

重庆华森制药股份有限公司  
**2025 年度董事会工作报告**



二〇二六年四月

## 目 录

目 录.....	2
一、 概述.....	3
(一) 2025 年行业趋势概览.....	3
(二) 报告期经营情况.....	5
(三) 报告期经营历程回顾.....	6
二、 报告期内主要财务指标及管理层的讨论分析.....	13
(一) 主要财务数据和指标.....	13
(二) 资产.....	13
(三) 负债.....	14
(四) 经营状况.....	14
(五) 现金流量情况.....	15
(六) 研发投入情况.....	15
三、 主要控股参股公司分析.....	18
四、 报告期内董事会工作情况.....	25
(一) 董事会工作情况.....	25
(二) 独立董事工作情况.....	25
(三) 董事会下设专门委员会工作情况.....	25
五、 公司未来发展的展望.....	27
(一) 公司发展战略.....	27
(二) 2026 年经营计划.....	29
(三) 公司可能存在的经营风险及应对措施.....	31

## 一、概述

### （一）2025 年行业趋势概览

2025 年作为“十四五”规划的收官之年与“十五五”规划的谋篇布局期，中国医药制造业在“健康中国”战略纵深推进与“三医联动”改革深化的双重驱动下，正式跨越规模扩张的旧周期，全面步入“提质、保供、控费、纠偏”的高质量发展新阶段。这一年，政策引导的刚性约束、市场需求的结构性升级与技术变革的颠覆性力量深度交织，加速了产业格局的重构。行业不再单纯追求营收增长，而是转向以临床价值为导向的内涵式发展，这既对传统模式提出了严峻挑战，也为具备核心创新力与合规竞争力的企业打开了结构性机遇窗口。

国家统计局发布的数据显示，2025 年全年，我国规模以上医药制造企业呈现出“营缩利增”的剪刀差特征：营业收入全年累计实现 24870.0 亿元，同比下降 1.2%；利润总额全年累计实现 3490.0 亿元，同比增长 2.7%，利润总额绝对规模在 41 个工业大类行业中居第 9 位，增速排名第 15 位。与此同时，行业营业成本同比下降 1.3%，降幅略高于营收降幅，反映出企业在精益化管理与供应链优化方面的持续改善。然而，上述总量数据背后掩盖着显著的结构分化。行业利润增长主要集中于具有创新药品种上市的头部企业——依托创新药商业化放量及对外授权（BD）首付款入账，这类企业实现了利润的较大幅度增长；而传统中成药及仿制药企业则持续承压，多数仍处于艰难的转型升级过程中。在集采政策的持续推进下，仿制药价格空间不断收窄，部分以仿制药为主要业务的企业业绩出现明显下滑乃至亏损；中成药板块 2025 年营收和利润增速分别为-6%和-2.9%，亦面临产品降价与渠道收缩的双重压力。这既是传统医药企业在存量博弈阶段深化精益化管理、极致降本增效的防御性成果，更从侧面印证了行业整体收入结构正加速向高毛利、高附加值的创新产品倾斜。在集采常态化扩面及医保支付方式改革的宏观背景下，传统仿制药及中成药企业仍面临一定程度的“以价换量”与营收挤压，正处于加速产品结构优化、谋求转型升级的关键阵痛期。

在仿制药方面，2025 年，在第 11 批国家药品集采及多轮地方联采常态化推进下，仿制药市场持续深度调整。自集采实施以来，仿制药均价累计降幅约 30%，市场规模较历史高点萎缩约 20%，化学仿制药在整体药品市场中的占比已由 2020 年的 55% 降至 50% 左右。当前，我国仿制药市场参与者超 3000 家，行业集中度（CR8）

不足 15%，远低于发达国家 40%左右的水平。同质化竞争尚未根本改变，叠加价格下行趋势，致使以通用仿制药为主业的企业利润普遍承压。面对单品规模扩张路径的触顶，行业加速优胜劣汰，转型升级诉求极为迫切。依托 MAH 制度布局改良型新药与高壁垒难仿品种、加大生物类似药研发投入，以及积极推动制剂出海，正成为头部企业向创新驱动战略迁移、重塑核心竞争力的破局路径。

在中成药方面，2025 年中成药行业呈现“头部触底回升、中小承压分化”的非均衡态势，整体处于典型的结构性修复期。本轮盈利修复的核心驱动力源于上游成本端的显著改善：中药材综合 200 价格指数自 2024 年中期近 3600 点的历史高位，持续回落至 2026 年初的 2556 点左右，超 75%的品种价格下跌。由于原材料占中成药生产成本比重较高，成本下行通道为具备规模与品牌优势的头部药企毛利率修复提供了强力支撑，多家代表性上市企业在报告期内实现业绩大幅增长或扭亏为盈。与此同时，终端集采对行业的重塑亦在深化。第四批全国中成药联盟集采涉及近 90 个品种，部分独家品种被纳入降价范围，缺乏核心品种的中小企业生存空间进一步受限。2026 年 2 月，工信部等八部门联合印发《中药工业高质量发展实施方案（2026—2030 年）》，明确提出培育 60 个高标准中药原料生产基地及 10 个中成药大品种。政策导向清晰表明，中药工业正全面告别“数量扩张”阶段，加速向“质量创新”与集约化高质量发展阶段跨越。

在创新药方面，全链条赋能确立创新价值导向。2025 年，创新药作为医药领域“新质生产力”的核心代表，迎来宏观环境的根本性重塑。随着《全链条支持创新药发展实施方案》落地，政策导向全面转向“激励与规范并重”。通过实施首创药动态溢价、设定三级医院 20%配备红线及打通“医保+商保”多元支付渠道，实质性破解了“进院难、支付难”痛点；叠加京沪粤等地方高额研发奖补与准入绿通，以及资本市场引导“耐心资本”畅通“募投管退”闭环，我国已全面构建起全生命周期支持体系，从根本上重塑了“让创新者有回报”的市场预期。在全链条政策催化下，中国创新药产业加速向“并跑乃至部分领跑”跨越，成为驱动行业结构化回暖的核心引擎。一是研发端量质齐升，2025 年国家药监局共批准上市创新药 76 个（同比增长 58.3%），年度获批数量跃居全球首位，其中国产占比超 80%，展现出强劲的内生动力；二是出海端迎来爆发，全年国内创新药对外授权（License-out）交易逾 150 笔，潜在交易总额突破 1300 亿美元（同

比增长超 150%)。我国由此首次超越美国，成为占全球份额近半壁江山的第一大创新药授权交易市场，本土高质量创新成果正加速重塑全球医药价值链。

综上所述，2025 年，尽管医药行业受宏观环境与政策调整影响呈现弱周期波动特征，但内部结构正经历深刻重构，“量减质升”已成为贯穿全年的核心主线：第一，创新驱动重塑盈利模式。行业利润的正向回暖主要得益于产业结构的实质性优化。创新药、高端制剂及高难度首仿等高附加值产品营收占比显著提升，凭借坚实的技术与专利壁垒，有效对冲了常规普药集采常态化的降价压力。这标志着行业增长动能正从单维度的规模扩张，转向以技术创新为核心的价值创造，成为拉动全行业盈利修复的决定性力量。第二，优胜劣汰凸显“马太效应”。伴随集采深化与合规监管趋严，竞争格局加速由分散走向集中。具备源头创新能力、完善合规管控体系及国际化战略布局的头部企业，正凭借深厚的护城河持续扩大竞争优势；落后产能加速出清，市场份额向优势主体加速集聚，行业生态迎来深度净化。第三，刚需底色印证长周期韧性。面对多重复杂因素扰动，医药行业作为“民生刚需”与“弱周期”产业的基本面依然稳固。当前的阶段性承压，实为全行业主动“挤泡沫”、深层次“调结构”的战略机遇期。中国医药制造业正加速告别粗放的“量的积累”阶段，全面迈入以“效率、创新、合规”为核心特征的高质量发展新纪元。

