

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：2025-016

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	通过“路演中”网络平台参与公司 2025 年三季度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 11 月 6 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	游洪涛（董事长、总经理、董事） 游雪丹（副总经理、董事、董事会秘书） 秦少容（独立董事） 彭晓燕（财务总监） 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）
投资者关系活动主要内容介绍	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。 二、采取问答方式，由游雪丹女士、秦少容女士、彭晓燕女士、周智如女士负责回答： 1. 公司三季报的业绩如何？公司针对业绩有何举措？ 答：在 2025 年三季度，公司实现营业收入 1.84 亿元，较上年同期降低 6.30%；2025 年初至报告期末实现营业收入 6.26 亿元，较上年同期增加 1.90%。在利润端，公司三季度归属于上

	市公司股东的净利润及归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别同比下降 32.37%和 70.50%，主要为本报告期因研发投入增加导致的研发费用增加以及补交企业所得税等因素共同影响。扣除补缴税金的影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润同比增加 4.25%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 29.35%。 针对目前的经营业绩的情况，公司已制定清晰的应对策略，主要围绕提升收入、成本优化、费用管控三个维度积极进行调整，旨在夯实基本面，推动业绩企稳回升。在未来，公司仍会坚持稳健的经营策略，通过不断强化研发投入力度，积极推动创新转型进程，优化产品结构，成功构建了“三三三”管线布局。与此同时，新产品已陆续投放市场，预计将在未来为公司带来业绩增量，形成新的利润增长点。相信未来会创造更好的业绩，为投资者带来回报。 2. 公司的特医食品生产线什么时候释放产能？ 答：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。 3. 公司创新药研发进度是否符合预期？
--	---

答：2025 年 5 月，华森英诺通过对华森制药参股创新药企业成都奥睿药业有限公司（以下简称“奥睿药业”）的增持控股，全面整合奥睿药业的研发管线、团队以及设备设施，进一步提升华森英诺小分子创新药研发能力。通过与奥睿药业整合，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。注射用盐酸 ORIC-1940 靶点作用机制明确，效价高，安全性好，可能将是我国首个用于继发性噬血细胞性组织淋巴细胞增多症（HLH）的原研 1 类创新药。另外，公司计划在今年底之前与明年第一季度分别提交另外 2 个项目的 IND 申请。通过自研管线的推动以及与参股企业的资源整合，华森英诺已经由临床前阶段的生物技术公司成长为临床阶段的生物技术公司。

公司已经建成多个创新药自主研发平台：计算机辅助的多维度药物发现平台（主要包括靶点发现和验证平台、基于靶点结构的药化设计和合成平台、体外生物学研究平台、临床前药理毒理研究平台、ADME 及 DMPK 评价平台、CMC 开发平台）以及蛋白质靶向降解嵌合体（PROTAC）平台。

目前公司创新药管线推进情况符合预期。总体来看，公司拥有稳定的现金流支撑，且高度重视研发创新，公司也将在做好风险控制的前提下，以科学严谨的态度继续有序推进在研项目发展。

4. 公司销售策略是否有新的变化？

答：公司销售策略整体保持平稳，化学仿制药以快速上市及集采中标为主，重点中成药以学术推广及零售渠道和第三终端的拓展为主。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。 5. 请问独董，公司是如何保证董事会独立运作，如何保护中小投资者利益？今年的董事会您是全部亲自出席吗？ 答：公司按照上市公司治理的要求设立股东会、董事会及董事会各专门委员会，制定了相关管理制度并严格执行。通过规范股东会、董事会运作、充分发挥独立董事作用、强化审计委员会的监督、规范管理层运作机制等多种方式，建立健全内控制度，强化公司规范治理，保护包括中小投资者在内的所有投资者的权益。同时，公司通过信息披露、调研、业绩说明会、互动易、投资者热线等多渠道提升公司透明度，充分保障投资者权益，提升公司在资本市场良好形象。 2025 年至今，华森制药共召开 5 次董事会会议，本人参加了全部会议，没有委托出席和缺席会议的情况。本人按时出席董事会会议，认真审议议案，并以谨慎的态度行使表决权，维护了公司的整体利益和中小股东的利益。 6. 2025 公司研发费用同比大幅增长，后续研发费用的计划也会持续增长吗？ 答：公司会持续对创新药领域进行投入，具体的费用与计划主要根据实际项目情况，预计会随着项目的增多或者研发阶段的推进，研发投入会有一定的增长。并且公司也会整体考虑实际的经营情况，把握研发投入节奏，整体控制相关风险。 7. 当前集采背景下，公司受集采的影响大吗？公司如何应
--	---

对？

答：集采降价对存量市场影响较大，但集采降价对新增品种影响有限。

在集采背景下，除无法中标的情形外，公司的策略是在优势领域中探索多元发展，整体对抗降价风险。首先在研发端，短中期策略仍是注重在产品上市，公司已经建成“三三三”管线格局，公司营销团队利用现有的成熟的销售体系积极向市场导入新产品，不断寻找新的利润增长点。目前仿制药在研管线研发目标是参与首轮集采，新产品的不断上市会为公司带来新的营收。其次，在市场拓展方面，公司以公立医院为主带动基层医院、私立医院、零售连锁药店及电商平台的多渠道发展，不断开拓增量市场并提高公司产品存量市场占有率。最后，在产品布局方面，公司亦积极布局特医食品、营养品等消费属性更强的品种，整体抵御相关风险。综上，在集采背景下，公司会坚持在优势领域中探索多元化发展的策略，同时公司将进一步拓宽产品管线和市场通路，积极寻找新的业绩增长点。

8. 公司如何应对创新药研发风险呢？

答：公司正持续投入创新药板块能力建设及快速推进管线内创新药项目的研发进展，但是医药行业创新药的研发具有投入巨大、研发周期长、高风险的特点，且对研发团队的素质要求非常高，产品从研发到上市需要消耗 7 到 10 年甚至更多的时间，在此期间任何决策的偏差、技术上的失误都将影响整个项目的成败。面对以上风险，公司将加强自身研发团队的建设，不断引进高端科研技术人才，审慎评估研发项目，打造差异化研发管线，通过与拥有先进技术的国外技术团队和国内高端研发机构合作以提高项目成功概率，杜绝盲目投入，并以自主研发为主，积极寻求对外授权与合作的机会，降低创新药研发风险。

附件清单（如有）	无
----------	---