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：2021-005

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | **上海医药2021年中期报告业绩说明会****参与单位**： 摩根士丹利、富达国际投资、Sphonfeld、国金证券、花旗银行、西南证券、高盛资产、中信建投证券、Alpha、汇添富基金、方瀛投资、西南证券、中投国际有限公司、招商证券、国贸股份、东兴证券、富敦投资、华商证券、国泰君安证券、招银国际资产管理、方正证券、厦门国贸股份有限公司、高盛资产、瑞士信贷、泓澄投资、金科股份有限公司、招商证券、工银国际控股有限公司、广发证券、麦格里证券、ORBIMED ADVISORS LLCAGCM、富国基金、天弘基金、开思基金、理成资管、上投摩根、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、招商基金、华夏基金、观富（北京）资产、中金公司等 |  |
| 时间 | 2021年8月30日18:00-19:00 |  |
| 地点 | 公司会议室 |  |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事：周军、左敏、李永忠、沈波高管：顾浩亮、张耀华、陈津竹其他：柯樱、于顺江、祝合银、IR 团队 |  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、简要介绍本次中报业绩情况**公司再度进入财富世界500强与全球制药50强，排名分别上升至437位与42位。今年上半年，公司营业收入与净利润取得较好增长。报告期内，公司实现营业收入1,052亿元，同比增长20.7%；其中，医药工业收入126亿元，同比增长8%；医药商业收入926亿元，同比增长23%。实现归母净利润35.7亿元，同比增长46%。扣非后归母净利润25.5亿，同比增长16%，期内非经常性损益主要来自上药云健康出表形成的一次性收益。归母净利润中，医药工业主营业务贡献利润12.3亿元，同比增长4.7%；医药商业主营业务贡献利润13.3亿元，同比增长23.9%；参股企业贡献利润6.1亿元，同比增长10.4%。上半年研发投入共计11.4亿元，其中研发费用8.8亿元，同比增长30%，还原研发费用后，归母净利润同比增长42.6%。公司现金流状况良好，经营性现金流净流入21.7亿元。报告期内公司还持续推进“数字化上药建设”，进一步提升内部运营效率。公司医药工业销售收入126亿元，较上年同期增长8%，毛利率上升0.1个百分点。60个重点产品销售收入同比增长约12%，其中同比增幅前五的重点产品销售收入较去年同期翻了一番。上半年研发投入11.4亿元，同比增长52%，占工业销售收入9%。创新药管线进展提速，已有35个项目进入临床前及后续研究阶段，其中24项进入临床或已上市。医药商业方面，上半年分销业务实现收入925亿元，同比上升22.6%，零售业务实现收入37亿元，同比下降1.6%。进口疫苗方面，上半年实现收入23亿，同比增长5%。在融产结合方面，近期公司迈出了重要一步。今年5月，公司董事会审议通过了非公开发行A股并引入战略投资者的议案，拟向两名认购对象定增8.5亿股，募资143.8亿元。其中，云南白药作为战略投资者，将于发行完成后持有公司18.02%的股份，深度参与公司治理与运营。本月，相关议案已通过股东大会审议，并获得中国证监会正式受理。今年5月，公司还联合云南白药、天津医药共同签署战略合作框架协议，共建“云天上•复兴中华优秀传统中医药产业联盟”。报告期内，中药作为公司医药工业板块的核心业务之一，销售收入同比增长达到18%，其中重点产品收入增速超过20%。**二、问答环节****提问1：关于战略合作，上海医药和云南白药在未来有何合作展望？**公司引入云南白药，除了为后续业务发展、创新转型引入充足的资金储备以外，同时也是推动上药进一步深化改革的重要措施，未来将进一步优化公司体制机制，提升市场竞争力，促进公司发展。此外，母公司上实集团近期也完成了中国医药行业近5年的最大一单并购项目，即联手数家企业购得天津医药集团67%股权。天药、白药、上药三家公司在中医药各有独特地位，共建“云天上•复兴中华优秀传统中医药产业联盟”也是希望在中医药领域形成有效互动和协同。这次战略合作一是打造了国企股权结构多元化在医药行业的标杆，二是公司确实从定量和定性角度进行了分析，相信白药会给公司业务带来提振作用，三是白药成为第二大股东后也会对公司治理机制带来优化。