## （二）报告期经营情况

在公司董事会的领导下，公司持续秉承“稳健经营、创新发展”的经营理念，旨在复杂多变的经济和市场环境中实现平稳过渡，并为未来高质量发展奠定基础。报告期内，公司实现营业收入 8.27 亿元，较上年同期增加 6.75%。收入端增长主要为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，化学仿制药集采品种相较于上年同期增长 24.47%。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 6,508.68 万元，较上年同期下降 15.17%；归属于上市公司股东的扣非净利润 4,686.27 万元，较上年同期下降 8.49%；基本每股收益及稀释每股收益较上年同期下降 15.13%。利润端变化的主要原因为公司研发费用增加、增资控股奥睿药业合并报表、补税等共同影响。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 61.52%，主要为购买商品、接受劳务、支付税费增加及新并表子公司经营支出所致。

### （三）报告期经营历程回顾

2025 年，公司董事会与管理层凭借对宏观经济环境及行业发展动态的深刻洞察，迅速响应并积极布局，致力于提升公司核心竞争力，保障企业持续稳健发展。公司的核心工作聚焦于药品研发、创新营销与高效生产三大领域，通过这些关键方向的重点投入，旨在助力公司在未来市场竞争中赢得更大优势。

#### （1）聚焦创新、在研项目推进有序

公司仍然高度重视研发创新并且持续保持高强度研发投入，报告期内，公司研发投入 9797.44 万元，占营业收入 11.84%，同比增加 34.15%；研发费用占营业收入 10.85%。公司持续加大技术平台建设力度，在通用型技术平台建设方面，报告期内公司持续进行高端复杂制剂技术平台以及反向研究技术，配备了旋压式挤出滚圆机、双螺杆热熔挤出机、喷雾干燥机、气流粉碎机、多功能流化床等核心研究设备。高端复杂制剂技术平台主要围绕缓控释制剂技术、难溶药物增溶技术等进行储备，公司现已掌握定向释放/胃滞留缓释技术、膜控和骨架缓释技术等方向复杂缓控释技术，已具备微化、固体分散体、液体胶囊、自乳化等难溶性药物增溶技术研究能力，涵盖神经类疾病、代谢类疾病、精神类领域及肿瘤等相关疾病领域产品。在药物反向研究技术平台方面，公司积累了显微图像识别、拉曼光谱解析、微量成分定性定量检测等技术，为各类药品研发提供了有力的保障。在特医食品技术平台建设方面，公司建立了配方设计、工艺设计与产业化研究、标准建立等研究基础，全方位保障蛋白组件、流质食品、特定全营养等各类食品研究开发。

在创新药研发技术平台建设方面，公司定位国际市场，追求同类第一(First-In-Class)和同类最佳(Best-In-Class)项目，打造具有国际竞争力的且具有前瞻性 & 差异化特点的自主研发平台和研发管线，进一步完善计算机辅助的多维度药物发现平台 CAMDD (Computer-Aided Multi-Dimensional Drug Discovery) 的建设，在前沿技术领域方面布局小分子 TPD 技术领域，初步建立 PROTAC 药物研发平台，未来将进一步向分子胶领域拓展。

报告期内公司重点中成药六味安神胶囊、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒分别于 2025 年 2 月、2025 年 4 月和 2025 年 5 月获得新加坡注册批文。此举标志着公司产品在国际市场的认可度再次提升，不仅增强了公司在全球医药行业的竞争力，

也为公司带来了更广阔的发展空间和市场机遇，进而推动公司整体国际化战略的深入实施。此外，重点中成药相继在海外成功注册，也将促进公司在研发和创新方面持续投入，公司将不断提升产品质量和技术水平，为全球患者提供更多优质、有效的医药产品。

### ● 创新药研发

报告期内公司持续完善创新药团队、体系及核心技术平台建设，抓紧推进在研管线研发进度，公司目前正在快速推进 7 条创新药研发管线，其中进度靠前的项目目前处临床 Ib 期。目前随着项目研发进度，部分项目已经公开或提交化合物专利申请，报告期内公司共申请创新药化合物发明专利 7 项，其中授权 3 项。

2025 年 5 月，为了整合与补充创新药研发管线，进一步加强公司创新药研发能力，提高公司创新药研发成功的可能性，加速公司转型升级，公司通过华森英诺增持成都奥睿药业有限公司，公司及华森英诺合计持股 66%。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，治疗领域覆盖肿瘤、自免性疾病、血液病及代谢领域，适应症及潜在适应症包含嗜血细胞综合征（HLH）、青光眼、炎症以及肺癌、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 已完成临床 Ia 期研究，正在进行全国多中心临床 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。通过自研管线的推动以及与参股企业的资源整合，华森英诺已经由早期研究阶段的生物技术公司成长为临床阶段的生物技术公司，预计在 2026 年将继续提交 1 到 2 个项目的 IND 申请。2026 年 2 月，华森英诺获得创新药 HSN002066C1 片两个规格的《药物临床试验批准通知书》，该药品是重庆市科学技术局组织的重庆市科技攻关“揭榜挂帅”项目，也是华森英诺首个获批临床的 1.1 类创新药项目，对华森英诺创新药研发具有里程碑意义，也为公司创仿结合的发展战略奠定了坚实基础。

表 1：报告期内创新药项目一览表

治疗领域	项目编号	适应症	靶点	药物结构/形式	研发阶段	产品定位
血液系统疾病药物	ORIP-1001	噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH）	RIPK1	小分子	临床 I 期	同类第一（FIC）

治疗领域	项目编号	适应症	靶点	药物结构/形式	研发阶段	产品定位
抗肿瘤药物	HSN002	肿瘤免疫	Parp7	小分子	已获得 IND 批件	同类最佳 (BIC)
	HSN005	肺癌、胰腺癌、结直肠癌	未披露	PROTAC	临床前	同类最佳 (BIC)
	HSN007	未披露	未披露	小分子	立项	同类最佳 (BIC)
内分泌系统 药物	HSN008	未披露	未披露	小分子	立项	同类最佳 (BIC)
皮肤及五官 科药物	ORIP-1007	未披露	未披露	小分子	临床前	同类第一 (FIC)
皮肤及五官 科药物	ORIP-1009	青光眼或高血压	未披露	小分子	临床前	同类最佳 (BIC)

### ● 仿制药、中成药及特医食品的研发

在集采常态化的大背景下，公司紧密结合自身特色，积极布局仿制药、中成药及特医食品研发管线，力争做到研发速度快、制造成本低、技术壁垒高。报告期内，公司始终秉承研发全成本理念，从研发源头开始，不断优化成本结构，以在集采的大背景下获取竞争优势。公司通过全面而精细的立项评估机制，综合考虑临床优势、市场潜力、竞争态势、专利分析、技术可行性及投入产出比等多维度因素，精心筛选出与公司战略高度契合的项目。在此基础上，公司制定了严谨的研发计划，采用项目管理和质量管理的双重保障机制，确保研发过程的高效与高质量。通过持续夯实专业知识，提升技术水平，公司创新性地实施了研发项目的“1+3 模式”，即一次中试试验加三次工艺验证，成功构建了从实验室到工厂的顺畅转移体系，显著提升了研发效率，同时大幅降低了研发成本。此外，在 BE 试验方面，公司稳扎稳打，凭借过硬的专业技术、缜密的临床方案设计以及严格的过程控制，成功实现了高难度、高变异项目一次性正式 BE 试验的高成功率，极大地减少了 BE 试验的费用支出。同时，公司持续强化专利挑战能力，仿制药专利无效挑战和规避专利项目的数量不断增加，充分展现了公司在仿制药研发领域技术实力的持续提升，也为相关药物在未来的市场竞争中赢得了宝贵的先发优势。通过这些举措，公司不仅在研发效率和质量上取得了显著突破，还在仿制药领域的技术创新和市场竞争中占据了有利地位，为未来的持续发展奠定了坚实基础。

