

重庆华森制药股份有限公司

2024 年度董事会工作报告



二〇二五年四月

目 录

一、 概述.....	3
(一) 2024 年行业趋势概览.....	3
(二) 报告期经营情况.....	4
(三) 报告期经营历程回顾.....	5
二、 报告期内主要财务指标及管理层讨论分析.....	12
(一) 主要财务数据和指标.....	12
(二) 资产.....	12
(三) 负债.....	13
(四) 经营状况.....	13
(五) 现金流量情况.....	14
(六) 研发投入情况.....	15
三、 主要控股参股公司分析.....	20
四、 报告期内董事会工作情况.....	23
(一) 董事会工作情况.....	23
(二) 独立董事工作情况.....	24
(三) 董事会下设专门委员会工作情况.....	24
五、 公司未来发展的展望.....	25
(一) 公司发展战略.....	25
(二) 2025 年经营计划.....	28
(三) 公司可能存在的经营风险及应对措施.....	29

一、概述

（一）2024 年行业趋势概览

2024 年是中华人民共和国成立 75 周年，是实现“十四五”规划目标任务的关键一年。医药行业在“提质、保供、控费、纠偏”的行业基调下经历了集采深化、医疗合规常态化带来的动荡与重置，行业持续结构性调整。根据国家统计局数据，2024 年规模以上医药工业增加值同比增长 3.4%；规模以上企业实现营业收入 29762.7 亿元，同比持平；实现利润 4050.9 亿元，同比下降 0.9%。三项指标增速一正一平一负，好于 2023 年的均为负增长。与全国工业相比，工业增加值、营业收入的增速分别低于全国工业整体增速 2.4 个百分点、2.1 个百分点，利润增速高于全国工业 2.4 个百分点。分子行业看，化学原料药、医疗仪器设备及器械两个子行业营业收入和利润实现双增长；中药饮片、生物制品、药用辅料及包装材料等 3 个子行业利润为负增长；化学制剂、中成药、制药专用设备等 3 个子行业营业收入和利润均为负增长。受到国家第十批集采、多批次地方联盟集采持续提质扩面、“四同药品”医保价格治理、市场竞争加剧等因素影响，部分医药产品价格持续走低，制药企业的生产和营销承压增大。

创新与出海成为医药行业年度关键词，当下医药行业处在结构调整、转型升级、自主创新的过渡阶段，虽然受产品价格下滑、消费增长缓慢等多方面因素扰动，但在国家医药政策组合拳下复苏趋势延续，稳中带攻。

创新药的发展仍然是 2024 年国家和地方政策大力支持的重点方向，2024 年 3 月“创新药”一词首次写入政府工作报告，随之 2024 年 7 月 5 日国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，要求全链条强化政策保障，统筹用好价格管理、医保支付、商业保险、药品配备使用、投融资等政策，优化审评审批和医疗机构考核机制，合力助推创新药突破发展。

同时，2024 年医药行业合规经营也在持续深入推进，《医药企业防范商业贿赂风险合规指引（征求意见稿）》是首个国家层面的医药合规指引文件，针对涉及医疗专业人士的九大高风险活动类别，按照“应当”“可以”“建议”“倡导”四个层级进行了分类规范，提示了未来的重点监管领域；《医药代表管理办法（征求意见稿）》对药品上市许可持有人管理、医药代表备案管理、医药代表药品学术推广管理做了明确的规定。

近期，2025 年政府工作报告正式发布，其中就医药板块提出多条重点要求，一是要健全药品价格形成机制，制定创新药目录，支持创新药发展；二是完善中医药传承创新发展机制，推动中医药事业和产业高质量发展；三是加强疾病预防控制体系建设，统筹做好重点传染病防控。整体来看，政府工作报告为医药行业明确了创新驱动、质量优先、支付协同的发展路径，其中创新药、中药、诊断试剂等细分领域或将率先迎来利好政策落地。

综合分析，医药行业依然保持着其朝阳产业的特质，充满着发展的潜力。随着人口老龄化趋势的加剧，对医疗服务的需求持续上升，为该行业开辟了广阔的发展前景。与此同时，政府正积极推出一系列产业政策，旨在引导医药行业向高质量发展迈进。尽管 2024 年全球经济环境面临诸多挑战，医药行业仍处于关键的变革时期，机遇与挑战并存。在这样的背景下，新技术、新需求和新商业模式不断涌现，医药企业正积极适应这些变化，不断进行创新和拓展。他们不仅从院内市场向院外市场扩展，还从国内市场向国际市场迈进，同时推动产品从低端向高端升级，以及产业链从单一向多元化发展。展望 2025 年，医药行业有望进入一个新的发展周期，成为见证硕果累累的一年。

（二）报告期经营情况

在公司董事会的领导下，公司持续秉承“稳健经营、创新发展”的经营目标，旨在复杂多变的经济和市场环境中实现平稳过渡，并为未来高质量发展奠定基础。

报告期内，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报告期内公司中药品种增长强劲，五大独家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%。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 7,673.02 万元，较上年同期增加 134.66%；归属于上市公司股东的扣非净利润 5,121.03 万元，较上年同期增加 146.94%；报告期内基本每股收益及稀释每股收益较上年同期增加 134.61%。利润端增长的主要原因为本期主营业务收入增加引起的毛利增加。报告期内，公司实现经营活动产生的现金流量净额 1.62 亿元，占净利润的 210.83%，公司净利润质量较好。经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 26.25%，主要为上年同期收到受限资金解封转回而本期无相关事项所致，剔除该特殊因素的影响后，报告期内经营活动产生的现金流量净额同比增加 33.10%。

（三）报告期经营历程回顾

2024 年，公司董事会和管理层依然展现出对宏观经济环境和行业发展动态的深刻洞察力，迅速作出反应并积极布局，致力于提高公司的核心竞争力，确保公司的持续发展。公司的主要工作集中在三个方面：新品研发、创新营销和高效生产。这些重点领域的投入，旨在帮助公司在未来的市场竞争中取得更大的优势。

（1）聚焦创新、在研项目推进有序

公司仍然高度重视研发创新并且持续保持高强度研发投入，报告期内，公司进行研发投入 7,303.24 元，占营业收入 9.43%；研发费用占营业收入 7.63%。公司持续加大技术平台建设力度，在通用型技术平台建设方面报告期内公司持续进行高端复杂制剂技术平台、反向研究技术以及特医食品技术平台建设，配备了旋压式挤出滚圆机、双螺杆热熔挤出机、喷雾干燥机、气流粉碎机、多功能流化床等核心研究设备。高端复杂制剂技术平台主要围绕缓控释制剂技术、难溶药物增溶技术等进行储备，公司现已掌握定向释放/胃滞留缓释技术、膜控和骨架缓释技术等方向复杂缓控释技术，已具备微化、固体分散体、液体胶囊、自乳化等难溶性药物增溶技术研究能力，涵盖神经类疾病、代谢类疾病、精神类领域及肿瘤等相关疾病领域产品。在药物反向研究技术平台方面，公司积累了显微图像识别、拉曼光谱解析、微量成分定性定量检测等技术，为各类药品研发提供了有力的保障。在特医食品技术平台建设方面，公司建立了配方设计、工艺设计与产业化研究、标准建立等研究基础，全方位保障蛋白组件、流质食品、特定全营养等各类食品研究开发。

