华东医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2021-002

F		7,10	
投资者关系	□特定对象调研	□分析师会议	
活动类别	□媒体采访	□业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观	√其他 <u>现场及电话会议</u>	
参与单位名	2021年2月25日 14:00-14:50		
称及人员姓	海通医药投资者交流会		
名	参与单位 :嘉实基金,	富国基金,信诚基金,广发基金,华泰柏瑞基	
	金,中海基金,银河基	金,中银基金,博道基金,金元顺安基金,华	
	宝基金, 国联安基金,	南方基金,浦银基金,永赢基金,海富通基	
	金,汇丰晋信基金,民	生加银基金、融通基金、天治基金、泰达基	
	金,万家基金,UC fur	d,鹤禧投资,邓普顿投资,毕盛投资,常春	
	藤资产,趣时资产,国	军资管,浙商资管,景林资管,财通资管等材	
	构和个人投资者共约 30	余人。	
	2021年2月25日 15:40-16:50		
	参 与单位 :华泰证券,	泰康人寿等共10人。	
时间	2021年2月25日		
地点	公司会议室		
上市公司接	公司董事会秘书、投资	发展部负责人、国际医美事业部负责人	
待人员姓名			
投资者关系	一、公司董事会秘书陈	波简要介绍公司近期情况	
活动主要内	新春假期后,公司	积极推进创新转型工作并接连发布了两个事项	
容介绍		免疫领域的 first in class 全球首创新药,二是	



收购了一家西班牙能量源型医美器械公司全部股权。

创新药 PRV-3279 是一种双特异性抗体,用于治疗系统性红斑狼疮(SLE)以及预防或降低基因治疗的免疫原性。PRV-3279 的引进与公司传统优势自身免疫领域管线密切相关,对公司后续自身免疫领域管线的丰富以及未来在该领域持续的拓展起到积极的推动作用。

医美方面,目前医美市场空间广阔,其中非手术类医美市场规模占比高、增速快,非手术类项目有望成为未来中国医美市场主要增长驱动。医美器械处于非手术类行业上游,拥有较高的技术壁垒,本次收购西班牙能量源型医美器械 High tech 将进一步拓宽公司能量源类医美器械,实现公司非手术类产品全覆盖,开启"微创+无创"医美新时代。

目前,公司全资子公司新型胶原蛋白刺激剂 Ellans @正在等待中国上市的注册审批,引进美国 R2 公司的亮白焕肤仪 GlacialTM Spa(F0)计划将于 2021 年二季度在中国上市,国际优质医美产品在国内的商业化落地将有助于推动公司医美业务更快更好发展。医美业务作为公司三大主要业务之一,目标是成为全球一流的医美品牌。

今年 1 月 20 日,公司 2020 年 10 月 20 日签约引进的全球首个针对 FRα (叶酸受体)阳性卵巢癌的 ADC 在研药物 IMGN853 (Mirvetuximab Soravtansine)在国内获批临床,从 license in 到临床申报,公司仅用了不到 100 天时间,充分突显了公司对创新工作的重视及研发注册团队的优秀执行力,我们也将以同样的态度和努力,推动 Sinclair 公司海外产品加快落地中国市场。

公司创新药业务也在加快推进,在自研立项及外部创新产品引进 方面都制定了高标准的工作计划,希望通过努力,未来公司创新药板 块的产品管线和布局将会较目前得到进一步完善。

二、问答环节

提问 1:公司作为一家传统医药企业,进入医美领域,有什么机会和优势?

答:公司早在 2013 年就通过和韩国 LG 公司的合作,进入医美领域。通过多年耕耘,不仅成为国内医美市场占有率领先的公司,也对全球和中国医美行业的发展趋势有了深入理解。在 2018 年,公司通过收购英国 Sinclair 公司,开始前瞻性的布局并实施医美国际化战略。用了不到 3 年时间完成了国际医美业务的全产业链布局,已拥有4 个全球化研发中心,5 个全球化生产基地,拥有近 20 款定位高端市场产品,实现了非手术类产品全覆盖,自 2021 年开始将陆续在中国上市,并将持续开拓全球市场,足可显示公司的运营能力和全球资源整合能力;另外,由于制药的要求和标准总体上高于医美,华东医药作为医药企业进入医美领域,用制药人的态度做医美,更能控制产品的安全性和有效性,更能让医生和客户放心,是对健康求美者最大的尊重和保护。

提问 2: Ellans @产品的特点及竞争情况?