2025 年，公司不断推进在研管线内的研发项目，截至目前共拥有在研制剂和原料药研发项目 23 项，特医食品 4 项，其中报告期内新立项项目 5 项、完成中国注册申报 4 项、完成新加坡注册备案 3 项，获得药品及特医食品注册批件项目 2 项。仿制药及中成药的开发是公司营收和利润持续增长以及现金流的保障，通过持续加强研发投入和不断完善研发团队建设，公司已经建成“333”管线格局，即每年至少立项 3 项、申报 3 项、上市 3 项，并进一步推进“666”的研发目标落地。2025 年 7 月，公司首个获批临床的改良型创新药项目 CX001 项目已获得《药物临床试验批准通知书》。2025 年 9 月，公司获得健儿消食口服液的《药品补充申请批准通知书》，成为该药品上市许可持有人，将有助于丰富公司产品管线及开拓零售市场，增加儿科消化领域的销售品种。2025 年 10 月，公司抗肿瘤仿制药项目克唑替尼胶囊获得《药品注册证书》，公司首个抗肿瘤产品正式获批生产许可，不仅填补了公司在抗肿瘤领域的空白，构建起“消化系统、神经系统、呼吸系统+抗肿瘤”的多维产品矩阵，可分散单一领域的风险，提升盈利的稳定性，而且为后续公司抗肿瘤管线的研发提供了技术经验与积累。新品种的不断上市将为公司提供稳定的利润增量，将为公司转型升级提供有力的业绩保障。

此外，报告期内，公司顺利完成了在研项目“托吡酯口服溶液”技术转让合同及西洛他唑片转让合同的签署；截至目前，公司亦已完成盐酸丁螺环酮片项目药品注册证书转让合同的签署。此举标志着公司药物研究院从成本中心向利润中心的转型升级迈出了实质性步伐。

表 2：化学仿制药及改良型创新药重点项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	盐酸丁螺环酮片	3 类	精神神经类，焦虑症	获得药品注册证书
2	磷酸芦可替尼片	4 类	肿瘤，骨髓纤维化	审评审批
3	克唑替尼胶囊	4 类	肺癌	获得药品注册证书
4	奥利司他胶囊	4 类	代谢类药物	审评审批
5	CX001	2.2 类	疼痛	I 期临床试验进行中
6	C5002	4 类	消化类，用于缓解慢性胃炎伴有的消化系统症状	工艺验证

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
7	C5102	4 类	心血管类	工艺验证
8	C5502	4 类	消化类	工艺验证
9	C4002	4 类	疼痛	工艺验证
10	C4102	4 类	免疫类	中试研究
11	C4302	4 类	神经类	中试研究
12	C4402	4 类	抗肿瘤	审评审批
13	C4502	4 类	代谢类药物	工艺验证
14	C4902	4 类	抗肿瘤	中试研究
15	C5202	4 类	抗肿瘤	小试研究
16	C5302	4 类	抗肿瘤	小试研究
17	C5402	4 类	内分泌类	小试研究
18	C5702	4 类	抗病毒	小试研究
19	C3301	原料药	-	通过 GMP 符合性检查
20	C4001	原料药	-	稳定性研究
21	C5401	原料药	-	小试研究
22	C5501	原料药	-	小试研究

注：托比酯口服溶液已在审评审批期间完成项目技术转让。

表 3：报告期内中药项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	健儿消食口服液	MAH 变更	健脾益胃，理气消食。用于小儿饮食不节损伤脾胃引起的纳呆食少，脘胀腹满，手足心热，自汗乏力，大便不调，以至厌食、恶食。	完成 MAH 变更

表 4：报告期内特医食品项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	TY001 (甘亦美®特殊医学用途流)	特医食品	营养类，肠功能紊乱、手术后早期或者分娩过程补充能量	获得注册证书

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
	质配方食品)			
2	TY002	特医食品	营养类，减重手术后营养补充	小试研究
3	TY005 (特易美®特殊医学用途蛋白质组件配方食品)	特医食品	10 岁以上特定疾病或医学状况下需要补充蛋白质的人群。	获得注册证书
4	TY006	特医食品	适用于 10 岁以上因进食受限、消化吸收障碍、代谢紊乱或疾病状态下对营养素或膳食有特殊需求的肿瘤患者。	临床试验中

## (2) 创新营销、蓄力发展

公司仿制药集采中标品种如奥美拉唑碳酸氢钠胶囊与复方聚乙二醇电解质散(III)开始放量，集采续标有效实施，报告期内，公司仿制药集采品种营收较上年同期增长 24.47%；重点中成药表现依旧稳健，五大独家重点中成药销售收入整体较上年相对持平，略微增长 1.40%。

公司始终坚信，唯有具备真正“学术力”的产品才能行稳致远。因此，公司高度重视重点品种学术体系的构建，持续推动核心产品纳入国家级学会临床指南与共识，并以此为基础开展高质量、高层次的学术推广活动，确保产品信息精准触达市场终端。报告期内，公司核心品种痛泻宁颗粒被列为《肠易激综合征中西医结合诊疗专家共识》中唯一获高级证据强推荐的药物，其作用机制研究成果已在国际权威 SCI 期刊发表；六味安神胶囊的最新高质量研究成果在国家级医学会议上发布，相关作用机制研究同样登上国际权威 SCI 期刊。截至目前，公司五大核心重点中成药已累计获得 30 余项权威教材、临床指南、临床路径诊疗方案及专家共识的推荐，充分彰显了学术机构与市场对公司产品临床价值、科学价值及市场价值的高度认可。

结合公司研发管线“333”规划，营销团队依托现有成熟销售体系积极向市场导入新产品，以期形成新的业绩增长点。目前，公司正全力推进已集采中标品种及集采续标品种聚乙二醇 4000 散(长松)、铝碳酸镁咀嚼片、奥美拉唑碳酸氢钠胶囊(奥碳)、复方聚乙二醇电解质散(III)(阿拉清)、甲磺酸雷沙吉兰片、奥美沙坦酯氨氯地平片(络迈喜)及盐酸特拉唑嗪胶囊(欧得曼)的市场销售工作以及获批特医食品特易美®蛋白质组件、甘亦美®特殊医学用途流质配方食品等产品

的市场推广工作。与此同时，公司将持续强化市场准入管理，坚持学术推广方向，加强市场人员学术能力培养，加大“星火计划”实施力度，进一步拓宽销售渠道与网络，践行以公立医院为核心，带动民营医院、基层医疗机构、零售连锁药房及电商平台协同发展的思路，全力打造以“五朵金花”为核心的亿级黄金产品群，落实中西并重的发展战略，拓展集采品种的院外市场，打造零售端品牌优势，聚焦核心业务，推动市场销售实现高质量发展。

在渠道管理方面，公司持续开拓增量医疗机构市场，深耕存量医疗机构终端。报告期内，公司公立医院终端客户、基层医疗机构终端客户的数量以及品种进院家数均实现进一步增长，目前产品已覆盖全国近 8700 家等级公立医院、近 4300 家等级私立医院及近 16000 家基层医疗机构。除公立医院与基层医疗机构渠道外，公司还不断拓展私立医院、零售及电商平台的渠道网络，终端布局呈现更加多元化的态势。

