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：2026-005

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	通过“同花顺”网络平台参与公司 2026 年三季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 11 月 10 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） 白礼西（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、白礼西先生、彭晓燕女士、周智如女士负责回答： **1.公司 2026 年第三季度实现营业收入 2.36 亿元，同比增长 28.00%，表现亮眼。报告中指出，耳鼻喉科用药单季度同比增长 55.64%，甘桔冰梅片营收同比增长 60.99%。请问甘桔冰梅片第三季度高速增长的具体驱动因素是什么？9 月基药目录正**

	式实施后的放量情况如何？ 答：感谢您的关注。甘桔冰梅片第三季度的高速增长，主要得益于公司持续深化的学术推广策略以及品牌影响力的不断提升。一是公司通过加强临床循证医学研究，进一步验证了产品的疗效与安全性，增强了医生和患者的认可度；二是随着渠道下沉战略的推进，产品在基层医疗市场的覆盖率显著提高。三是2026年7月甘桔冰梅片新入选《国家基本药物目录》（2026年版），目录发布后入院预期改善，叠加7—8月上年同期低基数影响，9月目录正式实施后放量明显加速。关于基药目录实施后的情况，进入目录有助于提升产品在各级医疗机构的可及性。目前，公司正积极配合各地挂网采购工作，推动产品进院，有望逐步释放增量，但实际进度受各地挂网及进院节奏影响，存在不确定性。具体销售数据及市场表现，请以公司定期报告为准。 **2.公司第三季度利润增速远超营收增速。请问利润增速远高于营收增速的主要原因是什么？这种高增长是否具有可持续性？** 答：感谢您的关注。第三季度利润增速远高于营收增速的主要原因为：一是公司持续加强学术推广与渠道建设，收入端以耳鼻喉科用药及医药商业板块大幅增加为主，收入增量带动经营利润同步提升；二是上年同期受可转债利息费用税会处理差异影响，公司补缴企业所得税及滞纳金合计1,001.95万元，归母净利润基数偏低；三是本期政府补助、理财收益等非经常性收益较上年同期减少，使得扣非归母净利润增速显著高于归母净利润整体增速。非经常性损益波动属阶段性因素，不具备可持续性；但学术推广与渠道建设属连续性动作，公司将继续做深做实，主业经营质效有望保持稳步改善。

	3.年初至报告期末，公司研发费用同比下降13.06%，研发费用下降但研发投入持续加大，两者差异的主要原因是什么？ 答：感谢您的关注。公司高度重视研发创新并且持续保持高强度研发投入，截至报告期末，公司开发支出余额较年初增长76.23%。本年度研发费用的波动主要源于研发节点的差异，公司为加快管线落地，本期加大了外部批件及技术成果的引进力度，相关款项支付时所属项目已处于资本化阶段，因此计入开发支出金额增加；同时受自身研发进程节奏推进影响，部分费用化支出阶段性减少，以及主动优化研发资源配置、提升投入产出效率等因素共同影响所致。 **4.目前公司创新药ORIC-1940临床Ib期研究的进展如何？** 答：感谢您的关注。公司创新药ORIC-1940临床Ib期研究正在按计划有序推进中。目前正在开展全国多中心临床Ib期研究，临床计划顺利。噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH）是一种危及生命的免疫系统过度活化综合征，成人患者绝大多数为继发性HLH（sHLH），主要由感染、恶性肿瘤及自身免疫性疾病诱发，具有起病急、进展快、死亡率高等特点。研究显示，成人HLH总体死亡率约为49.5%，确诊后30天死亡率约34.4%。目前治疗仍主要依赖糖皮质激素、依托泊苷等传统方案，疗效有限，且面临严重感染、骨髓抑制及多器官功能损伤等风险，尤其缺乏能够有效改善成人难治性及恶性肿瘤相关HLH患者生存结局的治疗手段，临床未满足需求显著，市场潜力较大。具体请以公司公告为准。 **5.请问独立董事，公司董事、高级管理人员的合规培训情况如何？公司在防范内幕交易、规范关联交易等方面采取了哪些措施？** 答：各位投资者朋友下午好，我是华森制药独立董事白礼

	西。华森制药高度重视董事、高级管理人员的合规意识培养，定期组织董事、高管及内幕知情人员参加法律法规、监管政策及公司内部制度的专题培训，近期一次培训的专题为《上市公司董事、高级管理人员证券交易合规培训》，通过此次培训进一步强化我们的合规履职能力与风险防范意识。在防范内幕交易方面，公司严格执行《内幕信息知情人登记制度》，对内幕信息知情人进行严格登记和动态管理，并在重大事项筹划、决策及披露的关键节点，及时向董事、高管及内幕信息知情人员提示保密义务，严禁利用内幕信息进行股票交易或建议他人交易，从源头上杜绝违规行为发生。在规范关联交易方面，公司遵循公平、公正、公开的市场原则，严格依据《公司章程》及《关联交易管理制度》履行审议程序和信息披露义务，确保关联交易定价公允、程序合法，切实保障公司及全体股东特别是中小股东的合法权益。 **6.公司对中小股东权益保护的措施有哪些？** 答：感谢您的关注。公司始终将保护中小股东合法权益作为公司治理的核心工作之一，构建了多层次、全方位的权益保护机制。在决策参与方面，公司严格执行股东会网络投票制度，为中小股东参加股东会提供便利，确保其能够充分行使表决权；同时，在审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小股东表决情况单独计票并披露结果，切实反映中小股东意愿。在信息获取方面，公司严格遵守信息披露相关规定，通过法定披露媒体及公司官网等渠道，及时、准确、完整地披露公司经营成果、财务状况及重大事项等信息，保障所有股东平等获取信息的权利。在投资回报方面，公司制定了稳定、持续的利润分配政策，综合考虑公司发展阶段、盈利水平及资金需求，保持合理的现金分红比例，让投资者共享公司发展成果。此外，公司建立了畅通的投资者沟通机制，通过业绩说明会、投资者热线、

