

证券代码：000963

证券简称：华东医药

华东医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-004

投资者关系 活动类别	<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 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	<b>2021年4月21日 15:30-16:30</b> <b>兴业证券、广发证券——华东医药2020年报说明会</b> <b>参与单位：</b> 兴业证券、广发证券、国盛证券、海通证券、国信证券、山西证券、华融证券、平安证券、浙商证券、申万宏源证券、中泰证券、西南证券、江海证券、中山证券、中泰证券、中信建投证券、中信证券、华泰证券、渤海证券、财通证券、嘉实基金、博远基金、易方达基金、大成基金、东方基金、东海基金、光大基金、汇丰基金、南方基金、天弘基金、银华基金、国金基金、前海联合基金、开思基金、天治基金、西部利得基金、中加基金、长盛基金、中信保诚基金、国泰基金、中金基金、中银基金、友山基金、格林基金、博道基金、杭州汇冲管理、华宝基金、天安人寿、中银三星人寿、新华养老、国寿养老、幸福人寿、亚太财险、洛昌投资、APS 毕盛投资、dymon asia、Robeco 荷宝投资、Tiger Pacific、Zenas Capital Management Limited 泽源资本、百年保险资管、北京塔基资产、碧云资本、博润投资、渤海汇金、常春藤价值伙伴、德邦资管、东海资管、三鑫资产管理、港丽投资、国泰君安自营、华能贵诚信托、华泰资管、华泰自营、泾溪投资、景领投资、聚鸣投资、朗辉医药、领颐资产、宁波彩霞湾、清池资本、人保资产、锐智资本、睿郡资产、睿信投资、睿亿投资、善道投资、上海宽远资产、上海睿浦实业、上海深梧资产、上海万纳资产、上海易正朗投资、深圳民森投资、深圳市

	瑞泰资产、深圳市易同投资、盛宇医药、斯米克集团、太平资产、泰霖投资控股（深圳）、泰昞资产、泰昞资产管理、同犇投资、途灵资产、谢诺投资、燕园资本、阳光资产、银增投资、泽远资产、正圆投资、中银资管等 120 家机构和个人投资者共 180 余人。
时间	2021 年 4 月 21 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监、投资发展部负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>华东医药 2020 年报情况介绍</b></p> <p>公司于 2021 年 4 月 21 日发布了 2020 年报，并在年报开篇致股东信中，传达了公司把握机遇、不忘初心，坚定不移推进创新转型战略的信念。</p> <p style="text-align: center;"><b>一、总体经营情况</b></p> <p>过去的一年，面对疫情突发和国内医药行业的变革，面对内外部环境变化带来的各种新的挑战，公司全面实施战略转型和国际化，经营业绩仍然保持韧性。全年实现营业收入 336.83 亿元，同比下降 4.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 28.20 亿元，同比增长 0.24%，实现归属于上市公司股东扣除非经营性净利润 24.30 亿元，同比下降 5.62%。截至 2020 年底，公司资产总额 242.01 亿元，归属于母公司股东的净资产 146.20 亿元，资产负债率 37.28%，净资产收益率（ROE）20.95%，已连续 14 年保持在 20% 以上。</p> <p>医药工业核心子公司中美华东积极克服全国药品集中采购影响，经营业绩在逆境中实现了营业收入和净利润双增长。报告期内实现营业收入 110.40 亿元，同比增长 5.07%，实现净利润 23.32 亿元，同比增长 6.13%，已连续 20 年保持增长。中美华东全年净资产收益率（ROE）35.53%，连续 14 年保持在 35% 以上。受疫情影响，医药商业整体营收略有下降；医美业务营收下降明显，造成经营性亏损，但从去年下半年开始已在逐步回升且态势明显。</p>

## 二、全年工作开展情况简要介绍

### (一) 医药工业

#### 1、加速自有研发体系建设 协同 BD 深化产品管线

公司持续加强研发创新工作，不断优化和调整公司的整体创新研发体系架构，并通过高端研发人才的引进完善创新项目研发各功能模块，完成创新项目立项 15 项，新引进海内外 47 位高层次人才，构建具有国际视野、理念及管理能力的团队。BD 工作成果不断，目前公司肿瘤、自身免疫及糖尿病领域创新管线内 5 个产品同步推进并取得积极进展。

