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2021年12月投资者关系活动记录表**

编号：2021-007

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 √路演活动  □现场参观 □其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | **参与单位（22家）**：  醴泽资本、磐泽资本、兴证资管、鹏扬基金、同犇投资、太平养老、兴业证券、中银证券、上海楹联投资、富国基金、华夏基金、淡水泉投资、浦银国际、蜂巢基金、国华兴益保险资管、西部证券、Fullerton、万方资产、中金资管、域秀资产、德邦资管、长江养老 |
| 时间 | 2021年12月8日——2021年12月30日 |
| 地点 | 公司会议室等 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司IR 团队孙诗旖、周一宁 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、简要介绍公司情况**  **I、工业板块：**  公司医药工业和商业的收入结构约2:8，但利润结构接近1:1，工业业务已贡献一半左右的利润，预计未来疫苗板块也会有一部分利润的贡献。  创新药：在研发创新方面，目前有35个一类新药在研发管线，其中有7个处于注册性临床/III期临床阶段，其中X842预计临床进展最快，这一个新机理的抑酸药物，3-4个小时起效，不良反应很少，且抑酸作用更持久。并且，公司近期迎来第一个海外权益的License out。SPH6162是公司自主研发的抗肿瘤新药，目前处于候选药物阶段。公司之前也有License-out机会，但上药希望保留公司自身的大中华区权益未来还会有其他的License-out机会。此外，在创新药研发管线中，还有多个罕见病新药，包括用于治疗尤文氏肉瘤（青少年死亡率偏高，目前缺乏治疗药物）的I036， 以及用于治疗渐冻症的SRD4610。更为重要的是，我们通过与一流高校、院所共建创新平台，打通产学研转化的“源头活水”，并通过参与基金、投资及搭建开放式创新平台的方式构建“研发生态圈”，实现从研发、临床、中试到产业化的完整创新孵化链条。  中药： 2020年，公司中药板块实现收入超过70个亿。公司拥有7家核心中成药企业，9个核心品牌（包括雷氏、神象、龙虎、青春宝、鼎炉等），有13个过亿品种，3个国家保密配方。未来，公司一方面将通过二次开发进一步培育过5亿的中药大品种，另一方面将与白药共同拓展中药大健康新领域。  **II、商业板块：**  1.公司目前是中国领先的药品、疫苗及医疗器械进口平台，中国医药流通业务规模体量排在第2位。  2.疫苗业务：2020年，公司疫苗板块配送收入超过50亿。并且，公司战略布局疫苗板块，通过投资与合作将业务范围延伸至在疫苗生产、研发领域，上药康希诺的制剂线已实现量产。  3.互联网+布局：内部孵化云健康与镁信健康。云健康已经完成B轮融资，估值20亿以上，预计三年内分拆上市。镁信健康已完成20亿的C轮融资，也将启动上市准备。  **III、体制机制改革方面:**  公司被列入国企改革“双百计划”试点，近年来一直在体制机制改革方面持续推进。2018年，职级晋升和年薪调整与绩效强挂钩，2019年，引入对标市场的考核机制，并落地第一期股权激励。今年，我们引进云南白药成为战略投资者，将进一步推进国企改革，推进体制机制改革创新，包括但不限于激励机制、用人机制等。  在激励机制的优化上，尤其需要提及研发方面的激励，已形成多元化多层次的激励方案，研发团队实力日益提升。一方面，公司落地了中长期激励计划，通过“里程碑”奖励激发研发团队的内驱力，推动研发效率的进一步提升；另一方面，我们通过与科学家团队成立混合所有制子公司的方式进一步激活创新动力，实现尖端人才的聚集。  **二、问答环节**  **提问1：公司重视罕见病板块的理由是什么？**  **答：**目前公司是全国拥有罕见病批文最多的公司之一，已拥有21个品种的罕见病药物、涉及34个罕见病适应症，同时，我们还有16个涉及罕见病适应症的新药品种在研。  医药企业的使命是提升人们的健康水平，因此，满足尚未满足的临床需求是公司新药研发的最终目标。而在罕见病领域里，目前大部分的罕见病都无药可用，这是我们致力于开发罕见病药物的第一原因，其次，才是商业价值。  **提问2：公司分销业务和创新药企业的合作，有哪些核心竞争力？**  **答：**部分投资者认为公司只是帮助药品配送到医院，但其实远不只此。我们为创新药提供全生命周期解决方案，包括从上市前临床试验、初上市的院外渠道与金融方案、进口服务、纳入医保后的进院与渠道管理、最后到成熟阶段的销售外包，在每一个环节上我们都能够提供非常极为优质的服务，由此构建起独特、有壁垒的竞争优势。  **提问3：公司有现成的药店和中药品种，为什么不直接做两者的联动？**  **答**：我们有2000家左右的线下零售药店，作为A股唯一一家在医药工业与商业领域同时进入全国前三的医药上市公司，工商联动已经做了很多年，也一直我们的业务策略之一。  **提问4：License-in模式是如何考虑的？**  **答：**公司BD和自研是同等重视的。从短期来看，公司会侧重那些和现有大品种能产生协同的方向，包括心血管、微生物等赛道，以构建有未来竞争力和持续生命力的产品梯队；从中长期来看，在BD方面会更侧重新技术的布局，包括CAR-T、 PROTAC、双抗等。  **提问5：集采已经进行了5批，对分销业务有哪些影响？**  **答：**整个市场在“腾笼换鸟”，我们通过不断优化品种结构来应对集采带来的压力。2018-2020年公司每年新获得20个左右的进口新药总代资格，创新药占比逐年提升；并且，在高端器械、疫苗、医美产品等领域，公司也在做积极的拓展。因此，我们医药商业不仅能够取得高于市场增速的业绩表现，且利润增速已高于收入增速。2021年三季度，公司医药商业贡献利润增速超过19%，而收入增速则超过15%。。 |