借力互联网+医疗发展生态，公司已建成天猫旗舰店、京东旗舰店、拼多多旗舰店、抖音专营店及微信小程序商城，并推出特医食品为主的大健康产品。基于品牌中成药和大健康品的消费品属性，公司将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。截至报告期末，公司电商平台销售额累计已突破 2200 万元。未来，公司将以特医食品为基石，进一步深挖大健康消费市场，持续寻找新的业绩增长点。

### **(3) 高效生产，持续控本增效，打造国际标准的生产质量体系**

报告期内，公司持续优化产品生产与质量管控流程，不断提升生产效率与产品质量，有效防范生产过程中的质量与安全风险。在此期间，公司产品在出厂成品检验、药监局抽检、国家评价性抽检及市场抽检中合格率始终保持“四个 100%”，切实保障了市场的高质量产品供应。

募投项目“第五期 GMP 生产基地项目”建成后，公司产能得到极大释放，成功解决了此前产能严重不足的问题。为进一步提高产能利用率、降低药品生产成本，公司积极拓展 CMO 与 CDMO 业务，将部分闲置产能向委托业务客户开放，目前该部分业务已开始产生现金流入。2022 年 6 月，公司建成川渝地区首个特医食品生产基地。报告期内，公司特医食品项目 TY005（特易美®特殊医学用途蛋白质组件配方食品）与 TY001（甘亦美®特殊医学用途流质配方食品）均已取

得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》，标志着相关产品可正式在公司投产并进入市场销售，这将丰富公司产品线，进一步拓宽业务领域，提升市场竞争力，同时还填补了川渝地区的市场空白。

## 二、报告期内主要财务指标及管理层的讨论分析

### （一）主要财务数据和指标

	2025 年	2024 年	本年比上年增 减	2023 年
营业收入（元）	827,144,563.24	774,819,866.89	6.75%	691,542,793.48
归属于上市公司股东的净利润（元）	65,086,781.36	76,730,225.12	-15.17%	32,699,150.22
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	46,862,738.79	51,210,295.72	-8.49%	20,738,116.85
经营活动产生的现金流量净额（元）	62,239,822.47	161,766,809.02	-61.52%	219,341,327.29
基本每股收益（元/股）	0.1559	0.1837	-15.13%	0.0783
稀释每股收益（元/股）	0.1559	0.1837	-15.13%	0.0783
加权平均净资产收益率	3.88%	4.68%	-0.80%	2.03%
	2025 年末	2024 年末	本年末比上年 末增减	2023 年末
总资产（元）	2,027,158,520.71	1,917,549,589.00	5.72%	1,851,453,889.14
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,691,321,668.84	1,659,998,278.38	1.89%	1,617,921,007.43

### （二）资产

单位：元

项目	2025 年 12 月 31 日	占总资产 比重	2024 年 12 月 31 日	占总资产 比重	同比增减 幅度
总资产	2,027,158,520.71	100.00%	1,917,549,589.00	100.00%	5.72%
流动资产	1,128,841,585.98	55.69%	1,031,344,511.28	53.78%	9.45%
非流动资产	898,316,934.73	44.31%	886,205,077.72	46.22%	1.37%

整体来看，公司资产规模报告期内因经营结余略有上升，流动资产占总资产

超过 50%，公司整体资产质量相对较好。

### （三）负债

单位：元

项目	2025 年 12 月 31 日	占总负债比重	2024 年 12 月 31 日	占总负债比重	同比增减幅度
总负债	319,971,714.23	100.00%	257,551,310.62	100.00%	24.24%
流动负债	264,440,404.05	82.64%	212,034,140.92	82.33%	24.72%
非流动负债	55,531,310.18	17.36%	45,517,169.70	17.67%	22.00%
流动比率	4.27		4.86		-0.59
速动比率	3.74		4.2		-0.46
资产负债率	15.78%		13.43%		2.35%

报告期内，公司总负债规模较去年增加 24.24%，资产负债率较上年增加 2.35%。公司的流动比率略有下降，短期支付能力较强，公司整体资产结构良好，整体抗风险能力较强。

### （四）经营状况

单位：元

项目	2025 年度	2024 年度	增减幅度
营业收入	827,144,563.24	774,819,866.89	6.75%
营业利润	93,963,234.13	93,800,589.50	0.17%
利润总额	77,456,538.17	93,441,938.69	-17.11%
销售费用	254,701,445.04	250,533,803.89	1.66%
管理费用	63,921,731.09	57,827,627.93	10.54%
财务费用	-6,348,523.12	-10,817,203.39	41.31%
研发费用	89,763,263.67	59,129,476.89	51.81%
其他收益	16,597,362.58	20,928,702.94	-20.70%
净利润	55,210,478.38	76,730,225.12	-28.05%
归属于母公司所有者净利润	65,086,781.36	76,730,225.12	-15.17%

报告期内，公司收入呈上升态势，收入端增长主要因为报告期内公司中化学仿制药集采品种收入同比增长 24.47%；本期净利润同比下降 28.05%，主要为本报告期内增资控股奥睿药业合并并表、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所致。

在三费管理方面；财务费用增加 41.31%，主要为报告期内利息收入减少所致；研发费用增长 51.81%，主要为本期研发投入增加所致；管理费用增加 10.54%，主要为报告期折旧摊销、职工薪酬增加以及非同一控制下控股合并增加相关费用所致。

### （五）现金流量情况

单位：元

项目	2025 年度	2024 年度	同比增减幅度
经营活动产生的现金流量净额	62,239,822.47	161,766,809.02	-61.52%
投资活动产生的现金流量净额	-204,616,175.63	-107,209,457.30	-90.86%
筹资活动产生的现金流量净额	-39,742,990.04	-35,634,044.72	-11.53%
现金及现金等价物净增加额	-182,214,660.55	18,987,076.26	-1059.68%

#### （1）经营活动产生的现金流分析

经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 61.52%，主要为购买商品、接受劳务、支付税费增加及新并表子公司经营支出所致。

#### （2）投资活动产生的现金流分析

报告期内，投资活动产生的现金流量净额下降 90.86%，主要为本期购买理财产品、大额存单增加所致。

#### （3）筹资活动产生的现金流分析

报告期内，筹资活动产生的现金流量净额下降 11.53%，主要为公司无偿受让成都奥睿药业有限公司股权交易中除股权受让外，一揽子交易安排所致。

#### （4）现金及现金等价物净增加额分析

报告期内，现金及现金等价物净增加额同比下降 1059.68%，主要为购买商品、接受劳务、支付税费及购买理财产品增加所致。

### （六）研发投入情况

具体情况详见本报告“报告期经营历程回顾”。

#### ● 公司研发人员情况：

	2025 年	2024 年	变动比例
研发人员数量（人）	326	320	1.88%
研发人员数量占比	22.65%	23.12%	-0.47%
研发人员学历结构			
本科	169	152	11.18%

硕士及以上	49	42	16.67%
<b>研发人员年龄构成</b>			
30 岁以下	123	134	-8.21%
30~40 岁	130	118	10.17%

注：公司根据 QBD 原则界定研发人员口径范围，涵盖与试验放大、技术转移等与药品研发关系紧密的相关部门包括 QA、QC 及技术转移部门。

### ● 公司研发投入情况：

报告期内，公司研发投入金额较上年同期增加 34.15%，主要系报告期内并入奥睿药业，创新药研发团队的规模与人才质量均得到提升，管线数量进一步扩展，且新增一项临床阶段项目，因此研发投入加大。研发投入资本化金额较上年同期下降 40.94%，主要为随着项目推进与完结，本年在研项目研发支出主要在研究阶段发生，开发阶段的项目支出较往年减少，特别是计入资本化研发支出的转让费，较去年大幅减少所致。