在创新药研发技术平台建设方面，公司定位国际市场，追求同类第一(First-In-Class)和同类最佳(Best-In-Class)项目，打造具有国际竞争力的且具有前瞻性及差异化特点的自主研发平台和研发管线，进一步完善计算机辅助的多维度药物发现平台 CAMDD (Computer-Aided Multi-Dimensional Drug Discovery) 的建设，在前沿技术布局方面布局 PROTAC 技术领域，初步建立 PROTAC 药物研发平台。

与此同时，报告期内公司重点中成药甘桔冰梅片成功获得新加坡注册批文，成为公司首个在海外市场实现注册的产品；截至本报告披露日，公司重点中成药六味安神胶囊、都梁软胶囊陆续获得新加坡注册批文，公司重点产品的海外成功

注册，标志着公司具备在新加坡市场销售该产品的资格，这不仅拓展了公司境外的产品结构和产品管线，而且为未来更多产品在海外市场的注册及市场拓展奠定了坚实基础，同时促进了公司海内外协作体系的稳健发展。此外，公司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，为两款中成药品种延迟 7 年保护期，充分体现了公司在中医药领域的深厚底蕴与持续创新能力。公司将继续坚持科技创新高质量发展之路，不断向技术壁垒更高的创新药、高端复杂制剂、高端仿制药领域突破。

● 创新药研发

报告期内公司持续完善创新药团队、体系及核心技术平台建设，抓紧推进在研管线研发进度，公司目前正在快速推进 4 条创新药研发管线，潜在适应症覆盖肿瘤免疫以及肺癌、乳腺癌、结直肠癌、胰腺癌等多种实体瘤。目前随着项目研发进度，部分项目已经公开或提交化合物专利申请，报告期内公司共申请创新药化合物发明专利 4 项，其中授权 1 项；截至报告期末公司共申请创新药化合物发明专利 17 项，其中 PCT 专利 6 项，授权 4 项。此外，目前有 1 个项目已显示出体内较好的药效数据，目前已经达成 PCC，并已经推进至 IND-Enabling 研究阶段，预计 2025 年完成 IND 申报。

为更好地发展创新药板块，公司于 2022 年底设立北京华森英诺生物科技有限公司，全面承接公司创新药研发项目，负责肿瘤类创新药研发业务。报告期内，鉴于经营与发展的需求，公司已将全资子公司北京华森英诺生物科技有限公司的注册地迁回重庆，并于 2024 年 10 月顺利完成工商变更登记手续，正式更名为重庆华森英诺生物科技有限公司（以下简称“华森英诺”），此举旨在更好地推动创新药物板块的发展。

2024 年 4 月，公司第一个 FIC 小分子全球创新药 HSN003 项目以及 BIC 小分子创新药 HSN002 项目的部分研究成果已经在 2024 年美国癌症研究协会（AACR）年会上以壁报的形式展示，标志着公司创新能力与国际化接轨的第一步。9 月，HSN002 已经按“特异性 PARPX 抑制剂”项目申报由重庆市科学技术局组织的重庆市科技攻关“揭榜挂帅”项目，华森英诺担任生物医药重大专项项目“特异性 PARPX 抑制剂”的牵头揭榜单位。

表 1：报告期内创新药项目一览表

治疗领域	项目编号	适应症	靶点	药物结构/形式	研发阶段	产品定位
肿瘤	HSN002	肿瘤免疫	Parp7	小分子	临床前	同类最佳 (BIC)
	HSN003	结直肠癌、胰腺癌等实体瘤	Usp21	小分子	临床前	同类第一 (FIC)
	HSN005	肺癌、胰腺癌、结直肠癌	未披露	PROTAC	临床前	同类最佳 (BIC)
	HSN006	血液瘤	未披露	小分子	临床前	同类第一 (FIC)

注：HSN001、HSN004 为暂缓研究状态，后续公司根据实际情况决定是否进一步推进研究。

● 仿制药、中成药及特医食品的研发

在集采常态化的大背景下，公司紧密结合自身特色，积极布局仿制药、中成药及特医食品研发管线，力争做到研发速度快、制造成本低、技术壁垒高。报告期内，公司始终秉承研发全成本理念，从研发源头开始，不断优化成本结构，以在集采的大背景下获取竞争优势。公司通过全面而精细的立项评估机制，综合考虑临床优势、市场潜力、竞争态势、专利分析、技术可行性及投入产出比等多维度因素，精心筛选出与公司战略高度契合的项目。在此基础上，公司制定了严谨的研发计划，采用项目管理和质量管理的双重保障机制，确保研发过程的高效与高质量。通过持续夯实专业知识，提升技术水平，公司创新性地实施了研发项目的“1+3 模式”，即一次中试试验加三次工艺验证，成功构建了从实验室到工厂的顺畅转移体系，显著提升了研发效率，同时大幅降低了研发成本。此外，在 BE 试验方面，公司稳扎稳打，凭借过硬的专业技术、缜密的临床方案设计以及严格的过程控制，成功实现了高难度、高变异项目一次性正式 BE 试验的高成功率，极大地减少了 BE 试验的费用支出。同时，公司持续强化专利挑战能力，仿制药专利无效挑战和规避专利项目的数量不断增加，充分展现了公司在仿制药研发领域技术实力的持续提升，也为相关药物在未来的市场竞争中赢得了宝贵的先发优势。通过这些举措，公司不仅在研发效率和质量上取得了显著突破，还在仿制药领域的技术创新和市场竞争中占据了有利地位，为未来的持续发展奠定了坚实基础。

报告期内，公司不断推进在研管线内的研发项目，截至目前共拥有在研制剂和原料药研发项目 27 项，特医食品 4 项，其中报告期内新立项项目 6 项、完成中国注册申报 4 项（含特医食品 1 项）、完成新加坡注册备案 4 项，获得药品注册批件项目 3 项。仿制药及中成药的开发是公司营收和利润持续增长以及现金流的保障，通过持续加强研发投入和不断完善研发团队建设，公司已经建成“三三三”管线格局，即每年至少立项三项、申报三项、上市三项。新品种的不断上市将为公司提供稳定的利润增量，将为公司转型升级提供有力的业绩保障。

