、祝合银、董麟琼、刘斌、IR 团队
业绩发布会主要内容介绍	一、公司管理层简要介绍 2022 年上半年业绩情况 2022 上半年,公司实现营业收入 1,117.07 亿元,同比增长 6.15%;其中医药工业实现收入 130.50 亿元,同比增长 3.56%;医药商业实现收入 986.57 亿元,同比增长 6.50%,其中公司器械、大健康等非药业务销售约 167 亿,同比增长约 55%。研发投入共计 9.68 亿元,占工业销售收入的 7.41%,其中研发费用 8.10 亿元。归属于上市公司股东的净利润 36.96 亿元,同比增长 3.58%。其中医药工业主营业务贡献利润 11.04 亿元,同口径下降 4.87%;医药商业主营业务贡献利润 17.45

亿元，同比增长 30.95%；主要联合营企业贡献利润 3.35 亿元，同比下降 42.89%。实现扣除非经常性损益的归属于上市公司股东净利润 26.81 亿，同比增长 5.09%。**扣除参股企业投资收益，上半年扣除非经常性损益后的归母净利润同比增长 18.66%**。公司综合毛利率 13.12%，较上年同期增长 0.11 个百分点，其中医药工业毛利率 57.84%，医药分销毛利率 6.87%。

今年 3 月疫情反复，公司坚守一线岗位，投身闭环产业链中，华氏大药房应开尽开，从疫苗、药品生产、药品保供、核酸检测、中药煎配等保障供应。上海医药与康希诺开展合作，举集团之力用半年时间建成了一座按照 GMP 要求设计的年产能 2 亿剂、从原液到制剂一体化的“超级疫苗工厂”。上海医药还与宝山区人民政府、兰卫医学等携手建立了上药兰卫核酸检测实验室。上海医药作为上实集团旗下核心企业之一，同步承担为上海临港 2 号方舱医运营管理提供支援服务的任务，协助配合做好各项具体运营管理工作。

研发创新方面，临床申请获得受理及进入临床研究阶段的新药管线已有 50 项，其中创新药 42 项，同比增加 7 项，改良型新药 8 项。在创新药管线中，已有 6 项处于关键性研究或临床 III 期阶段。报告期内，I001 原发性轻中度高血压适应症临床 III 期二阶段完成 269 例入组，B013 乳腺癌临床 II 期获得临床批准通知书。

BD 方面，报告期内公司以不超过 2.66 亿、1.74 亿的交易对价外加相应的梯度销售提成，取得百纳培南项目、Plazomicin 项目的原料药和制剂，进一步抗感染丰富产品线。

改良型新药方面，NJ-2021-002 用于促进痔疮手术后创面的愈合，该适应症于 2021 年获得临床默示许可，并于 2022 年 3 月启动临床 I 期试验。罕见药方面，共有在研项目 15 项，包括一类新药 2 项，二类新药 3 项及多个临床急需的三类、四类项目。报告期内，公司罕见病药物研发投入近 6000 万元。

合作交流方面，今年 7 月，上海医药、云南白药与天津医药共同召开“云天上”复兴中华优秀传统中医药产业联盟会议，各方确定要

充分运用“云天上”联盟平台，进一步加强协同与交流合作，共同促进中药产业发展。今年8月，上海医药、香港科技园、上海生物医药基金在香港科学园召开战略合作交流会并签署战略合作备忘录，共建生物医药国际创新平台。

在医药商业方面，公司积极优化业务结构、打造差异化优势、持续扩大市场份额，实现利润端的高速增长。在新业务方面，进口疫苗业务实现销售收入19亿元，器械大健康等非药业务保持强劲增长，半年实现销售收入逾167亿，同比增长超过55%。在“互联网+”布局上，旗下上药云健康与镁信健康持续取得突破。

在新业务实现良好增长的同时，公司存量业务也得到持续巩固。在近期第七批国采上海配送商的遴选中，公司成功拿下28个品种的配送权，位列第一。与此同时，公司在进口药和创新药领域的领先优势不断增强，上半年新增进口总代产品23个，并与赛生药业、优锐医药、德琪医药等创新药企达成合作关系，深入推进新药商业化合作。

