

证券代码：300357

证券简称：我武生物

浙江我武生物科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（分析师电话会议）
参与单位名称及人员姓名	共 33 家机构共计 48 名人员参加，详见附件。
时间	2026 年 8 月 28 日 10:00-10:55
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理/代理总经理：HU MUSHUANG（胡沐霜）；副总经理/董事会秘书：管祯玮；副总经理：何建明。
投资者关系活动主要内容介绍	一、经营情况介绍： 经营业绩情况： 2026 年 1-6 月，公司实现营业收入 514,164,898.85 元，较上年同期增长 6.18%；实现归属于上市公司股东的净利润 213,451,780.13 元，较上年同期增长 20.59%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 183,034,313.47 元，较上年同期增长 6.05%。其中，公司产品“粉尘螨滴剂”销售收入为 470,131,969.92 元，较上年同期增长 3.40%；“黄花蒿花粉变应原舌下滴剂”销售收入为 35,593,679.07 元，较上年同期增长 69.33%。 研发管线方面： 公司多个研发管线取得了不同程度的进展。比较重要的包括：公司研发的“屋尘螨膜剂”于 2026 年 4 月进入 II 期临床试验阶段；公司子公司完善“人脐带间充质干细胞 II 型注射液”部分药学研究后重新提交了本品的药物临床试验申请，并于 2026 年 7

	月获得正式受理，其适应症为脓毒症和（或）脓毒性休克；2026年6月，由公司提交的“猫毛膜剂”药物临床试验申请获得正式受理，并于同年8月获得批准，该品与公司已上市的脱敏治疗产品“粉尘螨滴剂”、“黄花蒿花粉变应原舌下滴剂”形成互补，期望为更多过敏性疾病患者提供不同变应原的脱敏治疗产品，并进一步丰富公司脱敏治疗产品管线，确保公司在该领域的持续竞争优势。 二、问答环节： 1、公司收入端在二季度实现了较为稳定的增长，但相比去年同期增速稍有放缓，请问其中的影响因素有哪些？公司如何解读医药代表新规等政策？目前点刺产品的落地和市场准入情况如何？ 答：公司上半年营收和利润受到了增值税政策调整的影响，原适用简易办法按照生物制品销售额的3%的征收率计算缴纳增值税的粉尘螨滴剂及部分皮肤点刺液产品不再适用简易办法按照生物制品销售额的3%的征收率计算缴纳增值税，改为适用13%的法定增值税税率。此外，公司去年二季度的基数也较高。我们认为更合规的药品销售要求是政策调整的长期趋势，公司内部也在根据新要求不断完善内部合规体系的建设，积极拥抱新政策的各项要求。目前公司已有8款点刺液产品上市销售，其中上市较早的粉尘螨与屋尘螨点刺液产品相对其他6款点刺液产品进院情况相对充分。 2、公司二季度的销售费用率提高的原因是什么？ 答：公司今年上半年的销售费用率与去年全年的销售费用率基本持平，单季度会略有波动。总的来说公司销售费用和营业收入的增速是匹配的。 3、黄花蒿滴剂产品目前的推广情况怎么样，公司做了哪些工作？患者用药时长的趋势有没有改变？
--	--