答: Ellans @ 作为医美填充领域里的高端产品,公司将对其 C 端目标客户提供优质的服务,对 B 端医美机构进行专业的培训并授予证书,建设专门的营销团队进行品牌和市场传播等,以此覆盖国内更多中高端医美机构并实现公司产品上市后达到快速增长的目标。

Ellans @是由聚己内酯微球(PCL)和羧甲基纤维素(CMC)制成的高端填充物,具有"填充+修复"双重功效,通过刺激患者自身胶原蛋白生成,产生自然、安全、持久的效果。其 PCL 和 CMC 可以完全被降解,是更为安全的产品。

经测试,Ellans @的弹性模量显著高于玻尿酸,代表其在受到外界压力时的抗形变能力,受到撞击后合理变形及恢复原来形状的能力

更强; Ellans @的粘性模量显著高于玻尿酸,黏性模量是填充剂位移的可能性测量指标,黏性模量越高越不容易移位; 另外,其持续时间超越经典填充剂,能为求美者带来差异化的产品选择。

因此,无论从疗效还是安全性的角度,Ellans @都具备了独特的 优势。

公司正在积极加快主要核心医美产品的研发和上市注册工作。同时根据上市时间,公司也已做好了营销团队建设、品牌和市场传播、 与医美机构沟通等上市相关推广准备工作。

提问 3: 能否介绍一下美白焕肤仪 F0?

答:引进美国 R2 公司的亮白焕肤仪 GlacialTM Spa(F0)是冷冻美容领域的最新科技,通过低温技术调节皮肤,实现色素管理的高端护理项目。它是冷冻祛斑医疗器械的生活美容版本,源自医美技术,通过能量安全测试引入生活美容渠道,已经获得中国药监局非医疗器械管理认证。

Glacial™ spa 采用革新性冰息科技™(Cryomodulation™)技术,可瞬时精准低温多维度调控色素,抑制黑色素的生成和转运,维养肌底微环境,提高肌肤耐受力,从源头焕亮肌肤,打造健康长效好气色。它是一种全新的肤色管理方案,主要针对肤色问题,包括肤色不均,暗黄暗沉,没有光泽,敏感泛红,以及局部色素沉着严重等,对淡化色斑、痘印、黑眼圈有一定的效果。

提问 4: 能否介绍一下阿卡波糖片及阿卡波糖咀嚼片的情况?

答: 去年阿卡波糖片集采失标后,公司快速调整市场策略,通过 主攻集采外的院外市场、基层市场和 OTC 市场来弥补大医院市场的 影响。从去年整体情况来看,公司稳住了阿卡波糖产品原有的市场份 额,销量也保持在国家集采前的水平,预计阿卡波糖产品今年在去年 的基础上会继续保持销量的增长。另外,公司阿卡波糖咀嚼片在去年 的医保谈判中有一定程度的降价,但目前来看,不会造成太大的直接 影响,公司将继续积极加强该产品在院内的拓展工作。

提问 5: 公司 TTP273 产品的研发进展,该产品为什么国外没有开展 3 期临床?

