

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：2025-006

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	通过“路演中”网络平台参与公司 2024 年度暨 2025 年一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 28 日
地点	公司 2 楼会议室
上市公司接待人姓名	游洪涛（董事长、总经理） 游雪丹（副总经理、董事、董事会秘书） 李嘉明（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）
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、李嘉明先生、彭晓燕女士、周智如女士负责回答： 1. 在创新药方面，请问目前研发管线的情况如何？研发进度是否符合预期？ 答：2025 年 5 月，华森英诺通过对华森制药参股创新药企业成都奥睿药业有限公司（以下简称“奥睿药业”）的增持控

	股，全面整合奥睿药业的研发管线、团队以及设备设施，进一步提升华森英诺小分子创新药研发能力。 通过与奥睿药业整合，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，潜在适应症覆盖肿瘤及自免性疾病领域，适应症及潜在适应症包含嗜血细胞综合征（HLH）、青光眼、肿瘤免疫以及肺癌、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 正在进行临床 Ia/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。另外，公司计划在今年底之前与明年第一季度分别提交另外两个项目的 IND 申请。通过自研管线的推动以及与参股企业的资源整合，华森英诺已经由临床前阶段的生物技术公司成长为临床阶段的生物技术公司。 公司已经建成多个创新药自主研发平台：计算机辅助的多维度药物发现平台（主要包括靶点发现和验证平台、基于靶点结构的药化设计和合成平台、体外生物学研究平台、临床前药理毒理研究平台、ADME 及 DMPK 评价平台、CMC 开发平台）以及蛋白质靶向降解嵌合体 (PROTAC) 平台。截至目前公司已申请专利 35 项, 包括 PCT 专利 17 项, 已公开专利 29 项，授权 9 项。 2. 公司 2024 年年报营收同比增长但 2025 年一季度增长缓慢，具体原因是什么？ 答：2024 年，公司实现营业收入 7.75 亿元，较上年同期增加 12.04%。收入端增长主要因为 2024 年公司中药品种增长强劲，五大重点中成药收入同比增长 21.71%，其中甘桔冰梅片销售收入同比增长 29.97%，六味安神胶囊销售收入同比增长 23.38%。
--	--

	在 2025 年一季度，公司实现营业收入 2.39 亿元，整体收入较上年同期增加 4.62%，收入增速放缓主要为上年同期流感高发，患者多出现咽喉不适症状，公司权重产品甘桔冰梅片受市场需求影响出现阶段性销量大幅增加，而本期市场需求阶段性减弱，权重品种甘桔冰梅片销售收入同比下滑。整体看来五大重点中成药一季度营收略微增长 0.93%，其中六味安神胶囊增长 32.10%，痛泻宁颗粒增长 80.24%，体现出较好的增长势头与产品市场潜力。与此同时国家药品集采品种（包含二轮续标品种）报告期内整体增长 28.71%，体现了公司在集采大背景下较强的政策解读能力、市场准入能力以及终端执行力。 公司始终坚持稳健的经营策略，通过不断强化研发投入力度，积极推动创新转型进程，优化产品结构，成功构建了“三三三”管线布局。与此同时，新产品已陆续投放市场，预计将在未来为公司带来业绩增量，形成新的利润增长点。相信未来会创造更好的业绩，为投资者带来回报。 3. 公司对特医食品是如何进行推广的，公司的特医食品生产线什么时候释放产能？ 答：公司目前拥有特医食品自研项目 4 项。公司 TY005 项目已于今年获得国家市场监督管理总局核准签发的《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》，该批件是公司及重庆市首个特殊医学用途配方食品注册证书，代表着公司在特医食品领域实现了零的突破，为重庆市特医食品领域填补了市场空白，有助于提升公司的市场竞争力。目前公司正在进行新产品的上市导入期的相关工作，后续公司将积极推进该产品的生产及上市销售，特医食品生产线将逐步释放产能。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、微信小程序商城公司等，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。
--	---

4. 对于重点中成药产品的再开发，公司有何规划？

答：华森五大重点中成药甘桔冰梅片、痛泻宁颗粒、都梁软胶囊、八味芪龙颗粒、六味安神胶囊，皆为中药优势病种领域用药，且属于常见病、多发病、慢性病，仍然具备市场潜力，仍处于成长期。

为进一步扩大重点中成药的市场竞争优势，公司积极开展重点中成药中保续期工作。2024 年公司重点中成药八味芪龙颗粒和六味安神胶囊获批国家首家中药二级保护品种，为两款产品延迟 7 年保护期。2025 年一季度公司五大重点中成药收入同比增长 24.49%，年初至报告期末五大重点中成药收入同比增长 31.44%，其中甘桔冰梅片收入报告期内同比增长 38.84%，年初至报告期末甘桔冰梅片销售收入同比增长 54.36%。中成药板块具有较强的韧性，仍然为公司业绩压舱石。

