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：2026-008

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	西部医药 李梦园、杨天笑 平安基金 周思聪 光大保德信基金 高睿婷 淡水泉 胡学森 东方证券自营 王光宇 泓澄投资 胡昕晔
时间	2026 年 11 月 17 日
地点	线上会议
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.华森英诺旗下创新药 ORIC-1940 作为全球首个针对噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH）的 RIPK1 抑制剂，目前已完成临床 Ia 期并正在全国多中心开展 Ib 期研究。请问该项目临床 Ib 期推进是否顺利？对安全性、有效性及市场需求的核心探索有哪些？预计什么时间节点可以看到更多数据验证？**

	答：ORIC-1940 已完成临床 Ia 期研究，正在开展全国多中心临床 Ib 期研究，目前均按照研究计划进行。该 Ib 期研究聚焦难治性成人噬血细胞性淋巴组织细胞增多症（HLH），评估 ORIC-1940 联合依托泊苷、地塞米松的安全性及初步疗效。继发性 HLH 是一类危重的高炎症综合征，部分患者经现有治疗后仍难以控制病情，存在进一步探索治疗方案的临床需求。相关研究已入选第 68 届美国血液学会（ASH）年会口头报告，报告所在时段安排于 2026 年 12 月 12 日，投资者可关注大会公开发布的研究信息。ORIC-1940 尚未获批上市，其安全性和有效性仍需进一步临床研究验证，后续临床研究、上市审批及商业化均存在不确定性，具体情况请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。 **2.全球布局该靶点的 MNC 也有几家，但布局的适应症较为差异化，我们选择该独家适应症进行开发的逻辑是什么？其他家布局该靶点的公司暂时未看到优异的临床获益，我们如何看待该靶点的成药潜力？** 答：公司选择 HLH 作为 ORIC-1940 的研发方向，主要基于临床未满足需求与 RIPK1 靶点生物学机制的匹配。HLH 是一类危重的高炎症综合征，部分患者经现有治疗后仍难以控制病情，需要探索新的干预策略。RIPK1 参与炎症信号和细胞死亡调控，相关临床前研究提示，抑制该通路可能对过度炎症反应产生干预作用。在研发策略方面，部分跨国药企的 RIPK1 抑制剂采用口服给药，探索慢性炎症等疾病领域；ORIC-1940 采用静脉给药，目前聚焦 HLH 这一危重高炎症疾病，旨在探索及时干预炎症反应、减轻相关组织和器官损伤的可能性。未来，公司将结合研发进展和临床需求，探索该项目在急性炎症相关领域的潜在应用。不同疾病的发病机制、药物特性和临床研究设计存在差异，其他项目的研究结果不能直接推断 ORIC-1940 的疗效。

	ORIC-1940 尚未获批上市，其安全性、有效性及该靶点在相关适应症中的临床价值仍需进一步验证。 **3.华森英诺创新药 ORIC-1940 入选 2026ASH 国际学术会议口头报告，后续的临床开发具体计划？** 答：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。公司将结合 Ib 期研究结果，对项目后续临床开发进行评估和推进。创新药临床研究进度受受试者入组、试验实施及研究结果等多种因素影响，后续研发和上市审批均存在不确定性，具体情况请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。 **4.目前创新药子公司在全球业务拓展方面，是否已形成明确的 BD 机会（如海外授权、联合开发、NewCo 等）？现阶段主要障碍和推进关键点是什么？潜在合作方主要关心哪些方向和临床应用场景？** 答：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。具体合作还取决于生物和临床数据、合作方需求、估值判断及交易条件等因素，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。 **5.华森英诺后续的创新管线还有哪些 FIC/BIC 的分子类型，可以关注的临床读出节点及催化剂有哪些？除 ORIC-1940 外，公司还有哪些创新药项目（如 HSN002066C1 片、磷酸 ORIC-1327 滴眼液等）取得临床试验批准？不同管线项目当前推进节点及未来转化路径如何？** 答：公司已建立覆盖药物发现至早期临床研究的创新药研