	答：报告期内公司黄花蒿花粉变应原舌下滴剂销售收入为 35,593,679.07 元，较上年同期增长 69.33%。作为具备季节性特性的脱敏治疗产品，如何让患者坚持用药是公司开展推广工作的重点。为此，公司持续通过举办合规的学术推广活动，特别针对黄花蒿/艾蒿花粉过敏原更加集中的北方重点省份与慈善机构合作开展公益赠药活动等，提高医生和患者对脱敏治疗的认知。 4、公司是否观察到其他过敏治疗产品依托粤港澳大湾区的药品引进政策在广东的销售情况，对公司粉尘螨滴剂产品的影响？ 答：今年上半年公司在华南地区的营收取得了 8.46%的同比增长，我们觉得您提到的情况目前对公司相关产品销售的影响有限；同时，国内过敏治疗的渗透率仍不高，公司乐见其他厂商共同参与竞争，这将共同助推国内脱敏治疗市场整体规模的提升。 5、请分享一下公司临床管线的研发进展？ 答：点刺液产品方面，公司的豚草花粉点刺液和狗毛皮屑点刺液均已获得《药物临床试验补充申请批准通知书》，目前都处于 III 期临床试验筹备阶段；屋尘螨膜剂作为粉尘螨滴剂的迭代产品，已在今年 4 月披露了 II 期临床试验首例受试者入组；公司针对尘螨和蒿属花粉之外的第三个主要过敏原开发的治疗新产品猫毛膜剂，已在今年 8 月获得了药物临床试验批准通知书，正在筹备 I 期临床试验；另外还分别在今年 7 月和 8 月提交了人脐带间充质干细胞 II 型注射液（适应症：脓毒症和（或）脓毒性休克）和 S01D 片（适应症：用于耐药肺结核成人患者的治疗）的药物临床试验申请。 6、看到公司有新的产线安排，请问投产后对公司产能将带来什么影响？ 答：公司现有主导产品粉尘螨滴剂的生产线已使用超过 10 年，产能利用率趋于饱和，据此，公司已提前布局启动了新产线的建设工作。2026 年 7 月，公司获得国家药品监督管理局核准签
--	--

	发的《药品补充申请批准通知书》，粉尘螨滴剂产品变更生产线和扩大生产规模的补充申请获得批准，待通过 GMP 符合性检查后新生产线即可正式投产。投产后，公司产品粉尘螨滴剂的产能将得到有效扩充，将在未来一段时间内满足公司业务发展的需要。 7、请问单抗产品对公司销售端的影响？ 答：从机理角度看，您提到的单抗药品属于“对症药物”，相较而言，公司的产品为“对因治疗”产品，两者并不构成直接竞争。同时，公司已在脱敏治疗赛道深耕 20 年，累计了一定的品牌、渠道和先发优势，公司也在积极研发和升级新的产品，以保证公司在行业内的持续竞争力。 8、公司未来重攻坚的方向和销售提升思路是什么？ 答：公司考虑拓展互联网销售的规模，以解决部分区域患者需求无法通过线下医疗机构获得药品的困难；同时，公司还将继续在合规框架下开展推广活动，更大力度做好市场教育工作，包括合规的学术会议推广、重点区域的公益赠药活动和科普教育活动等，提升医生和患者对于脱敏治疗的认知。 三、总结： 公司将继续聚焦主业，深耕脱敏领域，强化公司在国内脱敏治疗市场的领先地位。我们将持续优化组织架构与内部管理流程，全面提升运营质量与管理效率，稳步实现降本增效。同时，结合公司经营实际与市场发展态势，动态调整、迭代优化整体业务布局，推动公司业务稳健发展。感谢各位投资者对公司的关注。
附件清单	详见附件
日期	2026 年 8 月 28 日

附件：参会机构清单：

机构名称	联系人姓名
兴业证券	孙媛媛
	黄翰漾
	东楠
中金公司	张璘
	朱言音
	赵博宇
国联民生证券	张金洋
	胡偌碧
	王彦迪
国泰海通证券	余文心
	郑琴
	彭娉
中信证券	陈竹
	王凯旋
	梁心怡
中泰证券	祝嘉琦
	李雨蓓
国海证券	曹泽运
	赵宁宁
申万宏源证券	张静含
	仰佳佳
中邮证券	盛丽华
	陈灿
开源证券	余汝意
	阮帅
申万菱信基金	姚宏福

嘉实基金	沈玉梁
华宝基金	毛文博
中海基金	姚晨曦
浙商基金	黄文敏
东海基金	王靖予
国信证券	隋欣
银河基金	于嘉馨
华夏基金	常黎曼
天治基金	王娟
中域资产	袁鹏涛
湘财证券	许雯
鹏扬基金	叶文强
上海楹联投资	应振洲
圆信永丰基金	田玉铎
交银施罗德基金	陈均峰
上海常春藤资产管理	刘涛
深圳盈泰投资管理	朱亚光
建信理财有限责任公司	唐文成
中国人寿保险股份有限公司	吕品洁
安徽海富投资管理有限公司	胡明
上海冲积资产管理中心（有限合伙）	张智聪
中国东方国际资产管理有限公司	夏滕磊