与此同时，公司非常重视构建重点品种的学术体系，持续推进公司重点产品进入国家级学会指南/共识，进而持续推进高质量高层次的学术推广活动，从而实现产品信息被精准地传递至市场终端，为市场准入提供扎实的学术基础。

截至目前公司核心品种五大重点中成药，共计获得 32 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，体现了学术机构及市场对公司产品的临床价值、科学价值和市场价格的高度认可。

同时，在集采常态化的大背景下，公司也高度关注五大重点中成药的技术市场推广工作以及准入工作，持续推进中成药板块的高质量发展。

5. 公司在 2024 年和 2025 年一季度均有产品出口海外，请问具体的情况？

答：近几年公司通过提前布局，陆续在海外 market 有了一定

	的突破。2023 年 5 月公司第五期生产基地以零缺陷通过了美国 FDA 的 cGMP 现场检查，标志着公司 GMP 管理体系已达到较高水平，为质量国际化及产能国际化奠定基础。 同时，公司重点中成药产品甘桔冰梅片、六味安神胶囊和都梁软胶囊分别于 2024 年 9 月、2025 年 2 月和 2025 年 4 月成功获得新加坡注册批文，标志着公司产品具备在新加坡市场销售的资质，而且为公司境外产品结构与产品管线的拓展开辟了新的道路，成为公司中成药产品出口海外的关键里程碑。这不仅彰显了国际社会对公司产品品质的肯定，也展现出公司在研发创新和市场拓展方面的持续追求。 6. 公司在市值管理上有什么举措？ 答：目前公司处于医药行业转型升级以及公司转型升级的关键期，公司核心股东、董事会及管理层主要还是践行长期主意，关注公司可持续发展竞争优势的积累，以提振公司基本面，促进公司转型升级为首要考量，整体推进公司发展战略落地，以企业发展带动市值发展。另外，为更好地与投资者进行沟通，传递公司经营与战略信息，公司加强了与投资者的沟通，定期举办投资者关系活动，如业绩说明会、投资者交流会等，及时传递公司的经营动态和未来发展规划，增强投资者对公司的信心。其次，公司注重信息披露的准确性和透明度，严格按照相关法律法规和监管要求，及时、真实、准确、完整地披露公司重大信息，确保所有投资者能够平等获取公司信息。这些市值管理举措的实施，有助于提升公司的市场形象和品牌价值，为公司的长期发展奠定坚实基础。 7. 请问在公司编制定期报告的过程中，独立董事是怎样发挥监督作用的？ 答：各位投资者朋友，大家下午好。我是华森制药独立董
--	---

事李嘉明。华森制药董事会下设审计委员会，其成员中独立董事超过半数，我作为独立董事中的会计专业人士，由我担任会议召集人。在财务报表的编制期间，我们与内部审计和外部审计师保持联系和沟通。在公司定期报告定稿后，我们会对定期报告的内容进行全面审查，重点关注报告内容的真实性、完整性和准确性，以及公司内部控制的有效性。在年度报告审计过程中，审计委员会与外审机构定期召开会议，关注内容包括但不限于外部审计的独立性、审计计划合理性、审计过程中遇到的问题等等。如果对于报告中的关键数据和假设有质疑，我们会与公司董秘及财务负责人交流意见，或者在董事会会议中提出疑问，得到管理层合理的解释后，才会对定期报告发表明确同意的意见。我们通过以上方式，充分履行独立董事的监督职责。

8. 公司未来的发展战略是什么？如何维持公司在市场上的竞争优势？

答：未来公司战略将继续聚焦高质量发展，继续坚持以人才为基石，践行创新驱动的发展战略。公司将立足三大优势领域——消化领域、耳鼻喉领域、精神神经领域，并快速向癌症、免疫、呼吸、代谢等疾病领域拓展，整体提升公司技术壁垒，解决药物研发及药品经营管理中的难点与痛点，从而提升公司价值。

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“十四五”期间实现“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。 在市场营销管理方面，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。 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（NoAction 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。 最后在人才战略方面，公司将以全面创新和人才引进与培育为抓手，优化薪酬与绩效考核制度，建立健全常态化的激励机制促进员工全面发展，进一步打造“华森文化”，努力推进“做中国最好的药，走向世界”的企业愿景。
附件清单（如有）	无