	2025 年	2024 年	变动比例
研发投入金额（元）	97,974,376.85	73,032,371.53	34.15%
研发投入占营业收入比例	11.84%	9.43%	2.41%
研发投入资本化的金额（元）	8,211,113.18	13,902,894.64	-40.94%
资本化研发投入占研发投入的比例	8.38%	19.04%	-10.66%

注：研发投入包含报告期内研发人员薪酬、研究用材料、委托（或合作）开发费用、技术服务费、技术转让费、研发设施、设备及实验室改造等投入。

### ● 公司研发管线情况：

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
ORIP-1001 项目	1.1 类创新药	临床 1 期阶段	短期目标：2028 年完成 1b 期研究工作。	差异化研发模式国内领先并具有国际竞争力。该项目目前正在临床 1b 期阶段，该项目争取在 2030 年获批上市同时尝试项目国际权益转让。
富马酸沃诺拉赞片	仿制一种治疗胃食管反流、消化性溃疡等症的消化类药物	已获批	获得批准	丰富公司消化领域产品管线，有助于营业收入的增长。
盐酸丁螺环酮片	仿制一种抗焦虑的药物	审评审批	获得批准	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
磷酸芦可替尼片	仿制一种治疗骨髓纤维化的药物	审评审批	获得批准	丰富公司产品管线，参加该品种的

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
				首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C3602 胶囊	仿制一种治疗肺癌的药物	已获批	获得批准	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C3802 胶囊	一种代谢类药物	审评审批	获得批准	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4002 片	仿制一种止痛药物	工艺验证	获得批准	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
CX001 缓释片	创新开发一种止痛药物	I 期临床研究	拟开发一种外周神经痛药物缓释剂型，提高患者用药依从性	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4102 缓释片	仿制一种免疫抑制剂	中试研究	获得批准	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4202 口服液	仿制一种神经类药物	已获批并完成 MAH 变更	获得批准并完成对外转让	丰富公司产品管线，探索新的研发项目盈利模式，有助于营业收入的增长。
C4302 缓释片	仿制一种神经类药物	中试研究	获得批准	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4402 片	仿制一种抗肿瘤药	审评审批	获得批准	丰富公司抗肿瘤产品管线，有助于营业收入的增长。
C4502 片	仿制一种代谢类治疗药物	工艺验证	获得批准	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C4902 片	仿制一种抗肿瘤药	中试研究	获得批准	丰富公司产品，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C5002 片	仿制一种消化类药物	工艺验证	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5102 片	仿制一种心血管类药物	工艺验证	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5202 胶囊	仿制一种抗肿瘤药	小试研究	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5302 片	仿制一种抗肿瘤药	小试研究	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5402 片	仿制一种内分泌类药物	小试研究	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
				长。
C5502 咀嚼片	仿制一种消化类药物	工艺验证	获得批准	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
阿戈美拉汀原料药	原料药制剂一体化	已获得批准	获得批准	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C4001 原料药	原料药制剂一体化	稳定性研究	获得批准	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C5401 原料药	原料药制剂一体化	小试研究	获得批准	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C5501 原料药	原料药制剂一体化	小试研究	获得批准	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
健儿消食口服液	通过 MAH 持有人变更获得一种健脾益胃，理气消食的中成药。	完成 MAH 变更	受让并完成 MAH 变更	丰富公司现有管线产品，有助于营业收入的增长。
TY001（甘亦美®特殊医学用途流质配方食品）	开发一种特殊医学用途组件。	获得注册证书	获批后上市	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY002	开发一种特殊医学用途特定全营养配方食品。	小试研究	拟完成临床试验后进行注册申报，获批后上市销售。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY005（特易美®特殊医学用途蛋白质组件配方食品）	开发一种特殊医学用途组件特医食品。	获得注册证书	获批后上市	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY006	开发一种特殊医学用途特定全营养配方食品。	临床试验中	拟完成临床试验后进行注册申报，获批后上市销售。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。

注：公司创新药研发管线基于市场竞争环境和项目推进的科学性原则，同时考虑到临床前项目投入相对较小、管线轮动快且研发投入全部费用化的特点，因此公司主要研发项目列表中的创新药项目，仅列示已进入临床阶段的项目。

### 三、主要控股参股公司分析

报告期内，公司主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况如下表所示：

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
重庆华森英诺生物科技有限公司	子公司	生物化工产品技术研发；医学研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动）	100,000,000.00	99,102,928.62	32,467,065.50	1,772,195.50	-25,887,319.86	-37,222,184.91
重庆华森医药有限公司	子公司	第三类医疗器械经营；批发：化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、中成药、生物制品（除疫苗）、中药材、中药饮片、蛋白同化制剂、肽类激素、第二类精神药品、预包装食品、散装	20,000,000.00	197,295,778.55	61,426,617.39	152,660,870.36	6,848,344.33	5,196,594.46

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）、保健食品。 【在许可有效范围及期限内从事经营】。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：特殊医学用途配方食品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；体育用品及器材零售；日用百货销售；办公设备销售；机械销售；玻璃仪器销售；实验仪器销售；分析仪器销售；智能机器人销售；化妆品批发；卫生用品和一次性使用医疗用品销售；个人卫生用品销售；						

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		互联网销售（除销售需要许可的商品）；专用设备修理；工业机器人安装、维修；原生中药材收购、销售（国家有专项规定的除外）；销售：消毒产品（不含危险化学品）、玻璃仪器、化工产品（不含危险化学品和易制毒化学品）、化妆品、包装材料、机电产品；货物进出口业（不含国家禁止或限制进出口项目）、中药材研发及技术推广；中药材种植及种植培育、销售；道路普通货运；医药市场咨询服务、医药市场推广服务、医药市场策划服务、医药渠道服务。（除依法须经批准的项目外须经批准的						

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		目外，凭 营业执照 依法自主 开展经营 活动)						
重庆华森 大药房零 售连锁有 限公司	子公司	一般项 目：特殊 医学用途 配方食品 销售；销 售：处方 药、非处 方药；化 学药制 剂、抗生 素、中成 药、中药 材、中药 饮片、生 化药品、 生物制品 (口服及 外用)、 II类医 器械、销 售：消毒 产品(不 含化危 品)、化 工产品 (不含化 学危险 品和易 制毒 化学物 品)、化 妆品、保 健食品、 预包装 食品、散 装食品、 乳制品 (不含 婴幼儿 配方乳 粉)。(除 依法须 经批准 的项目 外，凭 营业执 照自主 开展经 营活 动)	10,000,0 00.00	6,848,62 4.64	6,797,39 8.96	672,078. 90	-4,940.8 2	-65,778. 64
Pharscin US Inc.	子公司	药物研 发、信息 调研、药 品技术开 发服务	4,290,96 0.00	4,177,38 4.88	4,173,87 0.48	16,511.2 9	-9,403.1 0	-9,789.1 5