	互动易平台等多种方式，积极回应中小股东提问，认真听取意见建议，不断优化公司治理结构，提升公司透明度与公信力。 **7.公司是否考虑将创新药项目进行 license-out 以加速价值兑现？** 答：感谢您的关注。公司始终秉持开放合作的态度，密切跟踪全球医药市场动态与合作机会。公司将持续开展创新药项目商业价值评估，对于具备市场潜力的项目，不排除License-out（对外授权）的可能性。若通过对外授权可加速产品全球开发进程、拓展国际市场覆盖或实现早期价值回报，公司将积极寻求与具备较强研发或商业化实力的国际合作伙伴建立战略合作关系。目前，公司正稳步推进核心管线的自主研发与临床进展，同时保持与国际药企的沟通对接，旨在通过多元灵活的合作模式，充分挖掘产品价值，为股东创造长期回报。商务合作需综合考量项目研发进展、估值水平及整体战略规划，目前暂无明确时间表，相关事项请以公司公告为准。 **8.公司中成药产品如何实现差异化竞争？五大重点品种各有何特色定位？** 答：感谢您的关注。公司五大重点中成药品种为：甘桔冰梅片、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒、六味安神胶囊、八味芪龙颗粒，聚焦耳鼻喉系统、消化系统、精神神经系统三大优势领域，形成特色产品群。公司通过深化循证医学研究，明确各品种的临床定位与药理机制优势，推动产品在细分治疗领域实现差异化竞争。例如，甘桔冰梅片深耕咽喉疾病领域，都梁软胶囊专注头痛治疗，痛泻宁颗粒针对肠易激综合征等消化系统疾病，六味安神胶囊服务于失眠焦虑人群，八味芪龙颗粒则聚焦中风恢复期等心脑血管领域。这种精准定位策略旨在满足不同患者群体的个性化治疗需求，提升产品的核心竞争力与市场影响力。

	9.从长期来看，公司中成药板块的增长空间在哪里？是否有出海或国际化战略规划？ 答：感谢您的关注。长期来看，公司中成药板块的增长主要来源于三个方面：一是基层市场渗透，基药目录品种在基层医疗机构的使用比例有望大幅提升；二是基层医疗机构增量，随着循证证据的不断积累，相关品种在基层医疗机构的处方量仍具备进一步提升空间；三是适应症拓展，部分品种具备拓展适应症的潜力。同时，板块也将受益于国家支持中医药传承创新的政策红利。公司将持续深耕耳鼻喉、消化、精神神经等优势治疗领域，通过加大研发投入、丰富产品管线、拓展适应症范围，挖掘现有大品种潜力并培育新的增长点。此外，公司积极探索国际化发展路径，目前甘桔冰梅片、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒、六味安神胶囊均已获得新加坡注册批文。公司拟通过符合国际标准的循证医学证据，推动中药产品走向国际市场，提升品牌全球影响力。 **10.公司特医食品项目 TY005 和 TY001 已获得注册证书，TY006 已进入临床试验。截至目前，公司特医食品的市场推广情况如何？已覆盖多少终端？** 答：感谢您的关注。公司特医食品业务正处于市场导入与渠道建设阶段。依托公司在医药领域积累的学术推广经验及渠道资源，特医食品项目正逐步在重点区域的医院临床营养科、药店及线上平台进行布局。目前，公司已建成天猫旗舰店、京东旗舰店、拼多多旗舰店、抖音旗舰店、小红书企业店及微信小程序商城等，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。关于具体覆盖的终端数量及销售数据，请以公司定期报告为准。

	11.公司组织架构新设三终端事业部，三终端事业部的“三终端”具体指哪三类终端？ 答：感谢您的关注。公司新设的三终端事业部主要聚焦于基层医疗市场，旨在进一步下沉渠道，提升产品在广阔市场的覆盖率。这里的“三终端”指的是除等级医院（第一终端）和零售药店（第二终端）之外的第三类终端，主要包括诊所、单体药店、村卫生室和社区卫生服务站等基层医疗机构。通过设立专门的事业部，公司将整合资源，加强对基层医生的学术支持与服务，推动核心品种在基层市场的渗透与放量，从而培育新的业绩增长点。 **12.公司如果对发展前景抱有信心，董事长和控股较多的股东是否有意向签署承诺在某个价位以内不减持的意向？公司股价长期低迷，公司是否有意向增强投资者信心做好市值管理？** 答：感谢您的关注。公司将持续做好经营管理各项工作，以稳健的经营业绩和规范的公司治理夯实公司内在价值。同时，公司将严格按照相关法律法规及监管要求，认真履行信息披露义务，积极通过业绩说明会、投资者调研等渠道加强与投资者的沟通交流，增进市场对公司的了解与认同。后续如有涉及股东承诺或市值管理方面的具体安排，公司将依规及时履行信息披露义务。
附件清单（如有）	无