具体业务合作方面，上药在中药板块已经有深厚沉淀，去年工业收入中约有1/3来自于中药，旗下也有7个核心中药子公司，9个重点中药品牌，拥有3个中药的保密配方以及800多种中药产品。之前上药更多关注院端销售，消费品属性较强的中药、保健品大家还没有关注到。与云南白药的合作恰好能形成优势互补，一个有产品、一个有营销推广能力，所以能够强强联手，协作共赢。公司目前也已经在和白药探讨，并梳理出来一些潜在中药大健康品种，未来会进一步细化。**提问2：器械、胰岛素等集采对公司业务的影响？**现在国家的集采已经进入了第五批，商业板块的毛利确实有些承压，但是公司主动调整产品结构带来了较高增长，抵消了带量采购带来的压力。上半年商业整体销售增速23%，利润增速持续高于收入增长，毛利率基本保持稳定。集采政策未来会进一步推进商业行业集中度提高，也会使上药基于龙头地位进一步受益。公司看到器械采购也使器械配送商结构发生巨大改变，使公司在器械平台化市场拓展得到很好的增量。**提问3：上药云健康已经完成B轮，未来业务布局？如何和上药形成协同效应？**上药云健康是公司整体孵化的互联网医药商业科技平台，目前围绕创新药全生命周期提供上市前研发、上市中渠道到上市后服务患者、渠道拓展的闭环服务，上半年特药销售突破10亿元，目前服务覆盖线下22个省，线上对接互联网医院等超过250家，下一阶段目标是实现更多市场的覆盖。公司抓住了双通道政策机遇，在各个省市的DTP药房符合国家医保局双通道标准，目前已经在很多地级市也实现突破，相信上药云健康在B轮融资后能够更快发展线上线下的服务。**提问4：创新药重点品种的上市计划？**公司在这方面做了很多工作，目前公布的pipeline中还没放高仿、难仿等二类新药。公司创新药进展较快，部分品种处于临床II期，但满足一定条件可以申请有条件上市，预计未来2-3年内上药将会开始拿到创新药的生产批件，3-4年后每年会拿到1-2个生产批件，而且这些创新药都集中在大的治疗领域，预计未来3-4年创新药在工业销售的占比也会逐步提高。具体来说，SPH3127项目国内临床III期进展顺利，目前已经入组120例，预计国内2024年左右取得新药批件，美国同步进行新适应症拓展，今年2月拿到了FDA的临床批件，临床II期的准备已经开始，后续会开始临床入组。与台湾顺天合作的LT3001项目进展较快，国内临床I期已经结束，7月中递交了临床I期数据，CDE正在对公司的临床II期方案和I期数据进行评审，台湾顺天在台湾、美国开展的临床IIa期实验中，数据初步显示该药对脑卒中症状具备一定改善，但目前样本量还比较小，临床IIb期实验按计划进行中，同时国内临床II期也会进一步按照计划快速推进。其他项目如PD-1也按照计划进入临床III期。**提问5：分销增速比同行要快，毛利率也有所上升的原因？**公司继续巩固龙头优势，在进口产品增量方面，从2017年累计至今上药几乎包揽了新上市进口药的大部分进口总代资格，因为公司团队为药企提供了契合创新药需求的多样化服务解决方案，比如创新药进入中国后并不能马上进医保，公司在院外市场为药企提供了非常好的模式，在进入医保后公司又能提供较好的渠道。同时，镁信健康几乎为所有创新药进入中国市场提供了商保渠道，沪惠保等城市特药险既为老百姓提供低价肿瘤药、创新药，也为国外创新药提供了新销售渠道。“沪惠保”共涉及21个抗肿瘤产品，得到了社会非常积极的响应，目前创新药赔付超过5500万，今年已经有6000万保单，预计今年全年将能够达到1亿保单。**提问6：2020年创新药分销合同同比增长超过50%，这方面上半年的增长情况如何？**公司进口产品增速和利润贡献都好于其他板块，上半年公司又取得十多个个进口新药总代理权，医药分销板块录得同比23%的增速，进口药品增速超过31.8%。**提问7：在白药入股后，对公司治理层面会有何改变？如何共同在产品上进行合作？**云南白药会在董事会中提名一位执行董事和一位非执行董事，并拥有监事会的一个席位。上药体量较大，很多重大事项达不到董事会审议标准，而是在其下属的执行董事会审议，需要执行董事会全部成员达成一致，事项才可以通过，所以云南白药拥有执行董事席位将会对公司日常运行产生重大影响，后续会披露派出人选等相关信息。产品层面的合作上来看，初步意向是共同设立合资公司作为平台，再把双方优势资源注入，具体事项双方团队正在探讨中。但这种合作绝对不是上药拿产品出来给白药代销，或者新配一些销售渠道出来这种简单的合作，而将会是一个全面、深层次的合作，挖掘中药的核心消费品、保健品属性，进而从药品出发降维打击，衍生发展大健康消费品。 |  |
| 附件清单（如有） | 无 |  |
| 日期 | 2021年8月30日 |  |