	发团队及研发管理体系，创新药管线围绕临床需求进行布局，涉及肿瘤、自身免疫性疾病、血液系统疾病等领域，研发方向包括小分子创新药及靶向蛋白降解等。根据公司已披露的信息，除 ORIC-1940 外，HSN002066C1 片和磷酸 ORIC-1327 滴眼液均已获得药物临床试验批准，其中磷酸 ORIC-1327 滴眼液临床拟用于青光眼及高眼压症患者的治疗。截至 2026 年 9 月 30 日，华森英诺与华森奥睿合计已有三个 1.1 类新药项目获得临床批件。各项目将结合研究进展、临床结果及监管要求推进后续研发，具体进展及相关信息请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。创新药研发周期较长，临床研究、上市审批及商业化均存在不确定性。 **6.华森制药在创新药研发平台建设方面，如 CAMDD、PROTAC 平台、高端复杂制剂平台等技术正在如何支撑小分子靶向药物、缓控释制剂和难溶药物增溶研发？有无具体项目案例？** 答：公司围绕小分子创新药与高端复杂制剂两条主线推进平台能力建设。CAMDD 平台主要承担靶点发现、化合物设计与活性筛选等前端研发职能，为小分子靶向药物的立项与先导化合物优化提供支撑；PROTAC 平台聚焦新型降解机制，围绕目标蛋白降解开展分子构建与体内外评价，形成与常规小分子抑制剂互补的技术路径；高端复杂制剂平台则面向缓控释制剂与难溶药物增溶等方向，通过处方工艺设计与释放行为调控，提升药物的体内暴露水平与用药便利性。上述平台目前主要服务于公司自有管线的早期研究与工艺开发，具体项目进展及阶段性成果请以公司定期报告为准。 **7.针对创新药临床进展，公司对创新药投资回报、商业化路径及全球授权合作的展望？** 答：公司对创新药业务的投资回报判断，主要基于管线推

	进节奏与商业化落地路径的综合考量。在临床进展方面，公司将根据各项目所处阶段有序推进关键性临床研究，优先集中资源保障重点品种的研发投入，并依据临床数据质量与竞争格局动态评估后续开发策略。在商业化路径上，公司将以临床价值为导向，结合适应症市场规模、支付能力与渠道覆盖情况，规划差异化的上市策略，同时依托现有销售体系与合规能力，为产品获批后的市场准入与放量做好准备。在全球授权合作方面，公司将保持开放态度，围绕具备差异化优势的品种，积极寻求与境内外企业的合作机会，通过对外授权、联合开发等方式拓展海外市场空间。相关临床进展、合作事项及对投资回报的具体影响，请以公司公告为准。 **8.华森英诺和华森奥睿上半年分别亏损748.5万元、2120万元，公司在稳健经营、创新发展基础上，如何动态调整创新药子公司的资源配置、管线推进与团队建设？** 答：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。在资源配置上，公司结合华森英诺所处研发阶段与资金需求，实行差异化投入安排，对进入关键临床阶段的项目集中保障，对早期探索性项目控制节奏、择优推进，避免资源分散。在管线推进上，公司定期对在研项目进行梳理与评估，依据临床数据、竞争格局与注册路径的可行性动态调整优先级，对进展不及预期或与战略方向偏离的品种及时优化或终止。在团队建设上，公司通过内部培养与外部引进相结合的方式充实关键岗位力量，完善研发骨干的配置与激励机制，提升整体运营效率。调整涉及的具体项目进展和对公司经营业绩的影响，请以公司定期报告为准。

	9.2026H1 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。甘桔冰梅片单 Q3 的高增长持续性如何？进基药后预计甘桔冰梅片、都梁软胶囊明后年的业绩贡献？品种潜在规模？ 答：2026 年三季度，甘桔冰梅片营收同比增长 60.99%，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。进入基药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。 **10.公司贡献收入和利润的主要品种有哪些，能否分板块进行拆分？哪些是近年增速较快、收入利润贡献较大的品种？** 答：公司目前产品线覆盖中成药、仿制药及大健康等多个板块，收入与利润贡献较为集中的品种主要分布在中成药及化学仿制药集采领域。从板块拆分看，中成药板块仍是公司收入和利润的核心来源，其中甘桔冰梅片、都梁软胶囊等独家品种凭借差异化临床价值与品牌积累，在医院终端和零售渠道形成较为稳定的销售规模；化药板块以特色仿制药为主，部分品种在细分治疗领域凭借临床疗效的安全性与经济性、品牌价值及集采准入优势具备一定竞争力；大健康及其他业务板块规模较小，主要作为产品线的补充延伸。

