

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：2026-003

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“同花顺”网络平台参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 11 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	游洪涛（董事、董事长、总经理） 游雪丹（董事、副总经理、董事会秘书） 杜守颖（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、杜守颖女士、彭晓燕女士、周智如女士负责回答： 1. 公司 2026 年上半年研发投入 5,222.23 万元，同比增长 28.93%，但研发费用同比下降 10.33%。请问研发费用下降的原因是什么？资本化研发支出占比从上年同期 8.55%大幅上升至 36.40%，这一变化的主要原因是什么？

	答：感谢您的关注。报告期内公司研发投入 5,222.23 万元，同比增长 28.93%，占营业收入比重 12.63%，保持了高强度研发投入态势。利润表中“研发费用”反映的是当期费用化的研发投入，而公司整体研发投入包含费用化与资本化两部分。两者变动方向出现差异的核心原因为本期部分研发项目满足会计准则规定的资本化条件，相关研发支出予以资本化计入开发支出，未计入当期损益。 报告期内资本化研发支出大幅增加，公司研发资源实际投入力度较上期有所增强。公司严格按照《企业会计准则》相关规定，对研发支出进行会计处理，确保财务信息真实、准确、完整。 2. 2026 年上半年耳鼻喉科用药收入同比下降 15.24%，主要是甘桔冰梅片尚未纳入基药目录所致。请管理层分析甘桔冰梅片上半年销售下降的绝对金额及对公司整体收入的影响，以及入选新版基药目录后的销售展望。 答：感谢您的关注。甘桔冰梅片作为公司耳鼻喉科领域的核心品种，上半年确实受到了一定影响。耳鼻喉科用药整体收入同比下降约 2,300 万元。公司一直在积极推动甘桔冰梅片进入国家基药目录，产品循证医学证据充分、临床价值得到广泛认可。2026 年 7 月《国家基本药物目录（2026 年版）》发布，公司 5 个产品入选，其中包括甘桔冰梅片，充分说明了产品的临床价值获得了认可。 新版基药目录已于 2026 年 9 月 1 日起正式实施，公司已制定了详细的入院推广计划，预计甘桔冰梅片在基层医疗机构和公立医院的准入条件将显著改善。公司目标是推动甘桔冰梅片全年销售收入实现正增长。 3. 华森英诺和华森奥睿上半年分别亏损 748.5 万元和
--	--

2,120 万元，请问公司如何评估当前创新药子公司的投入产出节奏？进度最快的 ORIC-1940 预计何时完成临床 Ib 期？公司创新药管线中是否有潜在的 BD 机会？

答：感谢您的关注。华森英诺和华森奥睿主要承担公司创新药研发职能，目前 7 个 1.1 类创新药项目处于研发阶段，尚未形成规模化收入。创新药研发具有“高投入、长周期、高风险”的特点，这是行业共性特征，公司对子公司亏损有充分预期，并已纳入整体财务规划和研发预算管理。

关于 ORIC-1940 项目，目前正在开展全国多中心临床 Ib 期研究，临床计划顺利。HLH 适应症目前尚无有效的治疗药物，存在未被满足的临床需求，市场潜力较大。

公司会持续关注创新药项目的商业价值评估，对于具有潜力的项目，不排除 License-out 的可能性，但商务合作需要综合考虑项目进展、估值水平和战略规划，暂无明确时间表，具体以公司公告为准。

4. 境外收入同比增长 83.88%，请问海外收入的主要来源及公司的国际化战略是什么？

答：感谢您的关注。国际化是公司长期战略方向之一。境外收入同比增长 83.88%，但基数较小，主要来源是部分产品的海外注册及销售。

公司国际化战略分为三个阶段：短期以仿制药注册准入为主，重点布局东南亚等新兴市场；中期推进制剂产品国际化销售，争取在 2~3 个重点市场实现制剂出口突破；长期探索创新药 License-out 机会，借助中国创新药的全球竞争力实现国际化发展。

5. 公司未披露市值管理制度和估值提升计划。在当前市值环境下，公司有哪些具体措施来提升上市公司投资价值？是否

有回购计划或股权激励计划？

答：感谢您的关注。公司高度重视股东回报和市值管理工作。公司目前 PE 约 25-30 倍，低于申万中药行业平均水平（约 35 倍），估值存在一定折价，主要反映了市场对传统制药企业成长性的担忧，以及对公司创新转型不确定性的担忧。

公司估值提升措施包括：一是业绩增长，通过优化存量产品、拓展增量市场、提升经营效率，实现收入和利润的稳健增长；二是创新转型，加快推进创新药研发，争取在“十五五”期间实现创新药项目的突破性进展；三是股东回报，坚持稳健的分红政策，2025 年全年利润分配合计约 3,131.97 万元；四是投资者沟通，加强与投资者的沟通交流，及时传递公司价值。

关于回购和股权激励，公司目前暂无明确回购计划，但会持续关注股价表现和股东诉求；公司曾实施过限制性股票激励计划，未来会根据需要推出新的股权激励方案。

6. 公司中期拟每 10 股派发现金红利 0.35 元，请问分红金额是多少？公司分红政策是如何制定的？

答：感谢您的关注。公司高度重视投资者回报，坚持与股东共享发展成果。截至目前，公司已完成 2025 年年度利润分配及 2026 年年中利润分配，合计分配金额 3131.97 万元。