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
北京渤森 生物技术 有限公司	子公司	咨询等 一般项 目：技 术服 务、 技 术开 发、 技 术咨 询、 技 术交 流、 技 术转 让、 技 术推 广； 医 学研 究和 试 验发 展； 生 物化 工产 品技 术研 发； 非 居 住房 地 产租 赁。 (除依 法准 许的 项目 外， 凭营 业执 照依 法自 主开 展经 营活 动)( 不 得从 事国 家和 本 市 产 业 政 策 禁 止 和 限 制 类 项 目 的 经 营 活 动。)	70,000,0 00.00	63,748,4 98.15	62,627,9 99.09	1,971,38 1.39	-1,396,8 68.45	-1,396,8 68.45
成都奥睿 药业有限 公司	子公司	许可项 目：药 品零 售(依 法准 许的 项目 ，经 相 关 部 门 批 准 后 方 可 开 展 经 营 活 动， 具 体 经 营 项 目 以 相 关 部 门 批 准 文 件 或 许 可 证 件 为 准) 一 般 项 目： 医 学研 究和 试 验发 展； 技 术服 务、 技 术开 发、 技 术咨	54,176,1 36.00	33,958,2 68.00	-16,350, 674.56	2,358,18 3.41	-28,741, 163.89	-32,076, 247.31

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		询、技术交流、技术转让、技术推广；专用化学产品销售（不含危险化学品）；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。						

#### 主要控股参股公司情况说明：

（1）来源于单个子公司的净利润或单个参股公司的投资收益对公司净利润影响达到 10%以上的控股参股公司补充介绍主营业务收入等数据如下：

重庆华森英诺生物科技有限公司，本期主营业务收入 1,772,195.50 元，主营业务利润-25,887,319.86 元；成都奥睿药业有限公司，本期主营业务收入 2,358,183.41 元，主营业务利润-28,741,163.89 元；

（2）单个子公司经营业绩出现大幅波动，且对合并经营业绩造成重大影响的说明：

华森英诺系华森制药创新药业务运营主体，承担华森制药创新药的研发，属于临床阶段的生物技术公司，早期营业收入非常有限，主要为持续的研发投入。2025 年重庆华森英诺生物科技有限公司营业收入较少但净利润大幅亏损，主要原因系本报告期研发投入增加，以及以承担成都奥睿未来回购义务无偿受偿股权承担的负债大于按照公允价值计算的金额 9,764,415.72 元所致。

2025 年 5 月，华森制药公司及其下属全资子公司重庆华森英诺生物科技有限公司与成都奥睿药业有限公司的现有股东杨胜勇、黄奇、深圳市中小担创业投资有限公司、深圳市人才创新创业三号三期股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市中小担天使一期创业投资合伙企业（有限合伙）及成都地奥九泓制药厂签

署《股权变更协议》，华森英诺将无偿受让奥睿药业 37.3619% 股权作为公司及华森英诺承担奥睿药业的历史交易文件中杨胜勇、黄奇对深圳市中小担创业投资有限公司、深圳市人才创新创业三号三期股权投资基金合伙企业（有限合伙）、深圳市中小担天使一期创业投资合伙企业（有限合伙）及成都地奥九泓制药厂的回购义务补偿。本次股权转让完成后，公司及华森英诺合计持有奥睿药业 66% 的股权，将奥睿药业纳入公司合并报表范围内。2025 年成都奥睿药业有限公司存在净利润大幅亏损，主要原因系研发投入增加所致，以及各方就本次交易协商一致由成都奥睿承担成都奥睿创始股东本次交易个税 3,187,834.84 元所致。

#### 四、报告期内董事会工作情况

##### （一）董事会工作情况

报告期内公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定，召开董事会会议，对公司各项重大事项进行了认真研究和科学决策。全年共召开 5 次董事会，共计审议 41 项议案。

##### （二）独立董事工作情况

董事出席董事会及股东大会的情况							
董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席董事会次数	以通讯方式参加董事会次数	委托出席董事会次数	缺席董事会次数	是否连续两次未亲自参加董事会会议	出席股东大会次数
杜守颖	5	5	0	0	0	否	1
李嘉明	5	5	0	0	0	否	1
秦少容	5	5	0	0	0	否	1

##### （三）董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会三个专门委员会，并制定了各委员会的工作细则。报告期内，各委员会职责明确，整体运作情况良好，确保了董事会高效运作和科学决策，无其他重要意见和建议。具体情况如下：

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	其他履行职责的情况
薪酬与考核委员会	杜守颖、李嘉明、刘小	1	2025 年 04 月 24 日	审议《关于公司 2025 年度董事、监	审议通过并提交董	无

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	其他履行职责的情况
	英			事、高级管理人员薪酬的议案》	事会审议	
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	5	2025 年 03 月 31 日	审议 1. 《审计委员会关于会计师事务所 2024 年度履职评价及履行监督职责情况的报告》； 2. 《关于公司〈2024 年度内部控制自我评价报告〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
			2025 年 04 月 24 日	审议 1. 《关于公司〈2024 年年度报告〉全文及其摘要的议案》； 2. 《关于公司〈2025 年第一季度报告〉的议案》； 3. 《关于公司〈2024 年度财务决算报告〉的议案》； 4. 《关于公司续聘 2025 年度会计师事务所的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
			2025 年 05 月 21 日	审议《关于聘任公司财务总监的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
			2025 年 08 月 21 日	审议 1. 《关于公司〈2025 年半年度报告全文及其摘要〉的议案》； 2. 《关于公司〈2025 年半年度利润分配预案〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
			2025 年 10 月 28 日	审议《关于公司〈2025 年第三季度报告〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
提名委员会	秦少容、游洪涛、杜守颖	2	2025 年 04 月 24 日	审议 1. 《关于董事会换届选举非独立董事的议案》； 2. 《关于董事会换届选举独立董事的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
			2025 年 05 月 21 日	审议 1. 《关于选举公司第四届董事会各专门委员会的议案》； 2. 《关于聘任公司总经理的议案》； 3. 《关于聘任公司副总经理的议案》； 4. 《关于聘任公司董事会秘书的议案》； 5. 《关于聘任公司内部审计负责人的议案》；	审议通过并提交董事会审议	无

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	其他履行职责的情况
				6.《关于聘任公司财务总监的议案》		

## 五、公司未来发展的展望

### （一）公司发展战略

公司始终以创新驱动为发展核心引擎，在深耕消化、耳鼻喉及精神神经三大优势领域的同时，加速布局肿瘤、自身免疫性疾病、呼吸系统疾病及代谢疾病等疾病领域。通过构筑多层次人才战略体系，持续累积企业可持续发展的竞争优势，重点突破药物研发、生产工艺、经营管理等领域的“卡脖子”技术瓶颈，强化企业核心竞争力，实现企业价值跨越式提升。

#### 1. 研发布局：持续创新、打造差异化研发管线

创新药研发已被确立为公司未来十年的战略主航道。公司将集中优势资源，持续强化研发投入，现已成功搭建计算机辅助多维度药物发现平台 CAMDD（Computer-Aided Multi-Dimensional Drug Discovery），该平台将进一步整合 AI+ 药物研发等前沿技术打造研发矩阵，并进一步强化构建具有自主知识产权 TPD 药物研发平台，包含分子胶、PROTAC 等小分子前沿技术。公司将聚焦肿瘤及自身免疫性疾病领域，布局 First-In-Class 以及潜在 Best-In-Class 药物研发管线，打造具有差异化竞争优势的项目。

在高端仿制药和创新中药研发方面，提高公司现有高端仿制药研发团队的研发效率，在目前仿制药集采的大环境下，做到仿制药研发“上市速度快”“制造成本低”“技术壁垒高”，争取实现“六六六”的研发管线滚动目标，即仿制药或中成药开发每年立项不低于六项、申报不低于六项、获批上市不低于六项。同时开启制剂国际化的道路，打造复杂制剂平台。在创新中药研发方面，围绕中药优势病种领域挖掘中药创新药研发以及经典名方等中药项目开发机会，利用上市后再评价等研究，挖掘已上市品种优势，推动中药经典名方研究工作，启动一批中药免煎颗粒的研究工作。