表 2：化学仿制药及改良型创新药重点项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	甲磺酸雷沙吉兰片	4 类	神经类，帕金森	获得药品注册证书
2	富马酸沃诺拉赞片	4 类	消化类，胃食管反流，消化性溃疡等	获得药品注册证书
3	盐酸丁螺环酮片	3 类	精神神经类，焦虑症	审评审批
4	阿戈美拉汀片	4 类	精神类，抗抑郁	获得药品注册证书
5	磷酸芦可替尼片	4 类	肿瘤，骨髓纤维化	审评审批
6	克唑替尼胶囊	4 类	肺癌	审评审批
7	C3802	4 类	代谢类药物	申报资料撰写
8	C4002	4 类	疼痛	小试研究
9	C4102	4 类	免疫类	小试研究
10	C4202	3 类	神经类	审评审批
11	C4302	4 类	神经类	正式 BE 试验
12	CX001	2.2 类	疼痛	Pre-IND
13	C4402	4 类	抗肿瘤	正式 BE 试验
14	C4502	4 类	代谢类药物	中试研究
15	C4902	4 类	抗肿瘤	小试研究
16	C5002	4 类	消化类，用于缓解慢性胃炎伴有的消化系统症状	小试研究

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
17	C5102	4 类	心血管类	小试研究
18	C5202	4 类	抗肿瘤	立项
19	C5302	4 类	抗肿瘤	立项
20	C5402	4 类	内分泌类	立项
21	C5502	4 类	消化类	立项
22	阿戈美拉汀原料药	原料药	-	备案获批
23	C4001	原料药	-	工艺验证
24	C5401	原料药	-	立项
25	C5501	原料药	-	立项

表 3：报告期内中药项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	小儿咽扁颗粒	MAH 变更	清热利咽，解毒止痛。用于小儿肺卫热盛所致的喉痹、乳蛾，症见咽喉肿痛、咳嗽痰盛、口舌糜烂；急性咽炎、急性扁桃腺炎见上述证候者。	生产场地转移获批
2	健儿消食口服液	MAH 变更	健脾益胃，理气消食。用于小儿饮食不节损伤脾胃引起的纳呆食少，脘胀腹满，手足心热，自汗乏力，大便不调，以至厌食、恶食。	进行持有人变更

表 4：报告期内特医食品项目一览表

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
1	TY001	特医食品	营养类，肠功能紊乱、手术后早期或者分娩过程补充能量	审评审批
2	TY002	特医食品	营养类，减重手术后营养补充	小试研究
3	TY005	特医食品	10 岁以上特定疾病或医学状况下需要补充蛋白质的人群。	获得注册证书

序号	项目名称	注册分类	治疗领域及适应症	最新研发进度（截至披露日）
4	TY006	特医食品	适用于 10 岁以上因进食受限、消化吸收障碍、代谢紊乱或疾病状态下对营养素或膳食有特殊需求的肿瘤患者。	工艺验证

（2）创新营销、蓄力发展

在公司董事会的领导下，公司继续践行“稳健经营、创新发展”的经营目标，旨在复杂多变的经济和市场环境中实现平稳过渡，并为未来高质量发展奠定基础。报告期内，五大独家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%。整体看来中成药板块仍然表现出较强的韧性，起到了业绩压舱石的作用。在新产品导入方面，公司近两年上市的新品种如奥美拉唑碳酸氢钠胶囊、奥美沙坦酯氨氯地平片、平消片及苍耳子鼻炎胶囊等品种已经逐步实现销售收入。

在渠道管理方面，公司不断开拓增量医疗机构市场，深耕存量医疗机构终端。报告期内公司公立医院终端客户与基层医疗机构终端客户家数以及品种进院家数均进一步提升，现已覆盖全国近 12000 家等级公立医院，近 16000 家基层医疗机构。除公立医院和基层医疗机构渠道以外，公司亦不断拓展私立医院、零售以及电商平台的渠道网络，终端呈现更加多元化的态势。

公司始终相信只有真正具有“学术力”的产品才能在市场上走得更远，因此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临床指南/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。报告期内，公司核心品种痛泻宁颗粒完成《痛泻宁颗粒治疗腹泻型肠易激综合征肝气犯脾证的临床综合评价》，其临床综合价值被评为 A 级，证据充足，结果确定；甘桔冰梅片完成《甘桔冰梅片治疗急性咽炎的临床综合评价》，其临床综合价值被评为 A 级，证据充足，结果确定；甘桔冰梅片完成《甘桔冰梅片治疗急性咽炎的 Meta 分析和成本-效果分析》，与清咽滴丸比较，甘桔冰梅片疗效更好，成本更低，具有明显经济学优势；公司重点中成药产品甘桔冰梅片、八味芪龙颗粒、六味安神胶囊均获批国家首家中药二级保护品种。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、科学价值和市场价值高度认可。

结合公司研发管线“三三三”规划，即每年至少三个产品立项、三个产品报批、三个产品上市，公司营销团队也利用现有的成熟的销售体系积极向市场导入新产品，期待形成新的业绩增长点。目前公司正积极推进新上市品种阿戈美拉汀片、国家第十批集采中选品种复方聚乙二醇电解质散(III)和甲磺酸雷沙吉兰片、首个获批特殊医学食品特易美® 蛋白质组件等产品的市场推广工作。与此同时，公司将持续强化市场准入管理，坚持学术推广，加强市场人员学术能力培养，加大实施星火计划力度，拓宽销售渠道和网络，践行以公立医院为主，带动民营医院、基层医疗机构、零售连锁药房及电商平台齐头并进的发展思路，全力打造以五朵金花为核心的亿级黄金产品群，践行中西并重的发展战略，拓宽集采品种的院外市场，打造零售市场端品牌，聚焦核心业务，实现市场销售的高质量发展。

互联网+医疗为发展趋势，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、微信小程序商城并陆续推出以大健康消费品为底层逻辑的“严品森活”系列产品，产品可分为食品类包括山楂鸡内金软糖、蓝莓叶黄素酯软糖、元夜茶、早 C 晚 A 茶、诺丽果益生菌白芸豆酵素果冻、燕窝胶原蛋白肽果冻、“小柑桔”青果乌梅压片糖等产品；保健品类包括氨糖软骨素钙胶囊、乳铁蛋白乳清蛋白粉、鱼油 DHA 藻油软胶囊、褪黑素、维生素 C 片等产品集群。基于品牌中成药和大健康食品的消费品属性，公司将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。截至报告期末，公司电商平台销售额已突破 1300 万元，较上年同比增长 116.67%。公司将以“华森”为品牌基石，通过不断推出“严品森活”大健康产品集群，以新媒体营销平台为媒介，进一步深挖大健康消费市场，持续寻找公司新的业绩增长点。与此同时，公司也在持续打造品牌力，提升软实力。报告期内，公司入选由世界品牌实验室(World Brand Lab)发布的 2024 年《中国 500 最具价值品牌》榜单，此次入选彰显了公司品牌建设卓越成效，品牌影响力和公信力得到肯定，也是公司深耕医疗领域不断发展的印证。