公司分红政策综合考虑发展战略、经营情况、现金流状况和股东诉求，兼顾公司短期利益和长期发展需要，保持分红政策的连续性和稳定性；未来将根据经营情况，逐步提升分红比例，让投资者分享公司发展成果。

7. 甘桔冰梅片纳入基药目录后的放量规划？

答：感谢您的关注。甘桔冰梅片成功入选 2026 版国家基本药物目录，是公司发展的重要利好。公司高度重视基药目录实施带来的市场机遇，已从以下几方面着手准备：一是市场推广

	方面，通过现有销售团队，加大基层医疗机构的覆盖力，重点拓展县级医院、社区卫生服务中心和乡镇卫生院等基层终端；二是学术推广方面，将围绕甘桔冰梅片的临床价值，持续开展多渠道、多层次的学术活动，提升产品在医生端的认知度和处方率；三是产能保障方面，已提前做好产能规划和供应链安排，确保市场供应稳定。 关于具体的放量节奏和量化预期，由于基药目录实施效果受多种因素影响，公司暂不做具体的量化预测，但我们对该产品的中长期增长充满信心。 8. 看到公司仍然在积极参加集采活动，有产品中选第十二批集采，集采品种“以量补价”对公司有什么影响。 答：感谢您的关注。公司集采品种上半年收入同比微增0.81%，销量同比增长6.12%，整体呈现“以量补价”的特征，符合行业趋势和公司预期。 关于集采价格压力，公司认为：一是集采品种销量的持续增长能够在一定程度上对冲价格下降的影响；二是公司通过持续的工艺改进、成本管控和供应链优化，不断降低生产成本，提升集采品种的盈利能力；三是集采中标有助于提升公司产品的市场占有率和品牌影响力，为后续产品导入奠定基础。 下一轮集采续约方面，公司会积极应对，在保障产品质量和供应的前提下，合理制定投标策略。集采常态化背景下，公司会继续优化产品结构，提升高附加值产品占比，降低对单一政策的依赖。 9. 公司独董有具有丰富中药行业经验的专业人士，请问独董基于您的专业视角，公司中成药产品在学术证据积累方面有何规划？如何提升产品在临床指南和专家共识中的推荐级别？ 答：各位投资者朋友大家下午好，我是华森制药独立董事
--	--

杜守颖。中成药的学术推广需要循证医学证据支撑，我建议公司：①持续开展上市后临床研究，丰富产品循证医学证据链；②加强与国家级学会合作，推动产品纳入更多临床指南和专家共识（目前五大重点中成药已累计获得 30 余项推荐）；③注重真实世界研究和药物经济学评价，为产品临床价值提供量化证据。

10. 公司在“质量回报双提升”行动方案中提到要保护投资者利益，请问具体有哪些措施？中小股东能获得什么实质好处？

答：感谢您的关注。公司高度重视中小投资者权益保护。具体措施包括：一是信息披露，严格遵守信息披露规则，确保信息真实、准确、完整、及时；二是分红回报，坚持稳健分红政策，与股东共享发展成果；三是投资者沟通，通过业绩说明会、投资者热线、互动易平台等多种渠道加强与投资者沟通；四是公司治理，完善公司治理结构，强化“关键少数”责任。

公司将继续努力做好经营管理，以良好的业绩和规范的治理，回报广大投资者的信任和支持。

11. “333”研发目标向“666”迈进，这具体指什么？

答：感谢您的关注。“333”研发目标是公司此前在仿制药、中成药领域设定的年度立项节奏，即每年立项三项、报批三项、获批三项，目前已全面完成。在此基础上，公司正全面推进“666”研发目标，即在仿制药、中成药领域每年立项六项、报批六项、获批六项，进一步提升研发产出效率。

一方面，公司持续完善创新药团队配置、优化研发管理体系、推进核心技术平台建设；另一方面，通过华森英诺、华森奥睿等子公司布局差异化创新管线，推动研发能力从仿制为主向仿创结合升级。

	12. 公司目前有多少条研发管线，主要聚焦在哪些领域？ 答：感谢您的关注。截至 2026 年 8 月 20 日，华森英诺拥有 7 个自主立项的 1.1 类创新药在研项目，包括 6 条小分子药物研发管线和 1 条 PROTAC 研发管线，在研治疗领域覆盖肿瘤、自身免疫性疾病、血液病及代谢领域，适应症及潜在适应症包括噬血细胞综合征（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。目前，公司已具备从靶点发现到早期临床开发的全链条创新药研发能力。 其中研发进度最靠前的注射用盐酸 ORIC-1940 已完成临床 Ia 期研究，目前正在开展全国多中心临床 Ib 期研究。注射用盐酸 ORIC-1940 靶点作用机制明确，药物效价高，安全性良好，有望成为我国首个用于继发性噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH）的原研 1 类创新药。 13. 集采常态化背景下，公司如何应对仿制药业务压力？ 答：感谢您的关注。集采常态化确实给仿制药业务带来一定的价格压力，但公司在战略上已经做了系统应对。一是产品结构持续优化，向高毛利、高临床价值产品倾斜。二是集采中标有助于提升公司产品的市场占有率和品牌影响力，公司积极推进“666”研发目标，为后续产品导入奠定基础。三是精细化生产管理和成本管控，通过工艺升级和原辅料采购降低制造成本。 下一轮集采续约方面，公司会积极应对，在保障产品质量和供应的前提下，合理制定投标策略。集采常态化背景下，公司会继续优化产品结构，提升高附加值产品占比，降低对单一政策的依赖。
附件清单（如有）	无