证券代码：002907

证券简称：华森制药

重庆华森制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-014

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 <u>重庆辖区上市公司2025年投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会活动</u>
参与单位名称及 人员姓名	通过“全景投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）参与本次“重庆辖区上市公司2025年投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会活动”的投资者 深圳北斗星太空融投资公司总经理 张柘豪 深圳北斗星太空融投资公司副总经理 吴文贵 深圳蓝马资本管理公司投资总监 韩圣洁 宁波知远投资基金经理 赵一帆 广州顺从投资公司基金经理 邱曙 金时资本基金经理 姜兴权 广州图灵投资公司研究员 周书冬 浙江思悦投资管理有限公司研究员 刘骏池 五洲资本研究员 金鹏 北京红思客资本研究员 李雪森
时间	2025年9月25日
地点	全景投资者关系互动平台（ http://rs.p5w.net ）、公司2楼会议室
上市公司接待人姓名	游雪丹（副总经理 董事会秘书 董事） 彭晓燕（财务总监） 陈思云（财务部经理助理）

	<p>周智如（证券事务代表） 徐 君（证券事务专员） 龙 洁（证券事务专员）</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<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、彭晓燕女士、周智如女士负责回答：</p> <p>1. 请问，贵公司有创新药方面的研究吗？若有进展如何？</p> <p>尊敬的投资者，您好。公司全资子公司华森英诺全面承接公司创新药的研发。2025年5月，公司通过与战略投资企业成都奥睿药业有限公司开展深度资源整合，成功将奥睿药业与华森英诺合并，实现了研发能力层级的跨越式突破，华森英诺由一家早期研发生物技术公司蜕变为一家临床阶段的生物技术公司，实现里程碑式的突破。目前华森英诺已经拥有7个自主立项的1.1类创新药在研项目，潜在适应症覆盖肿瘤及自免性疾病领域，适应症及潜在适应症包含嗜血细胞综合征（HLH）、青光眼、肿瘤免疫以及肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等多种实体瘤。其中进度最靠前的注射用盐酸 ORIC-1940 正在进行临床 Ia/Ib 期的研究。目前随着研发推进，部分项目已经公开或提交化合物专利申请。具体详情可查阅公司《2025年半年度报告》（公告编号：2025-065）。感谢您的关注。</p> <p>2. 关于甘草酸二铵，贵公司是打算重启生产线吗？预计什么时候能开始生产</p> <p>尊敬的投资者您好，目前没有生产该品种。后续根据公司经营情况决定是否生产。感谢您的关注。</p> <p>3. 公司半年度业绩呈现营收和利润双增长，请简单介绍一</p>

下。

尊敬的投资者，您好。2025年上半年，公司实现营业收入4.42亿元，较上年同期增加5.76%。公司营收规模的扩大主要由于：①化学仿制药集采品种持续获批上市并集采中标及集采续标状况良好带来的仿制药集采品种营收上涨；报告期内集采品种较上年同期增长29.45%；②公司重点中成药品种营收规模稳健增长，报告期内公司五大重点中成药整体营业收入较上年同期增长3.52%。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润5,395.05万元，较上年同期增加14.27%；归属于上市公司股东的扣非净利润4,675.48万元，较上年同期增加12.52%；报告期内基本每股收益及稀释每股收益较上年同期增加14.24%。报告期内公司利润增长主要源于：①营收规模的增长带来的规模效应；②重点中成药品种原材料价格较上年同期下降；③公司控本增效措施的有效实施。

营收利润双增长的局面，不仅反映了公司在市场中的竞争力和品牌影响力在不断提高，也表明公司在经营管理、产品创新和市场拓展等方面取得了显著成效。此外，公司通过在成本控制和内部管理方面的不懈努力，进一步加强了公司的财务稳定性和可持续发展能力。感谢您的关注。