答: TTP273 是公司引进美国 vTv 公司原研开发的化药 1 类全球创新药物,其在国内的 2 期临床试验由南方医科大学南方医院牵头开展,于 2020 年 12 月已完成首例受试者入组给药。2 期临床试验是一项评估 2 型糖尿病(T2DM)成人患者口服 TTP273 片的疗效、安全性和药代动力学的多中心、随机、单盲、平行组、安慰剂对照临床研究,主要目的是评价成人 T2DM 患者接受 TTP273 片多次口服给药治疗 12 周后对糖化血红蛋白(HbA1c)的影响。

全球目前尚无口服小分子非肽类 GLP-1 受体激动剂药物上市。已在美国已完成的 2 期临床数据表明该品种与注射剂型 GLP-1 受体激动剂药物疗效相当,胃肠道副反应发生率低、口服制剂便于服用。

TTP273 目前未在美国开展 3 期临床,主要是基于糖尿病类创新药临床试验时间跨度长、入组人数要求多及临床试验费用高等原因,这些对 vTv 这类新药研发公司均构成巨大压力,也是其将该产品权益对外授权的主要原因。许多海外新药研发公司也是基于自身资金和财务状况将在研产品进行对外合作,以分散资金压力和研发风险。

提问 6: 公司 ADC 在研药物 IMGN853 目前的临床试验情况? 答: 目前, ImmunoGen 正在开展 IMGN853 的临床情况如下:

SORAYA: 一项关键性单臂临床试验,将入组约 110 例患者,入选标准包括采用 PS²⁺评分法确认为 FRα 高表达、既往已接受至多 3 种治疗方案且至少接受过一种含贝伐珠单抗治疗的铂耐药卵巢癌患

者。主要终点为客观缓解率(ORR),关键次要终点为缓解持续时间 (DOR)。

MIRASOL: 一项确证性随机 III 期临床试验,430 例患者将以1:1 的比例随机接受 MIRV 或研究者选择的化疗方案。入选标准包括采用PS2+评分法确认为表达高水平 FRα 且既往接受过至多 3 种治疗方案的铂耐药卵巢癌患者。主要终点为 PFS,关键次要终点包括 ORR、OS等。

FORWARD II 的 1b/2 期临床研究:用以评估 MIRV 与贝伐珠单 抗联用、MIRV 与卡铂联用、MIRV 与阿霉素脂质体(PLD)联用、MIRV 与卡铂+贝伐单抗联用以及 MIRV 与派姆单抗等 5 种联用方案,治疗成人 FRα 阳性卵巢癌、原发性腹膜或输卵管肿瘤患者的安全性、耐受性和药代动力学特性(PK)。

公司将密切跟踪 IMGN853 国外临床试验结果,并与 CDE 积极沟通,在国内首先把 IMGN853 作为进口引进品种争取国内的快速审评,期待早日在国内上市惠及更多患者。

提问 7: 这次医保谈判百令胶囊降价后的影响和应对策略?

答:公司认为百令胶囊产品在自费市场潜力巨大,此次降价后将进一步提高患者用药的经济性和可及性,惠及更多患者。公司今后将通过积极举措,抓住降价后用药需求增长的机会,继续深化百令胶囊在广阔区域和慢病治疗领域细分市场覆盖,推动该产品的用药人群数量和销量在现有基础上进一步增长。百令胶囊今后将进一步扎根肾脏病领域,为肾脏病患者提供优质治疗方案。百令胶囊通过降低蛋白尿,增加肾小球过滤率,改善肾损伤,延缓肾病进展,并能改善炎症,防治感染,提高生存质量,已经成为慢性肾病常用药物。为了进一步夯实循证证据,已计划启动全国大型多中心临床研究。慢病人数已超过我国总人口比例 20%。随着国家对于慢性病的重视,慢性中的

肾脏病并发症越来越多的被发现,糖尿病肾病、高血压肾病层出不穷,尤其是糖尿病肾病患者已是发展为终末期肾病的第一大病人群体,从最新的流行病调研来看,5年以上的糖尿病患者,将近有 40%以上的并发糖尿病肾病。百令胶囊将进一步致力于糖尿病患者和糖尿病肾病患者的早期预防治疗,防止其并发症的出现及延缓肾脏病的发展进程,不仅延长患者的生命周期、提高患者的生存质量,而且还可节约国家医疗资源和医保费用支出。

附件清单无

(如有)

日期 2021年2月25日