(3) 高效生产，持续控本增效，打造国际标准的生产质量体系

报告期内，公司在产品生产及质量管控方面持续优化流程，不断提高生产效率和产品质量，有效防范生产过程中的质量与安全风险，产品始终保持出厂成品检验、药监局抽检、国家评价性抽检和市场抽检合格率“四个 100%”，坚决保障市场产品的高质量供应。募投项目“第五期 GMP 生产基地项目”建成后，极大地释放了产能，解决了过去产能严重不足的问题。为更快地提高产能利用率降低生产成本，公司积极对外拓展 CMO 和 CDMO 业务，将部分闲置产能对委托业务客户进行开放，且该部分业务已经开始产生现金流入。与此同时，公司已于 2022 年 6 月建成川渝地区首个特医食品生产基地，特医食品项目 TY001 已进入审评审批阶段；TY002 已进入小试研究阶段。TY005 项目在 2025 年 2 月获得首个特殊医学用途配方食品注册证书，该证书不仅是公司及重庆市首个此类注册证书，也标志着公司在特医食品领域实现零的突破，为重庆市特医食品领域填补了市场空白。

二、报告期内主要财务指标及管理层讨论分析

（一）主要财务数据和指标

	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入（元）	774,819,866.89	691,542,793.48	12.04%	785,182,813.58
归属于上市公司股东的净利润（元）	76,730,225.12	32,699,150.22	134.66%	98,400,635.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	51,210,295.72	20,738,116.85	146.94%	82,457,850.02
经营活动产生的现金流量净额（元）	161,766,809.02	219,341,327.29	-26.25%	13,044,979.35
基本每股收益（元/股）	0.1837	0.0783	134.61%	0.2441
稀释每股收益（元/股）	0.1837	0.0783	134.61%	0.2441
加权平均净资产收益率	4.68%	2.03%	2.65%	7.36%
	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产（元）	1,917,549,589.00	1,851,453,889.14	3.57%	1,866,666,731.37
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,659,998,278.38	1,617,921,007.43	2.60%	1,610,389,994.53

（二）资产

单位：元

整体来看，公司资产规模报告期内因经营结余略有上升，流动资产占总资产

项目	2024 年 12 月 31 日	占总资产 比重	2023 年 12 月 31 日	占总资产 比重	同比增减 幅度
总资产	1,917,549,589.00	100.00%	1,851,453,889.14	100.00%	3.57%
流动资产	1,031,344,511.28	53.78%	894,638,934.15	48.32%	15.28%
非流动资产	886,205,077.72	46.22%	956,814,954.99	51.68%	-7.38%

超过 50%，公司整体资产质量相对较好。

（三）负债

单位：元

项目	2024 年 12 月 31 日	占总负债比重	2023 年 12 月 31 日	占总负债比重	同比增减 幅度
总负债	257,551,310.62	100.00%	233,532,881.71	100.00%	10.28%
流动负债	212,034,140.92	82.33%	188,677,359.66	80.79%	12.38%
非流动负债	45,517,169.70	17.67%	44,855,522.05	19.21%	1.48%
流动比率	4.86		4.74		0.12
速动比率	4.20		3.94		0.26
资产负债率	13.43%		12.61%		0.82%

报告期内，公司总负债规模较去年增加 10.28%，资产负债率较上年增加 0.82%。公司的流动比率略有提高，短期支付能力较强，公司整体资产结构良好，整体抗风险能力较强。

（四）经营状况

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	增减幅度
营业收入	774,819,866.89	691,542,793.48	12.04%
营业利润	93,800,589.50	45,823,033.43	104.70%
利润总额	93,441,938.69	42,796,772.77	118.34%
销售费用	250,533,803.89	210,739,675.26	18.88%

项目	2024 年度	2023 年度	增减幅度
管理费用	57,827,627.93	53,139,702.38	8.82%
财务费用	-10,817,203.39	-8,797,160.55	-22.96%
研发费用	59,129,476.89	78,119,916.11	-24.31%
其他收益	20,928,702.94	13,952,536.22	50.00%
净利润	76,730,225.12	32,699,150.22	134.66%
归属于母公司所有者净利润	76,730,225.12	32,699,150.22	134.66%

报告期内，公司收入与利润均呈上升态势，收入端增长主要因为报告期内公司中药品种增长强劲，五大独家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%。利润端增长的主要原因为本期主营业务收入增加引起的毛利增加所致。

在三费管理方面，销售费用报告期内增加 18.88%，主要由于报告期内市场环境好转，学术推广活动的增加；财务费用减少 22.96%，主要是由于报告期内现金管理收益增加；管理费用增长 8.82%，主要是由于折旧摊销费用增加。

（五）现金流量情况

单位：元

项目	2024 年度	2023 年度	同比增减幅度
经营活动产生的现金流量净额	161,766,809.02	219,341,327.29	-26.25%
投资活动产生的现金流量净额	-107,209,457.30	-157,344,430.26	31.86%
筹资活动产生的现金流量净额	-35,634,044.72	-30,229,463.01	-17.88%
期末现金及现金等价物余额	456,551,895.40	437,564,819.14	4.34%

（1）经营活动产生的现金流分析

经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 26.25%，主要为上年同期收到受限资金解封转回所致，若剔除以上因素，将上年同期列入经营活动有关的现金还原，报告期内上年同期经营活动产生的现金流净额为 121,538,921.66 元，相较于上年同期增长 33.10%，占归母净利润 210.83%，体现公司净利润质量较好。主要为本期销售收入增加引起的客户回款增加及购买商品、接受劳务支付的现金减少所致。

（2）投资活动产生的现金流分析

报告期内，投资活动产生的现金流增加 31.86%，主要为本期购建固定资产减少所致。

(3) 筹资活动产生的现金流分析

报告期内，筹资活动现金流量净额同比下降 17.88%，主要为本期分配股利增加所致。

(六) 研发投入情况

具体情况详见“报告期经营历程回顾”。

● 公司研发人员情况：

	2024 年	2023 年	变动比例
研发人员数量（人）	320	326	-1.84%
研发人员数量占比	23.12%	23.10%	0.02%
研发人员学历结构			
本科	152	143	6.29%
硕士及以上	42	42	0.00%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	134	150	-10.67%
30~40 岁	118	105	12.38%

注：公司根据 QBD 原则界定研发人员口径范围，涵盖与试验放大、技术转移等与药品研发关系紧密的相关部门包括 QA、QC 及技术转移部门。

● 公司研发投入情况：

报告期内，公司研发投入金额较上年同期下降 44.58%，主要为本年资本化项目金额减少所致。研发投入资本化金额较上年同期下降 74.10%和资本化研发投入占研发投入的比例较上年同期下降 21.68%，主要为随着项目推进与完结，本年在研项目研发支出主要在研究阶段发生，开发阶段的项目支出较往年减少，特别是计入资本化研发支出的转让费，去年发生额较大而本年无相关情况所致。