	从近年的增速与贡献看，甘桔冰梅片受益于学术推广深化和渠道下沉推进，收入增速在各品种中表现突出，随着基药目录准入落地，其收入与利润贡献占比有望进一步提升；铝碳酸镁片（咀嚼片）依托循证医学证据积累和临床路径覆盖扩大，保持稳健增长态势，是公司利润的重要支撑品种之一。其余品种整体保持平稳，收入贡献相对分散。关于各板块及主要品种的具体收入、利润数据，请以公司定期报告披露为准。 **11.26Q3 归母+106.53%、扣非端+399.03%，主要的增长来源？单季度的业绩高增速是否可持续？如何展望明年的业绩季度放量节奏？** 答：2026 年三季度公司实现营收利润双增长，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%。利润增长受营业收入同比增长 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等共同推动主营业务利润增长影响；另上年同期受可转债补缴税款及滞纳金影响，上期归母净利润基数较低，放大了同比增速。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。 关于单季度业绩高增速的可持续性，需从经营性与非经常性两个层面客观看待。经营性层面，耳鼻喉科用药板块的增长与公司学术推广深化、渠道下沉推进及基药目录落地后终端放量密切相关，具备一定延续基础，但单季度增速受上年同期基数、渠道备货节奏及终端动销情况影响较大，尚不宜简单线性外推至全年。非经常性层面，上年同期可转债补缴税款及滞纳金形成的低基数属于一次性因素，随着基数效应消退，后续归母净利润增速可能逐步回落至与经营性增长相匹配的水平，扣非增速与归母增速之间的差距亦有望收窄，其变化仍取决于后

	续非经常性损益情况。 关于明年业绩的季度放量节奏，从行业规律看，耳鼻喉科用药存在一定的季节性特征，秋冬季为传统销售旺季，叠加基药目录实施后各地挂网采购与进院工作逐步推进，基药目录实施可能逐步带来增量，但各季度收入仍受挂网进院、渠道备货、终端动销及季节性等因素影响；需关注各地挂网及进院进度、终端实际消化情况以及医药商业板块收入结构变化对整体增速的影响。具体业绩情况请以公司定期报告为准。 **12.政府补助、理财收益等非经常项对于 q4 和明年的潜在贡献？** 答：政府补助方面，公司取得的补助主要与研发项目、产业扶持等政策性事项相关，具有一定的偶发性和不确定性，各期确认金额取决于当年实际获批项目及验收进度，难以形成稳定可预期的贡献；理财收益方面，其水平主要受公司闲置资金规模与市场利率环境影响，在利率中枢总体下行的背景下，后续理财收益率或面临一定压力，收益贡献预计保持平稳或有所回落。整体看，非经常性损益对公司利润的影响更多体现为阶段性、波动性特征，不宜作为判断公司持续盈利能力的依据，q4 及明年的具体贡献金额取决于政府补助实际到账情况及资金理财运作结果，存在不确定性。公司将继续聚焦主业经营，以经营性利润的稳步增长作为业绩的核心支撑，相关非经常性损益的具体情况请以公司定期报告为准。 **13.研发费用、销售费用如何展望？** 答：在研发投入方面，公司坚持以临床价值与产品竞争力为导向开展研发投入，重点围绕现有重点品种的循证医学证据完善、适应症拓展及特色仿制药的工艺优化等方向推进，整体投入规模预计保持相对稳定。创新药领域公司会持续进行投入，

	但随着部分在研项目进入不同研究阶段，各期费用化支出可能呈现一定波动，若涉及资本化处理，其节奏亦将取决于项目实际进展及相应判断标准，具体研发投入结构及费用化比例请以公司定期报告为准。 销售费用方面，公司持续推进营销体系优化和渠道结构升级，学术推广活动更加强调投入产出效率与终端动销质量的匹配。在耳鼻喉科用药等核心品种借助基药目录落地加快进院和渠道下沉的背景下，市场推广及终端维护投入仍将保持必要强度，但公司同步加强费用精细化管控，注重压降低效投入、提升费用使用效率。综合来看，销售费用受公司运营规划、推广活动安排及渠道建设投入等因素共同影响。具体数据请以公司定期报告披露为准。 **14.333 研发目标向 666 迈进，今明年立项、报批、获批的品种可能有哪些？预计会对业绩有多少增厚？** 答：公司始终坚持创新驱动发展，持续完善产品管线布局。2026 年公司已获批盐酸丁螺环酮片、硫酸氢氯吡格雷片、奥利司他胶囊。公司将结合临床需求、市场竞争格局及自身研发优势，有序推进在研品种的立项、研发及注册申报工作。新品种获批后的上市进度与市场表现，受市场竞争、集采政策、终端推广等多重因素影响，对公司业绩的具体影响存在不确定性，目前无法准确预计。公司产品研发、注册及获批等重大进展，将严格按照相关法律法规及规范性文件要求及时履行信息披露义务，相关进展请以公司公告及定期报告为准。 **15.公司后续的分红、回购和激励计划？** 答：公司高度重视投资者回报，坚持与股东共享发展成果。2026 年公司已完成 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。 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，未来会根据需要考虑推出新的股权激励方案。
附件清单（如有）	无