#### 2、发力基层和院外市场，提升全方位营销能力

通过对阿卡波糖片和阿卡波糖咀嚼片差异化的市场定位，继续深耕和发力基层、院外及零售市场，积极消化阿卡波糖片失标的影响，保持公司阿卡波糖产品的销量及整体市场份额全年保持稳定，院外和零售市场占比稳步提升。公司力争今年阿卡波糖产品销量继续保持增长。

#### 3、初建敏捷生产运营体系，开启从成本中心向利润中心的思路转变

积极改革公司生产系统，初建敏捷生产运营体系。通过技术提升、精益管理、招采谈判、资产利用等方式实现成本节降，并完成全年工作目标。对标国际启动 CMO/CDMO 模式，探索从成本中心到利润中心的转变。主动面向国际市场，积极开展公司优势产品和技术的外部输出工作，融入全球医药工业创新研发产业链。

#### 4、研发投入不断加大，外部合作引进成果显著，创新转型步伐加快

2020 年公司医药工业研发投入 14.44 亿元，同比增长 8.91%，其中直接研发投入 9.18 亿元，外部引进产品支出 5.25 亿元。公司 BD 及注册工作效率较高，全年先后引进 FR $\alpha$ -ADC 药物 IMG853、索马鲁肽、乌司奴单抗生物类似物、CD32b/CD79b 双抗 PRV-3279、腺苷注射液等产品，不久前还参股 ADC 技术平台诺灵生物，打造华东研发创新生态圈。创新药研发管线得到极大丰富，推动工业板块加快创新转型。

## **5、追求卓越，打造适配华东的人力资源管理体系**

制定适应公司研发实际情况的研发绩效考核管理机制，进一步完善干部梯队建设，不断优化人才培养机制，实现人才的快速转化。

### **(二) 医药商业**

#### **1、优化调整业务结构，医药商业持续领跑浙江**

公司医药商业积极应对疫情及带量采购的叠加冲击，高标准完成所承担的浙江省应急药械储备任务，并以逆向思维主动应对，加快业务结构调整、优化，保持全省集采药品配送量继续领先。构筑院内市场+院外市场的全网络销售平台，扩大并强化与上游医药企业的合作关系，突出市场准入能力以及加快优势产品、高价值创新品种的早期介入和业务承接，开展与多家跨国医药企业慢病产品基层市场战略合作及专项合作。

#### **2、整合电商互联，赢得市场先机**

积极探索零售药房经营模式改革，通过自身 DTP 药房渠道，为顾客提供药学咨询、药品配送及特病患者回访等“增值服务”。优化推广“华东医药商务网”、“华东大药房旗舰店”等营销渠道，实现去年全年销量明显增加。积极对接浙江省“互联网+诊疗”服务，省内首家推出“线上医保结算+送药到家服务”，并打通“互联网+诊疗”全通道。

#### **3、提升冷链配送能力，打造商业业务转型“金名片”**

公司以“做行业领先者，成为价值链主角”为目标，打造以生物药疫苗冷链配送为核心的全省物流体系，获得浙江省第一张医药冷链企业的快递业务经营许可证及浙江省疾病预防控制中心第三方独家储存和运输疫苗服务资格，树立了行业品牌，努力将冷链配送业务发展成公司医药商业新的利润增长点。

### **(三) 医美**

自 2018 年成功收购英国 Sinclair 公司后，公司积极在全球范围内引进医美领域高科技新产品、新技术，打造高端、差异化的医美品牌和产品集群，截止目前已拥有差异化透明质酸钠全产品组合、胶原蛋白

白刺激剂、A 型肉毒素、埋植线、能量源器械等多个非手术类主流医美产品。英国子公司 Sinclair 的重点产品注射用长效微球 Ellans®伊妍仕™ 已于 2021 年 4 月正式获得国内上市注册许可，预计将于 2021 年下半年在中国大陆上市销售。公司也在加速其他重点医美产品在中国及全球市场的注册上市进程，并积极寻找海外高质量医美产品的合作并购机会。