	2024 年	2023 年	变动比例
研发投入金额（元）	73,032,371.53	131,791,181.99	-44.58%
研发投入占营业收入比例	9.43%	19.06%	-9.63%
研发投入资本化的金额（元）	13,902,894.64	53,671,265.88	-74.10%
资本化研发投入占研发投入的比例	19.04%	40.72%	-21.68%

注：研发投入包含报告期内研发人员薪酬、研究用材料、委托（或合作）开发费用、技术服务费、技术转让费、研发设施、设备及实验室改造等投入。

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

1. 研发投入口径变更

(1) 研发投入口径具体变化

本公司原统计口径含研发投入相关资金预付款及新增长期资产净额的影响，现为保持与公司 2024 年年度报告“第十节 财务报告 八、研发支出”专节中研发支出附注披露规则一致，引导市场各方恰当评价公司科技创新能力，变更口径为研发投入合计与研发支出合计金额一致。

(2) 研发投入口径变化影响

变更口径前本报告期金额为 72,321,191.22 元，上年同期为 117,741,527.93 元，同比变动率为-38.58%；变更口径后本报告期金额为 73,032,371.53 元，上年同期为 131,791,181.99 元，同比变动率为-44.58%。

● 公司研发管线情况：

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
HSN001	研制一种小分子肿瘤免疫创新药	Pre-PCC	Lead 分子存在药效不确定的难点，目前已暂缓该项目。	目前已暂缓该项目，视情况评估是否进一步推进。
HSN002	研制一种小分子肿瘤免疫创新药	Pre-PCC	1. 短期目标：2024 年 9 月初达到 PCC 并于下半年进入 IND 研究，2025 年申报 IND。2. 远期目标：尝试项目国际权益转让，同时争取成药大中华区获批上市。	差异化研发模式国内领先并具有国际竞争力。靶点适应症具有成为重磅药潜力。目前已达成 PCC 节点，已正式启动 IND 研究，预计 2025 年完成 IND 申报。在 2024 年首次亮相 AACR 国际会议，获得一致好评。中短期内尝试项目国际权益转让或合作开发获得首付款，以及里程碑付款和成药销售提成。长期预期保留大中华区权益并推进成药上市。同时应考虑创新药研发周期较长，研发风险大，未来存在不确定性。
HSN003	研制一种同类第一的 (First-In-Class) 的针对结直肠癌、胰腺癌等实体瘤的小分子创新药	Lead Op 阶段	1. 短期目标：尝试 2025 年达到 PCC。2. 远期目标：2026 年 IND 申报并尝试项目国际权益转让，同时争取成药大中华区获批上市。	First-in-Class 项目。选择癌症驱动基因靶点，针对突出的肿瘤患者未满足临床需求。差异化研发模式国内领先并具有国际竞争力。在 2024 年首次亮相 AACR 会议。靶点适应症具有成为重磅药潜力。中短期内尝试项目国际权益转让或合作开发获得首付款，以及里程碑付款和成药销售提成。长期预期保留大中华区

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
				权益并推进成药上市。同时应考虑创新药研发周期较长,研发风险大,未来存在不确定性。
HSN004	研制一种具有差异化竞争力的,同类最佳(Best-In-Class)的针对肺癌、结直肠癌、胰腺癌等实体瘤的小分子创新药	临床前阶段	1. 短期目标: 2024年项目分子存在成药性差的改构困难, 目前暂缓。	目前已经暂缓该项目, 将视市场情况进一步评估是否进一步推进。
HSN005	研制一种 Pan-Kras 或选择性 Kras 突变 PROTAC 降解剂针对肺癌, 胰腺癌, 结直肠癌等实体瘤的小分子创新药	临床前阶段	1、短期目标: 2024年下半年达成 HIT。 2. 远期目标: 2028年 IND 申报并尝试项目国际权益转让, 同时争取成药大中华区获批上市。	差异化研发模式国内领先并具有国际竞争力。PROTAC 是对常规小分子发现方法的有益补充, 具有普适性, 对药企具有战略意义。通过 Pan-Kras PROTAC 技术首先得到可注射的有差异化的分子, 再探索研发可口服分子的可能性。建成具备临床前研发能力的, 内部 PROTAC 小分子药物筛选及成药性评价平台。在 2024 年已达成 HIT 节点, 预计 2025 年达成 LEAD 节点。同时应考虑创新药研发周期较长, 研发风险大, 未来存在不确定性。
HSN006	研制一种同类第一的 (First-In-Class) 的针对血液瘤的小分子创新药	临床前阶段	1、短期目标: 2025年达成 LEAD。2. 远期目标: 完成 IND 申报并尝试项目国际权益转让, 同时争取成药大中华区获批上市	差异化研发模式国内领先并具有国际竞争力。目前该项目全球未见其他小分子抑制剂公开专利, 华森英诺正在全面开发研究中。
甲磺酸雷沙吉兰片	仿制一种治疗帕金森的神经类药物	获得药品注册证书	已获得药品注册证书	丰富公司产品管线, 有助于营业收入的增长。
富马酸沃诺拉赞片	仿制一种治疗胃食管反流、消化性溃疡等症的消化类药物	获得药品注册证书	已获得药品注册证书	丰富公司消化领域产品管线, 有助于营业收入的增长。
盐酸丁螺环酮片	仿制一种抗焦虑的药物	审评审批	获批并上市销售	丰富公司产品管线, 参加该品种的首轮国家集采, 有助于营业收入的增长。
阿戈美拉汀片	仿制一种抗抑郁类精	获得药品注册证	已获批并上市销售	丰富公司产品管

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
	神类化学药物	书		线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
磷酸芦可替尼片	仿制一种治疗骨髓纤维化的药物	审评审批	拟完成注册申报；专利到期后上市销售。	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C3602 胶囊	仿制一种治疗肺癌的药物	审评审批	拟完成注册申报；获批后上市销售。	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C3802 胶囊	一种代谢类药物	申报资料撰写	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4002 片	仿制一种止痛药物	小试研究	拟完成注册申报，获批后且化合物专利到期后上市销售。	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
CX001 缓释片	创新开发一种止痛药物	Pre-IND	拟开发一种外周神经痛药物缓释剂型，提高患者用药依从性。	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4102 缓释片	仿制一种免疫抑制剂	小试研究	拟规避相关专利，完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4202 口服液	仿制一种神经类药物	审评审批	拟完成注册申报，获批后上市销售或技术转让。	丰富公司产品管线，探索新的研发项目盈利模式，有助于营业收入的增长。
C4302 缓释片	仿制一种神经类药物	正式 BE 试验	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品管线，有助于营业收入的增长。
C4402 片	仿制一种抗肿瘤药	正式 BE 试验	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司抗肿瘤产品管线，有助于营业收入的增长。
C4502 片	仿制一种代谢类治疗药物	中试研究	拟完成注册申报，获批及化合物专利到期后上市销售。	丰富公司产品管线，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C4902 片	仿制一种抗肿瘤药	小试研究	拟完成注册申报，获批及化合物专利到期后上市销售。	丰富公司产品，参加该品种的首轮国家集采，有助于营业收入的增长。
C5002 片	仿制一种消化类药物	小试研究	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5102 片	仿制一种心血管类药物	小试研究	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5202 胶囊	仿制一种抗肿瘤药	立项	拟完成注册申报，	丰富公司产品，有