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，公司成为重庆市首家拥有特医特色全营养产品的上市药企。同时利用自身在医疗健康领域的优势，持续推出华森“严品森活”系列产品，切入大健康消费品领域，寻找公司新的业绩增长点。

## 2. 销售布局：做多存量市场、拓宽增量市场、做好市场准入工作、五大重点中成药及大健康品种销售上量

公司将在营销管理方面推进星火计划与蓝海战略，通过学术推广和精细化销售管理，以公立医院为核心拓展基层医院、私立医院、零售连锁药店及电商平台，特别是进一步聚焦资源积极开拓第三终端市场，以进一步提升产品市场占有率。并且，公司将结合互联网+医疗趋势，探索渠道数字化转型，依托品牌中成药及大健康产品的消费属性，深化数字化营销，布局新媒体矩阵，促进多渠道销售增量。

在产品市场准入管理方面，高度重视准入工作，推进公司具有临床价值的药品进入《国家医保目录》《国家基药目录》、临床指南用药、完成集采招标等相关工作，赋能产品商业化。在增量市场方面，预计公司未来五年每年至少 3 个新药品品种推向市场，同时亦会持续推出特医食品、大健康消费类产品，公司高度关注新品的市场导入情况，力争凭借公司成熟稳健的销售体系，实现新品的快速放量。

## 3. 生产质量管理：降本增效、加大产能、进一步提升生产质量

在生产质量方面，公司将以“第五期新建 GMP 生产基地项目”为发展契机，致力于将该平台打造为一个结合互联网、大数据和人工智能的智能化工厂。公司第五期生产基地接受了来自美国 FDA 的 cGMP 现场检查，此次现场检查 NAI（No Action Indicated 无需采取整改）零缺陷通过，标志着公司 GMP 管理体系已达到较高水平，有利于公司拓展国际制剂市场，在未来真正实现公司产品的生产质量国际化。通过将富余的产能向合作伙伴开放，承接 CMO 和 CDMO 业务以提高产能利用率，进一步实现降本增效。

## 4. 国际化布局：创新出海、寻找新的增长点

推动重点中成药在新加坡完成注册认证，公司已为创新出海战略奠定坚实基础。依托差异化研发管线、符合国际标准的质量与效能兼具的制造体系，以及传承创新的中药品牌优势，公司将系统搭建国际化业务体系，加速引进相关人才，重点把握技术授权、NewCo、合作研发、先进技术引进及国际订单拓展等战略机遇。

## 5. 外延式拓展：养精蓄锐、瞄准机会、审慎出击、早期孵化

在外延式拓展方面，公司将以登陆资本市场为契机，审慎对待并合理运用资本市场平台，持续寻找契合公司发展战略且具有协同效应的标的，开展产品或企业并购；择机参股具备技术壁垒的小型创新药生物科技公司，以扩充公司规模与产品线，或引进创新药资源与技术，实现协同发展。

## **6. 人才战略：加强人才梯队建设、打造具有竞争力的人才团队**

公司将以全面创新和人才引进培育为抓手，优化薪酬与绩效考核制度，建立健全常态化激励机制以促进员工全面发展，进一步塑造“华森文化”，全力推进“做中国最好的药，走向世界”的企业愿景。

### **（二）2026 年经营计划**

2026 年宏观经济与市场环境较往年更为严峻复杂，医药行业仍处于结构性转型深化阶段。公司将始终秉持“可持续发展”经营理念，积极应对全球宏观经济不确定性及医药行业变革与风险，结合“十五五”期间五年战略规划，董事会提出 2026 年经营计划，主要围绕以下六方面开展：

#### **1. 研发方面**

一是全力支持创新药在研管线推进，确保达成年初设定的管线目标与立项目标；持续打造创新药技术平台，扩充创新药人才梯队。二是严格按研究计划开展新仿制药、改良型创新药、精品中药及特医食品研发，全面完成立项目标与新品上市目标。三是加强 BD 工作，拓展产品与技术引进渠道，配合内部管线发展引入相应资源；同时持续引入 BD 资源，提前布局创新出海，增强国际 BD 能力。

#### **2. 销售方面**

在营销管理上，通过渠道拓展、结构优化、新品导入等战略举措，持续培育业绩增长动能，力争全面达成董事会下达的 2026 年度营销经营目标，具体工作规划如下：一是推进营销组织架构升级，严格遵循“155”战略规划实施星火计划，完成 2026 年销售一线团队建设目标。二是夯实公立医院市场基础，拓展 OTC 市场覆盖，推进百强连锁合作项目，加速新品种及集采品种市场渗透。三是深入提升药品第三终端市场覆盖率，优化三终端营销管理体系，进一步提高产品市场占有率。四是深化商业共赢平台运营，严格执行“五统一”管理体系，实现线上线下价格协同，维护市场价格体系。五是持续贯彻品牌长期发展战略，深化新营

销品牌建设，推进电商平台推广工程，实现大健康产品线销售量级突破，落实品牌合作专项计划。

### 3. 生产质量管理方面

一是坚守质量生命线，确保 100%达成年度生产质量指标。二是深化精益生产管理体系，建立全流程降本增效机制，实现精益化运营目标。三是精准搭建中试技术向规模化生产转化的桥梁，保障研发成果高效产业化落地，完成药物研究院产研融合项目年度目标。四是立足自主产能优势，深度挖掘 CMO/CDMO 战略合作机遇，通过外延式生产布局提升资产效能。

### 4. 国际化方面

2026 年，公司将把国际化拓展作为跨越周期、谋求高质量发展的核心引擎，全面构建“创新药 BD+制剂出海+中成药拓圈”的多维出海新格局。在组织与生态底座建设方面，持续优化国际事业部组织架构，引进具备跨境商务谈判、法规注册及 BD 交易运营能力的国际化复合型人才矩阵，以专业团队赋能业务全球化发展。高频次参与 JPM 健康产业峰会、DCAT 原料药大会、BIO 国际生物技术大会等顶级国际会议，深度融入全球医药产业生态圈，主动对接跨国药企及国际资本，拓展潜在合作渠道。

在创新药对外合作（BD 出海）方面，公司将依托自主研发管线，紧抓全球创新药交易活跃的行业机遇，依托公司在研管线的临床差异化优势，积极推进核心创新品种的海外授权（License-out）及国际联合开发。重点寻求与跨国药企（MNC）及海外优质 Biotech 的战略接洽，加速研发成果的全球价值兑现与商业化占位，积极推进核心创新品种的国际授权合作（License-out），力争在“十五五”规划期间实现一到两个品种的国际授权签约落地，推动公司创新价值的国际化变现。

在仿制药制剂出海方面，公司将持续推进新增品种与存量品种的境外注册工作，按照美国 FDA、欧盟 EMA 及东南亚各国药监局的注册法规要求，系统性推进 ANDA 申报或海外注册认证，构建品种注册储备管线。积极对接境外代理商与经销商网络，探索以“注册+商业化”双轮驱动模式切入海外市场，重点布局东南亚、中东及非洲等新兴市场的制剂商业化渠道。

在中成药区域市场拓展方面，以中成药新加坡注册获批为战略支点，构建东南亚区域营销网络体系，重点突破新加坡、马来西亚等枢纽市场，形成辐射东南亚十国的市场开拓格局，探索将创新药及仿制药制剂品种协同纳入东南亚市场推广体系，实现多产品线的海外商业化协同效应。