4. 对于重点中成药产品的再开发，公司有何规划？

尊敬的投资者，您好。华森五大重点中成药甘桔冰梅片、痛泻宁颗粒、都梁软胶囊、八味芪龙颗粒、六味安神胶囊，皆为中药优势病种领域用药，且属于常见病、多发病、慢性病。2023年公司重点中成药甘桔冰梅片获批国家二级中药保护品种，为甘桔冰梅片延长7年保护期；2024年公司重点中成药八味芪龙颗粒获批国家首家中药二级保护品种，为八味芪龙颗粒获得7年保护期；痛泻宁颗粒荣获“中国专利优秀奖”，充分体现了公司优秀的自主研发能力和科技创新能力。2025年上半

年五大重点中成药收入同比增长 3.52%，其中六味安神胶囊同比增长超 10%，痛泻宁颗粒销售收入同比增长超 30%，中成药板块具有较强的韧性，仍然为公司业绩压舱石。

在集采常态化的大背景下，公司更加重视构建重点品种的学术体系，高度关注五大重点中成药的技术市场推广工作以及准入工作，持续推进公司重点产品进入国家级学会临床指南/共识，进而持续推进高质量高层次的学术推广活动，从而实现产品信息被精准地传递至市场终端。报告期内，公司核心品种痛泻宁颗粒被列入《中成药治疗肠易激综合征临床应用指南》唯一一级推荐药物；都梁软胶囊完成《都梁软胶囊治疗偏头痛的药物经济学评价》，与单用西药比较，都梁软胶囊联合西药具有成本效果优势。截至目前公司核心品种五大重点中成药，共计获得 29 项权威教材、临床指南、临床路径诊疗方案及专家共识的推荐，体现了学术机构及市场对公司产品的临床价值、科学价值和市场价值高度认可。感谢您的关注。

5. 公司产品院内与院外的销售占比情况如何？

尊敬的投资者，您好。公司目前的销售终端仍然以公立医院为主，院内市场大约七成。同时，带动基层医院、私立医院、零售连锁药店及电商平台五大渠道协同发展，深耕存量市场、开拓增量市场并提高存量市场占有率。公司也将积极布局包括但不限于零售连锁药店、三终端（门诊、诊所、村卫生站和单体药店等）以及电商平台，以提升院外市场占比。感谢您的关注。

6. 公司认为发展特医食品的优势是什么？

尊敬的投资者，您好。全球特医食品的市场规模约 30 亿美元，其中中国的市场规模约 70 亿元人民币，目前持有特医食品的批件大多是外企，比如雀巢、雅培等。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，整个研发至上市周期不亚于仿制药的研发，这就导致了行业的政策壁垒、资金壁垒和技术壁垒都比较高，比如特定全营养的特医食品研发是需要做临床试验、周期较长、费用较高，药企切入此赛道具有先天优势。在大健康领域方面，以引入特医食品研发项目为契机，基于制药企业特有优势，拓展特医食品赛道，短期内对补充公司营业收入及现金流有着积极的影响。感谢您的关注。

7. 公司对特医食品是如何进行推广的，公司的特医食品生产线什么时候释放产能？

尊敬的投资者，您好。公司目前拥有特医食品自研项目 4 项。公司 TY005 项目已于今年获得国家市场监督管理总局核准签发的《特殊医学用途配方食品注册证书》及《特殊医学用途配方食品生产许可证》，该批件是公司及重庆市首个特殊医学用途配方食品注册证书，代表着公司在特医食品领域实现了零的突破，为重庆市特医食品领域填补了市场空白，有助于提升公司的市场竞争力。目前公司正在进行新产品的上市导入期的相关工作，后续公司将积极推进该产品的生产及上市销售，特医食品生产线将逐步释放产能。公司已建成天猫旗舰店、京东旗舰店、拼多多旗舰店、抖音专营店、微信小程序商城公司等，进一步探索品牌数字化营销，开拓互联网新媒体矩阵，助力产品多渠道推广上量。感谢您的关注。

8. 现在公司的减肥药销量如何，占比又是什么情况？

尊敬的投资者，您好。公司减肥药曲畅奥利司他胶囊过去为合作产品，在 2021 年末与合作方调整了合作模式，由公司自行销售，目前仍在市场导入期，为公司在大健康领域的布局产品。感谢您的关注。

附件清单（如有）	无
----------	---