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
			获批后且专利到期后上市销售。	助于营业收入的增长。
C5302 片	仿制一种抗肿瘤药	立项	拟完成注册申报，获批后且专利到期后上市销售。	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5402 片	仿制一种内分泌类药物	立项	拟完成注册申报，获批后且专利到期后上市销售。	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
C5502 咀嚼片	仿制一种消化类药物	立项	拟完成注册申报，获批后上市销售。	丰富公司产品，有助于营业收入的增长。
阿戈美拉汀原料药	原料药制剂一体化	备案状态转 A	与制剂共同通过关联审评	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C4001 原料药	原料药制剂一体化	工艺验证	与制剂共同通过关联审评	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C5401 原料药	原料药制剂一体化	立项	与制剂共同通过关联审评	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
C5501 原料药	原料药制剂一体化	立项	与制剂共同通过关联审评	待制剂获批通过，可实现原料药制剂一体化，有利于降低成本，提高制剂品种的市场竞争力。
小儿咽扁颗粒	通过 MAH 持有人变更获得一种清热利咽，解毒止痛中成药。	生产场地转移获批	完成 MAH 变更，完成生产场地变更并上市销售。	丰富公司现有管线产品，有助于营业收入的增长。
健儿消食口服液	通过 MAH 持有人变更获得一种健脾益胃，理气消食的中成药。	进行持有人变更	完成 MAH 变更，完成生产场地变更并上市销售。	丰富公司现有管线产品，有助于营业收入的增长。
TY001	开发一种特殊医学用途组件。	审评审批	拟完成注册申报，获批后上市。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY002	开发一种特殊医学用途特定全营养配方食品。	小试研究	拟完成临床试验后进行注册申报，获批后上市销售。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY005	开发一种特殊医学用途组件特医食品。	获得注册证书	拟完成注册申报，获批后上市。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。
TY006	开发一种特殊医学用途特定全营养配方食品。	工艺验证	拟完成临床试验后进行注册申报，获批后上市销售。	丰富公司特医食品产品管线，有助于营业收入的增长。

三、主要控股参股公司分析

报告期内，公司主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况如下表所列示：

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
重庆华森医药有限公司	子公司	许可项目：第三类医疗器械经营；批发化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、中成药、生物制品（除疫苗）、中药材、中药饮片、蛋白同化制剂、肽类激素、第二类精神药品；销售预包装食品、散装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）、保健食品（需许可证经营）。一般项目：特殊医学用途配方食品销售；第一类/第二类医疗器械销售；体育用品、日用百货、办公设备、机械设备、玻璃	20,000,000.00	120,783,182.61	56,230,022.93	119,292,906.93	3,281,719.26	2,788,220.94

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		仪器、实验分析仪器、智能机器人、化妆品、卫生用品销售；消毒产品（不含危险品）、化工产品（不含危化品）、包装材料、五金机电销售；货物进出口；中药材研发/技术推广/种植；道路普通货运；医药市场咨询服务。						
重庆华森生物技术有限责任公司	子公司	医药产品研发、技术转让；I类医疗器械及化工产品原辅料的生产和销售；货物进出口（法律法规禁止或需审批的项目除外）	106,292,304.44	96,079,809.62	94,196,700.13	6,948,427.05	1,622,044.61	1,216,533.46
重庆华森大药房零售连锁有限公司	子公司	一般项目：特殊医学用途配方食品销售；处方药/非处方药销售；化学药制剂、抗生素、中成药、中药材、中药饮片、生化药品、生	10,000,000.00	8,249,781.37	6,863,177.60	5,155,962.52	687,112.53	702,328.68

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		物制品（口服及外用）、II类医疗器械销售；消毒产品（不含危化品）、化工产品（不含危险品）、化妆品、保健食品、预包装食品、散装食品、乳制品（不含婴幼儿配方乳粉）销售（依法需批准的项目除外）						
Pharscin US Inc.	子公司	药物研发、信息调研、药品技术开发服务与咨询等	4,290,960.00	4,412,379.59	4,278,488.45	137,160.40	- 2,367.36	- 3,183.54
北京渤森生物技术有限公司	子公司	一般项目：技术服务/开发/咨询/交流/转让/推广；医学研究和试验发展；生物化工产品技术研发；非居住房地产租赁（不得从事产业政策禁止限制类项目）	70,000,000.00	67,718,561.08	64,024,867.54	1,682,358.39	- 1,576,721.65	- 1,576,721.65
重庆华森英诺生物科技有限公司	子公司	一般项目：生物化工产品技术研发；医学研究和试	100,000,000.00	38,252,026.81	35,679,177.09	164,480.88	- 12,286,663.96	- 12,287,037.93

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
		验发展； 技术服务 /开发/咨 询/交流/ 转让/推 广；技术 进出口 (不得从 事产业政 策禁止限 制类项 目)						

主要控股参股公司情况说明：

(1) 来源于单个子公司的净利润或单个参股公司的投资收益对公司净利润影响达到 10%以上的控股参股公司补充介绍主营业务收入等数据如下：

重庆华森英诺生物科技有限公司，本期主营业务收入 164,480.88 元，主营业务利润-12,286,663.96 元；

(2) 单个子公司经营业绩出现大幅波动，且对合并经营业绩造成重大影响的说明：

2024 年，重庆华森英诺生物科技有限公司营业收入较少但净利润大幅亏损，主要原因系公司为助力创新发展战略，收集创新药领域前沿资讯，富集更多人才资源，于 2022 年 12 月新设全资子公司重庆华森英诺生物科技有限公司（曾用名：北京华森英诺生物科技有限公司）全面承接公司创新药事业部业务，原母公司华森制药肿瘤研发项目涉及的技术、业务及必要研发人员等已由华森英诺承接运营。财务影响方面，由于创新药研发具有长周期，高投入，高风险与高收益并存的特点，新设子公司在独立运营初期，因研发投入较大但尚未产生回报收益出现一定程度亏损；但是从合并报表的层面以公司为一个整体来看，对创新药的研发投入属于整体研发投入的一环，整体对公司经营业绩影响可控。从长其发展来看，持续性投入研发有利于制药企业可持续性发展。