### 5. 行政资源管理方面

一是实施人才强企战略，聚焦高端人才引进与内部梯队培养，优化人才结构，建立与战略目标相挂钩的科学考核激励机制，充分激发组织效能。二是深化管理体系升级，系统优化人力资源管理、内部控制及核心业务流程，加强管理团队能力建设与领导力培养，为公司持续发展提供坚实管理支撑。三是强化精益化成本管理，建立全链条成本管控机制，深入推进精益生产与流程再造，推动全员降本增效，持续提升资源配置效率与整体盈利能力。四是加快数字化转型步伐，系统推进信息化基础设施建设与业务系统集成，构建数据驱动的经营决策体系，以数字化手段赋能研发、生产、销售及全链条。五是加大政策资源争取力度，积极对接国家及地方重大科技专项与产业扶持政策，系统梳理符合条件的在研项目，争取国家级科研立项、资金支持及资质认定。六是深化党建引领与企业文化建设，将党建工作与公司战略目标深度融合，培育以创新、合规、协作为核心的企业文化，凝聚员工合力，营造积极向上的组织氛围。

### 6. 资本市场业务管理方面

一是做好已参股企业或私募基金的投后管理工作。二是加强投资者关系管理，准确向广大投资者传递公司价值，并将资本市场信息反馈给董事会。三是关注资本市场及行业动态，为公司提供战略参考。四是持续做好信息披露工作，确保规范化运营。五是关注具有协同效应的标的，寻找股权投资或行业并购机会。

## （三）公司可能存在的经营风险及应对措施

### 1. 政策风险

医药行业受国家政策影响显著，行业监管日趋严格，发展变化快速复杂。随着“三医联动”深化医疗卫生体制改革，药品带量采购、国家医保目录动态调整、医保支付方式改革等政策持续推进。2025 年，集采规则进一步优化，明确“稳临床、保质量、反内卷、防围标”的核心原则，前八批集采品种接续采购工作全面启动，续约机制由竞价转向询价，价格容忍度有所改善，但带量采购常态化趋

势不变；医保目录调整首次设立“商保创新药目录”，多层次支付体系加速完善。公司面临的政策风险主要包括但不限于：产品无法进入国家《医保目录》和《基本药物目录》的风险，主要产品面临集采无法中标或“以价换量”毛利受损的风险，以及约定采购期届满后续约不确定性风险等，公司药品盈利水平或将受到影响。对此，公司将密切关注行业政策变化，主动适应医药行业发展趋势，持续完善创新体系建设，依据市场需求及时调整产品结构，优化资源配置，尽可能降低政策变化带来的经营风险。

## 2. 创新药研发风险

公司正持续加码创新药板块能力建设，但创新药研发具备“高投入、长周期、高壁垒、高风险”的典型特征。新药从靶点发掘到获批上市耗时漫长，期间面临靶点成药性不足、临床数据未达预期、审批标准变动及同质化竞争加剧等诸多不确定性。任何关键节点的偏差均可能导致研发滞后或前期投入无法收回。为此，公司全面构建以“临床未满足需求与差异化”为导向的研发评估体系。内部严格执行“里程碑节点（Go/No-Go）”动态评估与止损机制，切实提高资金使用效能；外部构建开放式创新生态，采取“自主研发+联合开发+License-in/out”的多维并举模式。特别是通过前瞻性的核心管线海外授权（BD 出海），提前兑现创新资产的全球商业价值，有效分摊前期研发风险。

## 3. 质量控制风险

药品质量直接关乎公众生命健康。随着新修订《药品管理法》的深入实施及国家、省级药监部门“飞行检查”的常态化，监管尺度与违规处罚力度日趋严苛。公司产品品类多、工艺链条长，若在原辅料采购、冷链储运或生产操作等环节出现标准执行偏差，可能引发产品质量瑕疵，进而面临产品召回、监管处罚及品牌受损的严重后果。为此，公司将坚定贯彻 QbD（质量源于设计）制药理念，构建覆盖全生命周期的合规质控体系（QA/QC）。依托数字化信息系统升级完善全流程 SOP，强化从供应商源头溯源到终端放行的“穿透式”数据完整性管理；通过常态化的内审督查与跨部门协同，坚决守牢产品质量生命线。

## 4. 安全生产风险

公司主要从事中成药、化学药的研发、生产和销售，产品涵盖消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科、心脑血管系统、免疫系统等领域。由于产品种类多、生

产工序复杂，存在因操作不当、保管不善等导致安全生产事故的风险。对此，公司已结合生产特点制定安全生产管理制度、各部门安全技术操作规程及安全生产管理考核条例，并在公司、部门、车间层级分别任命安全监督管理人员，负责安全保障工作。

## 5. 管理风险

报告期内，公司保持良好发展势头，营业规模持续扩大，对人才储备、管理能力、经营能力、品牌推广能力等提出更高要求，现有管理架构与团队面临更大挑战。与此同时，随着公司国际化战略的持续推进，跨境业务管理、境外合规要求及多元化团队建设亦对管理体系提出了新的更高要求。尽管公司管理层在企业经营管理方面积累了一定经验，但如果管理层业务素质、管理水平无法适应规模扩张需求，组织模式与管理制度的未能随规模扩大及时调整完善，将给公司带来较大管理风险。对此，公司将严抓内控管理体系，加强管理团队建设，积极引进高端管理人才及国际化复合型人才，建立管理人才梯队，以应对相关风险。

## 6. 环境保护风险

药品制造过程中产生的污染物若处置不当，将对生态环境构成潜在威胁。随着全社会环保意识提升，国家与地方生态环境主管部门监管标准日趋严格，污染物排放管控要求持续升级，企业面临的环境合规压力与潜在风险不断增加，可能导致环保治理成本上升。公司始终恪守“致力可持续发展，建设生态型制药企业”的环保战略方针，严格遵守国家环境保护法律法规，秉持绿色发展理念，系统推进清洁生产工艺，持续优化生产流程，构建源头防控、过程监管、终端处理及资源循环利用的完整体系，确保污染物排放全面符合国家环保标准。

## 7. 市场竞争风险

尽管公司自设立以来注重药品研发与生产质量控制，在产品布局、研发及生产管理上不断打造竞争优势，主导产品威地美（铝碳酸镁片/咀嚼片）、威快舒（铝碳酸镁咀嚼片）、甘桔冰梅片、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒、长松（聚乙二醇4000 散）等在各细分市场占据一定地位，临床应用广泛，但医药行业属于国家政策鼓励产业，公司主导产品所处的消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科等细分市场容量大、前景良好，未来将有更多国内外企业进入，行业现有企业也会加大投入，可能推出疗效或价格更具优势的同类甚至升级换代产品。与此同时，随着

国内创新药研发投入加速及新药审批提速，公司创新药管线所处适应症领域的竞争亦日趋激烈，同靶点或同类机制产品的先发优势存在被压缩的风险。为此，公司将加快在研项目上市进程，建立健全具有华森特色的差异化产品管线，强化知识产权保护，充分发挥市场准入、品牌影响力及学术推广优势，持续提升核心竞争力以抵御市场风险。

#### 8. 应收账款发生坏账的风险

报告期内公司应收账款有所增加，若未来主要客户经营情况、行业结算方式等发生重大变化，可能导致应收账款不能按期收回或无法收回，将对公司的盈利能力及现金流造成不利影响。公司将持续加强应收账款全流程管理，完善客户信用评价体系，严格授信管理，动态跟踪主要客户经营及财务状况；优化销售与结算政策，强化回款责任与催收机制，密切关注行业结算方式变化，有效控制应收账款规模与坏账风险，切实保障公司资金安全，维护公司及全体股东利益。

#### 9. 不可抗力风险

无法抗拒的自然灾害可能损害公司财产、人员，影响正常经营活动。公司将不断健全应急管理体系，充分研究并及时制定应对措施，尽力降低不可抗力风险对经营的影响，为公司争取最大经济效益与社会效益。

重庆华森制药股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 23 日