二、问答环节

提问 1：请问公司未来中药领域的发展思路和 OTC 领域的发展思路？

公司具有优秀的中药产业资源，旗下辽宁好护士、青岛国风、上海雷允上、胡庆余堂、正大青春宝、厦门中药厂等都是广受好评的中药厂牌，公司中药业务占工业销售的30%左右。近年来在化药板块的集采和谈判影响下，中药板块开始发力，旗下子公司连续两年经营业绩都取得很好的增长，收入和利润都有较好增长。同时公司注重中药品种二次开发，比如麝香保心丸通过四期临床进行大范围学术推广，进一步把中药能力发挥出来。我们跟云南白药、天津医药成立了云天上产业联盟，从中药材采购、研发技术攻关入手，协同销售、落地执行，已经在推进中。中药板块发展我们充满信心和期待。

提问 2：白药的定增项目目前已经顺利落地，请问未来白药进来之后一些业务合作发展的具体规划？

云南白药成为股东，两家无论在药材种植、OTC 市场推广、中成药销售等都有互补优势。在药材采购方面，公司与白药在优势品种和资源方面会交换产品等，同时也会深度合作来共同应对集采。在华东等公司商业能力优势的区域市场，公司可以帮助云南白药的一些产品进行销售，拓展市场。在白药所拥有的市场终端，也可以借助白药帮忙公司的产品进行推广和销售。以后更大的合作还在协商之中，两家还会发起更多领域的合作，良好前景值得期待。

提问 3：能否请管理层帮我们梳理一下一些重点品种的研发管线更新预期以及未来比较重要的里程碑事件？

上药管线中目前已有 50 个新药项目临床申请获得受理或进入后续临床研究阶段。小分子先导化合物阶段 license-out 卖了 3 亿美金，去年有一系列品种取得进展，2 个 1.1 类新药在美国申请二期临床，已经开始入组病人，另外，与贵州生诺合作的 X842 项目，今年上半年两个跟轩竹合作的品种，自研 I001 高血压适应症，包括公司睿尔的肌萎缩侧索硬化症项目，这些实验都在顺利开展。I001 项目高血压适应症临床三期二阶段已入组 269 例，预计近期有望完成入组，2023 年有望申报上市。X842 项目公司具有 CMO 和 CSO 的权利，三期临床将于近期揭盲。其他诸如正在开展的罕见病项目和三期项目都比较顺利，通过“自研+引入+对外合作”等尽快推动产品从仿制向创新转型，内部体系逐渐完善。随着模式逐渐完善和成形，我们认为会持续有好的消息。

提问 4：请问目前上药云健康 DTP 药房数量，以及趋势？请管理层再帮我们分享一下上药云健康院外市场的一些布局？

上药云健康去年完成 B 轮融资深度混改后，业务全面进入发展快车道，专注于建设创新药全周期平台，承载主体为现代化专业药房。公司目前的专业药房品牌是“益药”药房，在全国大概有近 200 家，

覆盖 23 个省份 66 个城市。通过对患者实验用药、对照供应、实验器械服务，患者招募资源等数据研究，帮助药企从商业化角度找到患者，帮助解决企业在患者处方、随访服务、支付角度等方面所面临的多种问题。同时，公司还提供慈善援助计划以及与商保的链接服务，依托镁信健康开展以特药险、沪惠宝为代表的创新支付业务，帮助创新药在上市前与上市后的全生命周期不同阶段全面触达患者，满足患者的综合需求。

提问 5：请问疫苗未来是否还会引入新品种，做大做强这个板块？

上海医药是上海地区第一个生产出新冠疫苗的企业。针对奥密克戎等变异株，针对吸入式疫苗等创新疫苗，公司正与康希诺和陈院士携手努力推进，而腺病毒载体吸入制剂是目前在多重防护方面具有显著优势的创新疫苗，具有良好的前景。同时，公司也正着力拓展疫苗领域的新业务。我们目前是全中国进口疫苗最大代理商之一，公司已代理 HPV 二价、沛儿、带状疱疹疫苗等，且已配备数百人的疫苗商业团队。在疫苗制造方面，公司围绕上药康希诺的生产工厂，进行内部的资源整合。在引进新品种方面，也在紧锣密鼓地协商推进。对这个版块的未来发展，公司充满信心。

