

证券代码：002262

证券简称：恩华药业

江苏恩华药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 参会股东调研 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国联民生证券：胡偌碧；国金证券：刘创；西部证券：邓琳茜；国泰海通证券：张澄；浙商证券：郭双喜；高毅资产：葛晨；华夏基金：胥梦缘；红杉资本：黄皓；国泰基金：聂丽遒；南方基金：魏家裕；陈树林、王志祥、周长萍、王聪、于满意、杨子谊、杨铁劲、宋桂参、杨荣军、聂瑞、刘伟、朱健、钱海东、柯晨红、杜雄、武文俊、王立新。 |
| 时间 | 2026年5月15日上午10:00-11:00 |
| 地点 | 徐州市经济技术开发区龙湖西路31号恩华科技大厦3楼301会议室。 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长孙彭生、董事会秘书段保州、研发负责人孙成、证券事务代表吴继业。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 关于销售的问题，去年麻醉销售团队进行组织架构调整，经过一年的验证，销售的效果怎么样？</p> <p>答：销售效果良好。公司重点麻醉类产品羟考酮、瑞芬太尼、舒芬太尼、阿芬太尼、咪达唑仑以及 TRV130 等重点产品的销售收入实现了快速增长，预计今年上述产品的销售增长能完全覆盖集采产品带来的收入及利润损失，预计 2026 年麻醉类产品将会有不错的增长。</p> <p>2. 从年报上看，去年的研发费用投入增长较快，当利润和研发发生冲突的时候，恩华内部是如何做平衡的，是更看重利润，还是保研发？</p> <p>答：当研发投入与利润产生冲突时，公司会优先保障研发。创新药才是企业的希望与未来。</p> <p>3. 提个建议，恩华能全方位收集患者数据进行整理分析建立数据库，助力生产、研发和销售，必要时候可以采用 AI 工具来协助。</p> <p>答：感谢您的建议。目前，公司好心情平台正在推进相关工作；同时，公司也在探索新的方式，搭建企业与医院、患者的互动交流平台，建立患者数据库，以期更好地服务患者，提升企业竞争力。</p> |

4.在战略层面，公司管理层认为面临最大的问题或短板是什么？或者对标国际企业，公司最看重的是什么？

答：公司目前面临最大的问题或短板是创新药研发人才的储备；在战略层面，公司目前最关注的是创新药研发的速度与效率。

5.到目前为止，安泰坦产品的销售额是多少？公司与 TEVA 签订的完成目标销售额的服务费收入是多少？

答：由于销售额及服务费涉及与合作企业的保密协议，在此不便透露具体数据。目前合作进展一切顺利，公司有信心完成与 TEVA 约定的销售量。

6. 在和绿叶合作产品的推广策略上，提到了下沉社区。国内很多做精神领域的企业同样提到了下沉社区的策略，那恩华的侧重点在哪？或者与其他企业相比区别在哪里？

答：绿叶的精分长效制剂销售额既有来自医院端，也来自社区。在推广策略上，针对不同省份的社区制定了差异化政策，公司正积极推动三款长效针剂纳入各地社区用药体系。

7. 恩华药业制定了今年两位数的增长目标，但 5 月 1 日后实行的“反腐新规”引发了较大讨论，这是否对公司销售层面产生了影响？包括自营、代理的产品。

答：不会产生较大影响。一方面，恩华长期以来始终坚持以合规方式开展学术推广；另一方面，公司深耕中枢神经领域几十年，与医院及专家的合作建立在对产品专业认知的基础之上。公司正在构建可持续性、先进性且具有可操作性的经营模式，打造合规文化，保障企业实现长远发展。

8. 请孙总给我们更新一下，从去年到现在，公司主要品种的研发进度如何？今年能看到的里程碑有哪些？还有目前有 License-out 潜力的品种的特点？

答：假设一切进展顺利，从现在到明年股东大会期间，公司部分一类新药的研发进度可预期如下：NH600001 有望获批上市，NHL35700 处于三期临床阶段，NH102 将推进至临床三期，NH130 和 NH104 在临床二期。关于 License-out 相关品种，目前暂不便透露具体信息，处于与相关企业及机构进行接触阶段。