**问答环节：**

**提问 1：公司少女针获批后有无考虑其他拓展适应症的申报？**

答：公司英国全资子公司 Sinclair 注射用聚己内酯微球面部填充剂 Ellans®伊妍仕™（俗称“少女针”）已于 4 月 13 日获得医疗器械注册证，目前适应范围为“用于皮下层植入，以纠正中到重度鼻唇沟皱纹”。后续公司将积极搜集 Ellans®在海外市场使用的其他适应症的临床数据、实际应用效果，并针对国内的市场需求，在已获批适应症的基础上，积极规划其他适用范围的申请计划。

**提问 2：请问目前少女针的定价是多少，销售渠道如何规划？**

答：作为高端产品，Ellans®伊妍仕™定价会向高端产品对齐，但具体的价格还在做最后的市场调研和确定。公司已为伊妍仕™产品配备了专职的品牌经理，做好了营销团队建设、品牌和市场传播、与医美机构沟通、对医生的培训教育等相关的上市推广准备工作。Ellans®伊妍仕™将通过线上线下联动形式提升品牌知名度。预计今年将覆盖 100-200 家医院。另外，公司会统筹当前国内医美销售团队和渠道优势，针对 Ellans®伊妍仕™产品特性组建专职直销推广团队。

**提问 3：少女针在海外市场已经上市多年，公司如何看待海外市**

#### 场的销售情况？

答：Ellans ㉔最初由荷兰一家医美公司研发，于 2009 年获得欧盟上市许可，限于其商业化能力及资金实力，上市后仅在西欧地区销售，整体销售额不高。2014 年，该公司被英国 Sinclair 公司整体收购后开始启动 Ellans ㉔全球范围的临床注册和市场推广工作，在陆续获批后开始逐步放量。2018 年四季度，公司收购英国 Sinclair 公司，对其提供一系列支持，加快其国际注册及销售网络覆盖。作为“填充+修复”双重功效类目前全球范围内上市的独家产品，Ellans ㉔未来仍有较大的市场发展空间。

Ellans ㉔能够重启注射部位皮下的胶原新生，重塑胶原支架。相信凭借其效果自然、安全、持久的领先优势以及公司在医美市场的推广能力，Ellans ㉔伊妍仕™在中国大陆上市后将得到快速的放量。

#### 提问 4：公司未来如何整合不同的医美产品线？

答：公司医美业务在国内和国际具有不同的运营主体。

国外：公司英国全资子公司 Sinclair 为公司医美业务的全球运营总部，主要负责公司医美产品在国际市场的推广和注册工作。

国内：国内医美业务运营主体主要由公司控股子公司华东宁波、全资子公司欣可丽美学（上海）医疗科技有限公司和瑞途（上海）医疗科技公司三个运营主体构成。华东宁波主要负责韩国伊婉玻尿酸及赛缪斯系列护肤品的推广；欣可丽美学公司目前正在积极组建市场运营团队；瑞途公司主要运营 R2 公司 Glacial™产品的推广。公司会对国内医美资源和团队进行统筹安排，根据产品的市场定位组建独立的运营队伍，保持相互协作并独立运营。

#### 提问 5：公司 BD 工作进展及后续战略是什么？

答：公司 BD 工作围绕抗肿瘤、内分泌和自身免疫三大核心治疗

领域引进国内外先进的 first in class（全球创新）或 best in class（同类最优）药物。

2020 年 8 月，公司对江苏荃信生物进行股权投资，获得其 20.56% 股权，同时引进荃信生物在研的 QX001S 产品（原研药 Stelara®（乌司奴单抗）的生物类似药，用于治疗银屑病、克罗恩病等），QX001S 正在准备临床 3 期的准备工作。

2020 年 10 月，公司引进美国 ImmunoGen 公司美国 III 期临床在研产品全球首个针对叶酸受体  $\alpha$  (FR $\alpha$ ) 阳性卵巢癌的 ADC 候选药物 IMG853（Mirvetuximab Soravtansine），并以百日速度完成了 IMG853 中国 IND 的申报工作，且已获得 CDE 批准，研发效率超过了市场预期。

2020 年 10 月，公司与重庆派金就索马鲁肽产品开发及商业化签署协议，计划在 2021 年启动国内临床试验申请（IND）的申报。

2021 年 2 月，公司引入全球创新药 PRV-3279，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 2 期临床研究预计将在 2021 年的下半年开展，该试验的一部分将在中国进行。