提问 6：请问后续对于管理层的激励，还会有哪些举措？接下来，我们大的管理改革方向是什么？

上海医药是纳入中国国企改革百家试点的企业之一。十多年来，上海医药利用自身 A+H 股的上市公司的地位，不断地进行体制机制的改革，特别是引进市场化机制方面，在国资委以及控股股东的支持下，把这项工作顺利推进。这次公司通过引进战略投资者云南白药，对市场化的机制会进一步的优化。未来公司会进一步加快市场化机制的改革，特别是对于整个上药集团从管理层到中层到全体员工的绩效激励机制要进一步的优化。

提问 7：：上药作为中国最大的进口药的平台，在国内国外很多地方看到上药创新布局的身影，请问上药对于在进口药领域的发展有哪些展望？

近年来，国家对进口药品的政策红利放开，大批的进口药都加速开始进入中国。进口新药的竞争格局包括增速与利润贡献，对公司来讲也是相对比较好。上海医药作为国内医药进口服务与创新服务的龙头企业，公司的进口业务一直在全国领先，也包括公司的品种结构在不断优化。2021 年，公司新获得了 18 个进口新药的替代权，也包括续约。公司进口业务的总规模已经接近了 400 个亿，同比增长也超过了 20%。其中创新药的增速超过了 50%。从今年来看，截止到 2022 年的 8 月底，公司已经新增了 23 个进口替代的品种。公司旗下的上药控股也与赛生药业签订了战略合作协议，并且围绕着赛生药业的日达仙等多个进口原研产品，依托上药控股创新药全生命周期的服务经验，在药品上市前服务、国际供应链全渠道覆盖、新零售拓展、创新支付等多领域展开了全面的合作。同时，上药控股还与优锐医药签署了战略合作协议，在呼吸道、疼痛及缺铁性贫血疾病等领域携手，精准聚焦创新发展。2021 年 8 月，我们签约的德琪医药，其重磅新药希维奥也在上药控股的帮助下，今年上半年已经顺利地实现了全国的商业上市。相信未来进口药也必将进一步助力上海医药的发展。

提问 8：请问白药派驻的新任执行董事，还有副总裁邵帅具体负责什么业务板块呢？

这两位同志都是 8 月 29 日刚刚董事会通过的一个新的任命，执行董事毫无疑问肩负着公司执行董事的一些职责，在董事会的授权范围内审批权和公司原来的三位执行董事一起行使，包括对投资、相关重大事项的审议职责等。邵帅女士的具体分工我们还在协商之中。上海医药各项业务都在飞速地发展，有新的成员加盟进来，必将大大增强公司管理层的领导能力。

	<p>提问 9：请问公司上半年分销这一块的表现如此优异的原因是什么？能否帮我们解读一下？无论同比去年还是前年来说，在毛利润和净利润上都有比较好的表现，这个原因是什么呢？具体的原因的贡献能不能帮我们拆解一下？</p> <p>从上海医药上半年的表现来看，相对而言商业板块整体的表现优于工业板块的表现。众所周知，整个上半年国家经历了新冠疫情再次大的爆发。在这次抗疫活动中，上海医药做出了巨大的努力和贡献。在疫情期间，作为全国重要进口药的采购平台，上半年公司的进口新药，为公司的经营业绩增长带来了很大的贡献。同时在整个抗疫活动当中，一方面公司积极地组织抗疫，一方面也积极地组织防疫物资的市场供应，包括辉瑞的 Paxlovid、莲花清瘟、抗原检测试剂等。</p> <p>提问 10：分销板块相比去年应该是有一个 10 亿的绝对额的一个同比提升。请问这 10 亿里面大概有多少是进口药的贡献，有多少是疫情所带来的这样子的贡献呢？</p> <p>很难界定疫情期间的物资供应给公司带来了多少利润。因为在抗疫活动当中，公司有超过 2500 人处于封闭的工作过程当中，公司为抗疫付出了巨大的成本。但从进口药来讲，单就旗下上药控股而言，今年整体创新药进口药的同比增幅是超过了 20%，占总体业务的比重也较去年提升了五个百分点，对公司整体业绩的增长起到了很大的一个拉动作用。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 9 月 6 日