9. 目前 NH600001 的审批流程推进到什么阶段？

答：NH600001 的审批进展顺利。

10.公司从上市以来第一次出现了季度亏损，应该怎么解决？

答：公司 2025 年第四季度净利润的下滑是为了未来几年发展加大了费用投入影响所致。具体体现在以下方面：（1）公司 2025 年度研发投入 8.69

亿元，比上年度增长了 20.52%。(2) 为适应市场经营环境的变化，公司加大了 TRV130 (“欧立罗”富马酸奥赛利定注射液)、安泰坦、瑞可妥、瑞百莱及美比瑞等增量空间很大的新产品的市场推广力度。(3) 2025 年四季度各项费用集中结算报销。

解决办法就是要做好羟考酮、瑞芬太尼、舒芬太尼、阿芬太尼、咪达唑仑、TRV130 以及代理产品安泰坦、瑞可妥、瑞百莱及美比瑞等产品的市场销售，以此抵消集采带来的影响并实现增长。此外，公司将加大新产品的研发力度，争取在研创新药 NH600001 今年上市、NH35700 明年报产。

11.前面提到公司将加强人才引进，公司认为什么样的人才是公司所需要的？

答：目前公司高度重视研发工作，为加快研发速度、提升研发效率，近期枢境已引进首席科学家与 AI 发展总监，希望在推动化合物筛选效率方面取得突破。

12.2025 年全国药店行业竞争很激烈，恩华逆流而上新开药店 40 家，请问这些药店 2025 年的效益如何？

答：恩华连锁的效益表现良好，去年实现 11% 的增长，高于行业平均水平。目前恩华连锁已开设 200 多家门店，今年仍有新增门店的计划。恩华连锁始终扎根社区、服务百姓，在徐州地区拥有较高的美誉度。

13.2025-2026 年整个麻醉行业的增长态势如何？人福医药去年进行了重整，您如何看待竞争对手的压力？

答：目前全国手术量大概在 1 亿台左右，并且保持每年 10% 左右的增长。有压力才会有动力，公司会努力做好自身产品的市场开发。公司一直在向人福学习，双方共同做大市场共同分享市场。

14.虽然去年四季度业绩有波动，但恩华整体上发展很好，未来恩华是否有资本市场的布局，比如业务上的并购、BD 合作，或是资本市场上的分红或是回购？

答：BD 方面，公司也在关注国外项目，若项目具备临床差异化且能与恩华的优势相匹配，公司会考虑引进，License-in 业务将持续推进。同时，公司会评估早期生物科技公司的管线发展潜力，将其纳入投资目标。此外，公司会持续投入研发，以增强产品管线的可持续发展能力。公司会根据自身的经营业绩及资金使用情况适度加大现金分红。

15.目前公司的创新品种率先依靠 License-in 产品贡献销量增量，与 TEVA、绿叶合作的产品主要用于精分和抑郁，在中国市场上精分和抑郁患者的支

| | |
|----------|---|
| | <p>付能力很有限，所以在中国市场上诞生大的单品比较有难度。所以从公司战略上，是否需要较长的时间才能达到比较大的规模？</p> <p>答：精分患者的支付能力确实有限，但因为恩华销售市场团队在该领域深耕几十年，在市场推广方面公司将尽自己所能将产品的价值最大化。抑郁患者的支付能力相对较好，后续公司有右美沙芬安非他酮，公司首仿上市后，将会有很大的市场空间。总体来说，精分和抑郁产品得益于恩华销售、市场、医学团队的优势。公司将尽可能提升产品的可及性。</p> <p>16.好心情境外上市的进度如何？恩华今年的利润目标是否包含好心情的投资收益？</p> <p>答：好欣晴上市正在全力准备中，恩华今年的利润目标不包含好欣晴的投资收益。</p> <p>17.恩华拥有盐酸羟考酮缓释片这一产品，癌痛市场空间确实很大，但目前国内市场仍以萌蒂的产品为主。请问公司未来在产品替代方面将向哪些方向发力，又设定了怎样的目标？</p> <p>答：癌痛领域确实拥有广阔的市场空间，公司未来将全力推动盐酸羟考酮缓释片参与癌痛市场的竞争。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2026年5月15日 |