四、报告期内董事会工作情况

（一）董事会工作情况

报告期内公司董事会严格按照相关法律法规和《公司章程》的规定，召开董事会会议，对公司各项重大事项进行了认真研究和科学决策。全年共召开 6 次董事会，共计审议 28 项议案。

(二) 独立董事工作情况

董事出席董事会及股东大会的情况							
董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席董事会次数	以通讯方式参加董事会次数	委托出席董事会次数	缺席董事会次数	是否连续两次未亲自参加董事会会议	出席股东大会次数
杜守颖	6	5	1	0	0	否	2
李嘉明	6	6	0	0	0	否	2
秦少容	6	6	0	0	0	否	2

(三) 董事会下设专门委员会工作情况

公司董事会下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会四个专门委员会,并制定了各委员会的工作细则。报告期内,各委员会职责明确,整体运作情况良好,确保了董事会高效运作和科学决策,无其他重要意见和建议。具体情况如下:

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	异议事项具体情况(如有)
薪酬与考核委员会	杜守颖、李嘉明、刘小英	1	2024年04月09日	审议《关于公司2024年度董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	1	2024年04月09日	审议1.《关于公司<2023年年度报告>全文及其摘要的议案》;2.《关于公司<2023年度财务决算报告>的议案》;3.《关于公司<2023年度内部控制评价报告>的议案》;4.《关于公司续聘2024年度会计师事务所的议案》;5.《关于<审计委员会对会计师事务所履行监督职责情况的报告>的议案》;	审议通过并提交董事会审议	无

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议	异议事项具体情况(如有)
				6.《关于〈会计师事务所履职情况评估报告〉的议案》； 7.《关于进一步细化公司划分开发项目研究阶段支出和开发阶段支出具体标准的议案》		
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	1	2024年04月26日	审议《关于公司〈2024年第一季度报告〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	1	2024年08月21日	审议《关于公司〈2024年半年度报告全文及其摘要〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	1	2024年10月28日	审议《关于公司〈2024年第三季度报告〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
审计委员会	李嘉明、梁燕、秦少容	1	2024年12月05日	审议1.《关于公司续聘2024年度会计师事务所的议案》；2.《关于制定〈会计师事务所选聘制度〉的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
提名委员会	秦少容、游洪涛、杜守颖	1	2024年10月28日	审议《关于聘任公司副总经理的议案》	审议通过并提交董事会审议	无
战略委员会	游洪涛、刘小英、王瑛	1	2024年12月05日	审议《关于更新与修订公司战略及制订2025年经营计划的议案》	审议通过	无

五、公司未来发展的展望

(一) 公司发展战略

公司始终以创新驱动为发展核心引擎，在深耕消化、耳鼻喉及精神神经三大优势领域的同时，加速布局肿瘤、自身免疫性疾病、呼吸系统疾病及代谢疾病等疾病领域。通过构筑多层次人才战略体系，持续累积企业可持续发展的竞争优势，

重点突破药物研发、生产工艺、经营管理等领域的"卡脖子"技术瓶颈，强化企业核心竞争力，实现企业价值跨越式提升。

1. 研发布局：持续创新、打造差异化研发管线

创新药研发已被确立为公司未来十年的战略主航道。我们将集中优势资源，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。

2. 销售布局：做多存量市场、拓宽增量市场、做好市场准入工作、五大独家中成药及大健康品种销售上量

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。

3. 生产质量管理：降本增效、加大产能、进一步提升生产质量

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 (No Action 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。

4. 国际化布局：创新出海、寻找新的增长点

通过前瞻性布局差异化创新药研发管线、高端制剂技术平台、国际化生产基地效能以及推动重点中成药在新加坡完成注册认证，公司已为创新出海战略奠定坚实基础。依托公司差异化研发管线、兼具国际标准的质量与效能的制造体系，以及传承创新的中药品牌优势，公司将系统搭建国际化业务体系，加速引进相关人才，重点突破技术授权、NewCo、合作研发、先进技术引进及国际订单拓展等战略机遇。

5. 外延式拓展：养精蓄锐、瞄准机会、审慎出击、早期孵化

在外延式拓展方面，公司将以登陆资本市场为契机，谨慎对待、合理运用资本市场平台，持续寻找适合公司发展战略并与公司具有协同效应的标的进行产品或者企业的并购，择机参股具有技术壁垒的小型创新药生物科技技术公司，以扩充公司的规模、公司产品线，或引进创新药资源与技术与公司产生协同效应。

6. 人才战略：加强人才梯队建设、打造具有竞争力的人才团队

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。

（二）2025 年经营计划

2025 年宏观经济与市场环境相较于往年更加严峻与复杂，医药行业仍然在结构性转型中持续深化改革。公司将始终以“可持续发展”的经营理念积极应对世界宏观经济的不确定性以及医药行业的一系列变革与风险，结合公司“十四五”期间的 5 年战略规划，董事会提出 2025 年经营计划，主要围绕以下 6 个方面开展：

1. 研发方面

一是全力支持创新药在研管线的推进并达到年初设定的管线目标和立项目标；持续打造创新药技术平台，扩大创新药人才梯队。二是严格按照研究计划开展新仿制药项目、改良型创新药、精品中药项目以及特医食品的研发工作，全面完成立项目标和新品上市目标；三是加强 BD 工作，拓展产品引进、技术引进的渠道，配合内部管线发展引入相应资源。

2. 销售方面

在营销管理方面，通过实施渠道拓展、结构优化、新品导入等战略举措，持续培育业绩增长动能，力争全面达到董事会下达的 2025 年度营销经营目标，具体工作规划如下：一是推进营销组织架构升级，严格遵循“145”战略规划推进星火计划实施，完成 2025 年销售一线团队建设目标；二是夯实公立医院市场基础，拓展 OTC 市场覆盖，推进百强连锁合作项目，加速新品种及集采品种市场渗透；三是深入推进药品第三终端市场覆盖率，优化三终端营销管理体系建设，进一步提升产品市场占有率；四是深化商业共赢平台运营，严格执行“五统一”管理体系，实现线上线下价格协同，维护市场价格体系；五是继续深入贯彻品牌长期发展战略，持续深化新营销品牌建设，推进电商平台推广工程，实现大健康产品线销售量级的突破，落实品牌合作专项计划。

3. 生产质量管理方面

一是坚守质量生命线，确保 100%达成年度生产质量指标；二是深化精益生产管理体系，建立全流程降本增效机制，实现精益化运营目标；三是精准搭建中试技术向规模化生产转化的桥梁，保障研发成果产业化高效落地，完成药物研究

