

重庆华森制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他_____</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>通过“路演中”网络平台参与公司 2025 年度暨 2026 年一季度业绩说明会的投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 5 月 14 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司 3 楼会议室</p>
<p>上市公司接待人姓名</p>	<p>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） 梁咏梅（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）</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>二、采取问答方式，由游雪丹女士、梁咏梅女士、彭晓燕女士、周智如女士负责回答：</p> <p>1. 公司 2025 年度和 2026 年一季度业绩如何？公司针对业绩有何举措</p> <p>答：2025 年公司实现营业收入 8.27 亿元，较上年同期增加 6.75%。收入端增长主要为化学仿制药集采品种持续获批上市并</p>

集采中标及集采续标状况良好带来的仿制药集采品种营收上涨，化学仿制药集采品种相较于上年同期增长 24.47%。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 6,508.68 万元，较上年同期下降 15.17%；归属于上市公司股东的扣非净利润 4,686.27 万元，较上年同期下降 8.49%；基本每股收益及稀释每股收益较上年同期下降 15.13%。利润端变化的主要原因为公司研发费用增加、增资控股奥睿药业合并报表、补税等共同影响所致。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 61.52%，主要为购买商品、接受劳务、支付税费增加及新并表子公司经营支出所致。

2026 年一季度，公司实现营业收入 21184.69 万元整体收入较上年同期减少 11.34%，实现归母净利润 3279.08 万元较上年同期下降 18.74%；实现扣非净利润 2903.22 万元，较上年同期下降 22.92%，利润端下滑的原因主要是由于一是营业收入的下滑；二是由于在公司有仿到创转型期间研发投入的增大所致。报告期内公司研发投入较上年增加 45.42%，研发费用较上年增加 58.36%。

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，也在争取实现“六六六”的研发管线滚动目标。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。

2. 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。公司特医食品项目 TY005（特易美®特殊医学用途蛋白质组件配方食品）与 TY001（甘亦美®特殊医学用途流质配方食品）均已在 2025 年 2

月、11月取得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》，标志着相关产品可正式在公司投产并进入市场销售，这将丰富公司产品线，进一步拓宽业务领域，提升市场竞争力，同时还填补了川渝地区的市场空白。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。

3. 公司互动易提到“公司自建集互联网、大数据、人工智能技术于一体的“5G工业互联网”指挥工厂，以提高研发、生产、营销等环节工作效率”。请具体介绍人工智能在研发方面的使用情况。如何通过人工智能加速了创新药的研发。

答：目前公司已将人工智能技术用于化合物筛选、靶点预测等研发环节，借助模型对化合物活性、成药性进行初步评估，能够帮助研发团队缩短前期筛选周期，提升候选化合物的筛选效率。PROTAC技术平台的研发推进受分子设计、蛋白靶点结合验证、临床试验推进等多方面因素影响，公司会持续探索人工智能与PROTAC技术平台的融合应用，进一步挖掘技术平台的研发潜力，相关研发进展请关注公司后续官方公告。

4. 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：目前公司已经拥有7个自主立项的1.1类创新药在研项目，治疗领域覆盖肿瘤、自免性疾病、血液病及代谢领域，适应症及潜在适应症包含嗜血细胞综合征（HLH）、青光眼、炎症以及肺癌、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已完成临床Ia期研究，正在进行全国多中心临床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。通过自研管线的推动以及与参股企业的资源整合，公司全资子公司华森英诺已经由早期研究阶段的生物技术公司成长为临床阶段的生物技术公司，预计在 2026 年将继续提交 1 到 2 个项目的 IND 申请。截止 2025 年末，公司共申请创新药化合物发明专利 7 项，其中授权 3 项。

2026 年 2 月，华森英诺获得创新药 HSN002066C1 片两个规格的《药物临床试验批准通知书》，该药品是重庆市科学技术局组织的重庆市科技攻关“揭榜挂帅”项目，也是华森英诺首个获批临床的 1.1 类创新药项目，对华森英诺创新药研发具有里程碑意义，也为公司创仿结合的发展战略奠定了坚实基础。

5. 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。

2025 年，公司重点中成药六味安神胶囊、都梁软胶囊、痛泻宁颗粒分别于 2025 年 2 月、2025 年 4 月和 2025 年 5 月获得新加坡注册批文。2025 年五大重点中成药销售收入整体较上年相对持平，略微增长 1.40%。中成药板块具有较强的韧性，仍然为公司业绩压舱石。

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。截至目前公司核心品种五大重点中成药，共计获得 33 余项权威教材、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科学价值、临床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。

6. 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梁咏梅。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，审计委员会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，在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，充分发挥独立董事的监督作用。

7. 请对公司自 2024 年 9 月 24 日以来的股份减持情况进行说明。

答：公司控股股东成都地方建筑机械化工程有限公司减持是因其自身经营发展需要；公司控股股东一致行动人游洪涛先生和高级管理人员彭晓燕女士减持是因其个人资金需求。公司在减持计划披露前、实施中及结束后均严格按照法律法规要求进行信息披露，具体情况可查阅公司相关公告。

8. 公司在市值管理上有什么举措？

答：为了提高市值，公司实施了一系列市值管理措施。首先，公司强化了与投资者的交流，定期开展投资者关系活动，例如业绩发布会、投资者沟通会等，及时传达公司的经营状况和未来规划，提升投资者对公司的信任。其次，公司重视信息披露的精确性和透明性，严格遵循相关法律法规和监管要求，及时、真实、准确、完整地披露公司重要信息，确保所有投资者能够公平获取公司资讯。这些市值管理措施的推行，有利于提升公司的市场形象和品牌价值，为公司的长远发展奠定稳固基础。

未来公司也将持续深耕主业，扎实推进各项经营业务，不断提升公司经营业绩与核心竞争力，同时继续做好投资者关系维护与信息披露工作，积极传递公司价值，促进公司市值能够更合理地反映公司的内在价值。

9. 公司销售策略是否有新的变化？

答：公司销售策略以公立医院为主，带动基层医院、私立医院、连锁药店及电商平台五大渠道协同发展，深耕存量市场、开拓增量市场并提高存量市场占有率。同时，公司也将积极布局包括但不限于零售药店、三终端（门诊、诊所、村卫生站和单体药店等）以及电商平台，以提升院外市场占比。

10. 华森制药作为药企，更大的成长机会在于创新药的研发，及仿制药的拓展，医院终端和其他终端的拓展。请介绍为什么公司董事长需要隆重接待红酒企业拜访？

答：公司董事长游洪涛先生参加的是公司关联方企业举办的交流活动，不涉及商业交易，不存在利用上市公司资源进行个人利益置换的情况。公司所有经营决策均围绕主营业务开展，相关信息请以公司公告为准。

	<p>11. 公司有计划实施股权激励吗？</p> <p>答：公司董事会及管理层会积极结合公司发展状况及市场行情考虑实施股权激励计划。</p>
附件清单（如有）	无