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：2026-006

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	西安招融博瑞私募基金 卫焘 铜梁高净 李明骏 秋水高通 周利琴 承风金萍 汪楚、郑宇 青岛融讯 周洋 灏兴资产 秦晓龙、江胜男 渝融投资 刘帅 海南旭日盛德 宋长茂一行 东北证券 姜博文一行
时间	2026 年 11 月 11 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	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，由周智如女士负责回答： **1. 甘桔冰梅片、都梁软胶囊进入基药目录落地后，进院的谈判空间有多大，后续的市场空间有多大？**

	答：从适应症和治疗领域看，甘桔冰梅片主要用于风热犯肺引起的失音声哑及急性咽炎相关症状；都梁软胶囊用于符合风寒瘀血阻滞证的头痛患者；这两个核心品种都主要针对常见病、多发病，具有较为广泛的临床需求基础。甘桔冰梅片、都梁软胶囊纳入《国家基本药物目录（2026 年版）》后，有利于改善产品在医疗机构，特别是基层医疗机构的准入条件，提升终端覆盖范围。结合相关疾病的临床需求及基层用药场景，公司认为上述产品具备进一步拓展市场的潜力。 公司将持续推进产品循证医学研究与学术推广体系建设，不断强化产品临床价值证据，为进院谈判提供支撑。但纳入基药目录并不等同于产品必然进院或实现销售放量，具体落地仍受各地基药配备使用政策、医疗机构药事遴选及采购安排、临床需求、市场竞争和推广进度等因素影响，短期内对公司经营业绩的具体影响尚无法准确预计。公司已组建专业团队跟进各省份落地工作。从市场空间看，基药身份有利于扩大患者可及性，提升产品在基层市场的渗透率；公司也将结合渠道下沉与终端推广，稳步推进相关产品的市场放量。具体经营数据请以公司定期报告为准。 **2.公司创新药进度最快的 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：关于 ORIC-1940 项目，目前已经完成临床 Ia 期研究，正在按计划开展全国多中心临床 Ib 期研究。ORIC-1940 是全球首个针对噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH）获批开展临床试验的 RIPK1 抑制剂，拟用于继发性 HLH，相关适应症存在尚未充分满足的临床需求。药物研发具有周期长、投入大、风险高等特点，项目能否顺利完成临床试验、获得上市批准及实现商业化均存在不确定性。 在创新药对外合作方面，公司将结合在研项目的临床进展、

	差异化竞争优势、知识产权布局及商业价值评估，积极探索海外授权、联合开发及 NewCo 等多种合作方式。具体合作还取决于临床数据、合作方需求、估值判断、交易条件及谈判进展等因素，目前尚无可披露的明确交易安排或时间表。如后续形成达到披露标准的具体合作，公司将及时履行信息披露义务。 **3.公司三季度实现营收利润双增长的原因？** 答：2026 年三季度公司实现营业收入 2.36 亿元，较上年同期增加 28%，增长主要来源于医药商业板块的放量与核心品种的业绩贡献。从细分产品维度看，耳鼻喉科用药单季度营收同比增长 55.64%，消化系统用药板块单季度也同比增长 9.18%。2026 年三季度，公司归属于上市公司股东的净利润与扣除非经常性损益后的净利润，分别较上年同期增长 106.53%和 399.03%。利润增长主要源于两方面因素：一是在三季度公司营业收入同比增长 28.00%，其中耳鼻喉科用药板块单季度同比增长 55.64%，医药商业板块亦实现大幅增长，共同推动利润提升；二是上年同期受可转债补缴税款及滞纳金影响，归母净利润基数较低。同时，本期政府补助减少、理财收益减少等非经常性损益项目变动，使得单季度扣非归母净利润增速显著高于归母净利润整体增速。 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。 **4.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：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 月目录正式实施后有明显放量。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。 **5.公司销售策略是否有新的变化？** 答：公司销售策略总体保持稳定，继续坚持以公立医院为核心，推动基层医疗机构、私立医院、零售药店及电商平台等渠道协同发展。随着甘桔冰梅片、都梁软胶囊纳入《国家基本药物目录（2026 年版）》，相关产品在各级医疗机构，特别是基层医疗机构的准入条件和终端覆盖机会有望进一步改善。 公司将积极把握新版基药目录实施带来的市场拓展机遇，进一步推进渠道下沉，加快基层及第三终端销售队伍建设，重点加强对县域及基层公立医疗机构、社区卫生服务中心、乡镇卫生院、村卫生室、门诊和诊所等终端的覆盖、学术推广和服务能力；同时强化与零售连锁药店、单体药店等院外渠道的协同，争取将基药目录带来的准入机会逐步转化为终端覆盖和销售增量。 相关产品的实际销售情况仍受各地基药配备使用政策、医疗机构药事遴选和采购安排、临床需求、市场竞争及渠道建设进度等因素影响，具体经营情况请以公司后续披露的定期报告为准。

	6.333 研发目标向 666 迈进，这具体指什么？ 答：333 研发目标是指公司研发项目每年立项三项、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药管线，推动公司仿创结合转型升级。 **7.公司后续对创新药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，具体的费用与计划会根据项目的实际进展情况进行调整，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。 **8.公司销售费用有所降低，是如何对销售费用进行控费的？** 答：公司在销售费用管理上坚持精细化导向，一方面结合各产品线所处生命周期与市场覆盖情况，合理配置资源，推动费用投放向重点品种和核心终端集中，提升单位投入的产出效率；另一方面持续完善预算编制与执行监控机制，对费用支出实行事前审批、事中跟踪、事后评估的全流程管理，强化投入产出分析，及时优化调整投放结构。同时，公司结合合规管理要求，规范销售环节各项支出，压减低效、重复的推广活动，确保销售费用总体保持合理水平，与经营规模和市场拓展节奏相匹配。
附件清单（如有）	无