院产研融合项目年度目标；四是立足自主产能优势，深度挖掘 CMO/CDMO 战略合作机遇，借力外延式生产布局提升资产效能。

4. 国际化方面

2025 年战略性建立国际事业部，并引进国际化复合型人才矩阵赋能业务全球化发展。高频次参与 JPM 健康产业峰会、DCAT 原料药大会等顶级国际会议，深度融入全球医药产业生态圈。以中成药新加坡注册获批为战略支点，构建东南亚区域营销网络体系，重点突破新加坡、马来西亚等枢纽市场，形成辐射东南亚十国的市场开拓格局。

5. 行政资源管理方面

一是实施人才战略，培养引进高端人才，优化结构，建立科学考核激励体系。二是优化人资、内控及业务体系，提升管理团队能力及领导力发展。三是严格成本管理，全员降本增效，实施精益管理。四是推进信息化建设，以数据赋能发展。五是加大项目申报，争取国家级支持。六是加强党建，以党建促企业文化，营造积极氛围。

6. 资本市场业务管理方面

一是要做好已参股企业或私募基金的投后管理工作；二是要加强投资者关系管理，将公司的价值准确地传递给广大投资者，并将资本市场的信息反馈给董事会；三是关注资本市场及行业动态，为公司提供战略参考；四是持续做好信息披露工作，做好规范化运营；五是关注与公司具有协同效应的标的，寻找相关股权投资或行业并购的机会。

（三）公司可能存在的经营风险及应对措施

1. 政策风险

医药行业受国家政策影响大，近年来行业监管日趋严格，发展变化快速且复杂。随着“三医联动”持续深化医疗卫生体制改革，药品带量采购、国家医保目录动态调整、医保支付方式改革等政策的推进，医药行业政策风险主要包括但不限于产品不能进入国家《医保目录》和《基本药物目录》的风险，公司主要产品可能面临无法中标的风险，产品中标后以价换量的量无法对冲因价格带来的毛利下降的风险，以及约定采购期到期后无法续标的风险等，公司药品盈利水平或将受到影响。公司将会密切关注行业政策变化，主动适应医药行业发展趋势，继续

完善创新体系的建设,持续提高经营管理水平,依据市场需求及时调整产品结构,优化资源配置,尽可能降低因政策变化引起的经营风险。

2. 创新药研发风险

公司正持续投入创新药板块能力建设及快速推进管线内创新药项目的研发进展,但是医药行业创新药的研发具有投入巨大、研发周期长、高风险的特点,且对研发团队的素质要求非常高,产品从研发到上市需要消耗 7 到 10 年甚至更多的时间,在此期间任何决策的偏差、技术上的失误都将影响整个项目的成败。面对以上风险,公司将加强自身研发团队的建设,不断引进科研技术人才,打造实力过硬的研发管理体系,审慎评估研发项目,打造差异化研发管线,通过与拥有先进技术的国外技术团队和国内高端研发机构合作以提高项目成功概率,杜绝盲目投入,并以自主研发为主,License-In 与 License-Out 相结合的方式,降低创新药研发风险。

3. 质量控制风险

药品是特殊商品,产品质量尤其重要,直接关系到患者的生命健康。2011 年 3 月 1 日起施行的《药品生产质量管理规范(2010 年修订)》(卫生部令第 79 号),对药品生产企业的生产质量管理进行规范。公司产品种类多,生产流程长、工艺复杂,导致影响公司产品质量的因素较多,原材料采购、产品生产、存储和运输等过程均可能会出现差错,使产品发生物理、化学等变化,影响产品质量。虽然公司建立了比较完善的质量保证体系和标准,覆盖生产经营全部过程,但是不排除未来仍有可能出现产品质量问题,给公司带来经营风险。对此,公司将做好研究部门、生产部门、质量部门等相关各部门的工作衔接,践行 QBD 原则,依托信息系统建设、完善全流程 SOP,将新规的要求全面、有效地予以落实,确保各个环节无质量瑕疵。

4. 安全生产风险

公司主要从事中成药、化学药的研发、生产和销售,产品品种丰富,涵盖消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科、心脑血管系统、免疫系统等领域。由于公司生产的产品种类较多,生产工序复杂,因此存在因操作不当、保管不当等导致发生安全生产事故的风险。对此,公司已结合生产特点制定了安全生产管理制度和

各部门的安全技术操作规程、安全生产管理考核条例，并分别在公司、部门和车间层级任命安全监督管理人员，负责安全保障工作。

5. 管理风险

报告期内，公司保持了良好的发展势头，营业规模不断扩大，这对公司的人才储备、管理能力、经营能力、品牌推广能力等方面提出了更高的要求，现有的管理架构、管理团队将面临更大的挑战。虽然公司管理层在企业经营管理方面积累了一定经验，但如果公司管理层的业务素质、管理水平不能适应公司规模扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模扩大而及时调整、完善，将给公司带来较大的管理风险。对此，公司会严抓内控管理体系，加强管理团队建设以及高端管理人才的引进，建立管理人才梯队，以应对相应风险。

6. 环境保护风险

在药品制造活动中产生的污染物质若处置失当，将对生态环境构成潜在威胁。随着全社会环境保护意识的普遍提升，国家与地方生态环境主管部门的监管标准日趋严格，污染物排放管控要求持续升级，致使企业面临的环境合规压力与潜在风险持续攀升，可能引致环保治理成本增加。本企业始终恪守“致力可持续发展，建设生态型制药企业”的环保战略方针，严格遵循国家环境保护法律法规，秉承绿色发展理念，系统推进清洁生产工艺，持续优化生产工艺流程，通过构建源头防控、过程监管、终端处理及资源循环利用的完整体系，确保污染物排放全面符合国家环保标准。

7. 市场竞争风险

尽管公司自设立以来注重药品研发、生产质量控制，在产品布局、研发和生产管理上不断铸造产品的竞争优势，公司主导产品威地美（铝碳酸镁片/咀嚼片）、威快舒（铝碳酸镁咀嚼片）、甘桔冰梅片、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒、长松（聚乙二醇 4000 散）等产品均在各细分市场占有一定的市场地位，临床应用广泛，但是医药行业属于国家政策鼓励产业，公司主导产品所处的消化系统、精神神经系统、耳鼻喉科等细分市场容量较大、市场前景良好，未来将会有更多的国内和国外企业进入到该市场中，行业内现有企业也会加大投入，可能会不断推出较公司产品更具疗效优势或价格优势的同类甚至是升级换代产品，公司将面临市场竞争加剧的风险。为此，公司将加快在研项目的上市进程，建立健全具有华森特色

的产品管线，加强营销管理，充分发挥公司在市场准入、招标定价、品牌影响以及学术推广的优势，不断提高公司的核心竞争力以抵御市场风险。

8. 不可抗力风险

一些无法抗拒的自然灾害可能会对公司的财产、人员造成损害，影响公司的正常经营活动。公司将不断健全应急管理体系，充分研究并及时制定相应措施，尽力降低不可抗力风险对公司经营的影响，为公司争取最大的经济效益和社会效益。

重庆华森制药股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 24 日