2021 年 4 月，公司参股诺灵生物，一家专注于具有自主知识产权的 ADC 药物研发公司，对公司打造 ADC 药物产业链生态圈闭环具有重要的战略意义，能够与公司形成强力协同。

未来公司会继续聚焦抗肿瘤、内分泌和自身免疫三大研发核心领域，探寻同类最佳药，同时也会关注全球新的技术平台。

#### **提问 6：创新药 TTP273 目前临床进展？**

答：TP273 为全球第一款口服 GLP-1 受体激动剂小分子创新药，目前正在开展 2 期中国大陆、台湾多中心临床试验。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，预期今年年底前结束 2 期临床，明年正式进入 3 期临床。

**提问 7：公司未来在 BD 端如何分配资源？**

**答：**公司创新药项目和其他标的公司股权投资及并购项目将主要由投资发展部负责；公司医美业务 BD 端的拓展将主要由英国 Sinclair 负责。

**提问 8：投资 ADC 公司诺灵是基于什么样的战略考虑？**

**答：**诺灵生物是一家专注于新一代高分子 ADC 药物研发的创新企业，拥有以高分子抗体偶联技术为核心的专利平台技术，是全球范围内少数几家掌握以聚-1-羟基甲基乙烯基羟基甲基缩甲醛 (PHF) 为代表的高分子 linker 偶联技术的公司之一，其产品具有潜在的临床价值和应用前景。

投资诺灵的逻辑是想打造公司 ADC 药物领域的生态圈。凭借公司控股子公司浙江瑋达生物的抗体偶联药物毒素库构建技术及参股公司荃信生物的单克隆抗体研发和生产能力，以及诺灵生物的高分子 linker 偶联技术，公司将具备 ADC 全部件的研发能力，将对公司打造自有的创新 ADC 药物产业链生态圈闭环形成重要的战略意义。

未来，公司将继续加大 ADC 抗肿瘤领域布局，基于尚未满足的临床需求，不断研发针对不同癌种的 ADC 产品，依托于公司现有的生物技术研发平台以及同诺灵生物、ImmunoGen, Inc. 这样专注于 ADC 药物创新产品研发的国内、国际领先的研发公司合作，做强做深产品创新链和 ADC 领域生态链，最终实现华东医药在抗肿瘤领域国际化布局及领先的市场竞争力。

**提问 9：公司直接投入和 BD 的投入在费用化资本化上如何考虑？**



答：2020 年公司医药工业研发费用较 2019 年比略有降低，主要是 2020 年上半年国内疫情对部分临床实验进度及结算有所影响，同时公司对在研仿制药管线做了优化和调整，重点布局高技术壁垒仿制药，主动逐步淘汰不具备市场竞争力的品种。公司在转型升级时期，生物药和创新药的项目数量会逐步增加，后续研发费用也将主要用于这类项目上。

2020 年医药工业用于外部新药技术及权益引进等研发支出较 2019 年增幅较大，主要原因是 2019 年及以前公司外部引进的产品项目不多，后续随着 BD 及 licence in 工作的逐步推进，这方面的支出还会逐步增加。

公司对研发项目费用化的标准没有变化。

### 总结

2020 年，面对一系列的挑战，华东人经受住了考验，顺利完成了全年经营指标。而 2021 年将会是华东医药战略转型的又一关键年，面对百令胶囊医保谈判降价、以及今年年初的洋托拉唑集采，公司仍面临着很大的发展压力。但公司有信心通过自身努力，积极消化各种困难，争取 2021 年业绩仍然保持增长。

医药企业的成功并没有固定的发展模式，华东医药将以全球化视野来发展公司，会学习借鉴，但不会简单模仿和跟随其他公司的发展模式，而是要走出一条适合公司实际的发展道路。在当前转型创新升级的过程当中，无论是医药工业研发还是医美，都将继续深化全球化战略布局，最终核心的目标，一是快速提升自身研发能力，使研发管线不断丰富、研发实力进一步增强；另一方面是继续做大做强企业规模，主要是指医药工业中的创新药以及医美业务，在原有基础上实现面向全球的高质量发展，使利润水平不断得到提升，为股东创造实实在在的价值。

	公司也会积极的通过 BD、通过 license in、license out 来加强国际产品及技术的业务合作和交流，进一步提升华东研发实力，助力公司转型升级战略的实现。
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 4 月 21 日