

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：2022-007

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>公司投资者接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	<b>参与单位：</b> 摩根大通、工银瑞信、中金公司、中信建投、信达澳银基金、兴合基金、永赢基金、长城国瑞证券、Polymer Capital、朱雀基金、国金证券、天风证券、华泰证券、兴业证券、高毅资产、盘京投资、中航证券、中泰证券、国盛证券、海通证券、财通证券、开源证券、中海基金、中加基金、中信证券、中银证券、东方证券资管、东海证券、东吴证券、山西证券、申万宏源证券、西部证券、红塔证券、安信国际、农银人寿保险、泰康资产、国华兴益资管、国寿资产、上海利幄私募基金、中略投资、汇利资产、进化论资产、鲸域资本、聚鸣投资、清和泉资本、锐意资本、睿亿投资、森锦投资、泰旻资产、天旭资产、禹合资产、远信投资、照友投资、臻远投资、白溪投资、保银投资、高信百诺投资、博泽资产、诚盛投资、乘是资产、大箏资管、丹桂顺资管、德邦商社、丰仓基金、富喜资本、瀚伦投资、贺腾资产等机构和个人投资者共 180 余人。
时间	<b>2022 年 6 月 1 日 15:30-17:00</b>
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长吕梁、公司副总经理吴晖、公司副总经理朱励、公司首席科学官刘东舟、公司董事会秘书陈波、公司财务负责人邱仁波、公司投资发展部总经理余熹、欣可丽美学首席运营官周昭华
投资者关系活动主要内容介绍	<b>公司董事长吕梁作开场致辞</b> 近几年，医药行业发生了巨大变化，大多数优秀制药企业都面临着市场与行业政策的挑战，华东医药按照既定的战略，坚定不移地从

仿制药走向创新。

这几年，我们初步建成了创新研发团队，围绕肿瘤、内分泌及自身免疫三大核心治疗领域搭建了创新药研发管线，很多产品都在有条不紊地按计划推进，今明两年将会有更多项目进入到 IND、NDA 的阶段。同时我们并不仅仅专注于医药，而是立足于医药大健康产业，积极拓展新的领域。去年，公司基于在工业微生物领域 40 余年的产业积淀，战略性规划并布局整合工业微生物板块，目前正在加快与国内外优秀工业微生物团队的合作，其中不乏国际创新公司、顶尖研发团队、知名高校等。

在 2021 年，华东医药医美产品 Ellansé®伊妍仕®在国内重磅上市，取得了很好的市场反响，得到了广大求美者的认可。今年，酷雪 Glacial Spa®产品也已经在中国上市，采用新型的 DTC（Direct To Customer, 厂家直供）模式，使消费者获得高质量服务的求美体验。与此同时，华东医药医美国际化的步伐一直没有停下，我们坚持把全球最优秀的医美产品纳入公司旗下，引入中国市场，未来也将继续秉承“全球化运营布局，双循环经营发展”策略，坚定不移地往前走。

华东医药商业近年来坚持从传统的配送商向全行业渠道服务商转型，重塑核心竞争力，已经打造出先进高效的供应链配送体系，形成覆盖浙江全省物流网络。同时华东医药商业也在挖掘技术产品，尤其在我国的中药板块有很好的老字号品牌，如何通过创新让其焕发新活力，这将是商业板块未来探索的方向之一。

所以，华东医药的转型，是从仿制药到创新药、从国内到国际的综合化转型。这其中更需要年轻化、专业化、国际化的人才队伍，我们也正在建立灵活、多样化激励机制，激活员工持续创新及价值创造，促进公司的可持续发展及战略目标达成。

接下来，我们也将请各个业务板块的分管领导进行演讲发言，向投资者汇报各自领域的成绩与未来规划，让各位对公司业务与发展战略有更加清晰的了解。

### 公司财务负责人邱仁波介绍公司业绩及医药工业基本情况

公司 2021 年实现营业收入 345.63 亿元,实现归属于上市公司股东的净利润 23.02 亿元。近十年公司营业收入复合增长率为 10.1%,归母净利润复合增长率为 19.3%。华东医药近 10 年 ROE 平均值超 20%,中美华东近 10 年 ROE 平均值超 30%。

2021 年,医药工业实现营业收入 101.09 亿元,实现净利润 20.92 亿元;公司工业微生物板块合计实现收入 4.18 亿元,同比增长 69.2%。医药商业全年实现销售收入 231.15 亿元,同比增长 5.94%;Sinclair(含合并新收购西班牙 High Tech 公司)全年实现营业收入约 6.65 亿元人民币(7607 万英镑),同比增长 108.51%,息税折旧摊销前利润(即 EBITDA)全年实现 666 万英镑盈利(合并口径),为 Sinclair 公司历史上最好表现,核心产品 Ellansé®全球市场实现 99%增长。High Tech 冷冻溶脂、激光和射频类产品业务持续保持高速增长,欣可丽美学作为公司国内医美业务的运营主体,在成立仅一年的时间里完成了整体团队的组建,2021 年实现营业收入 1.85 亿元,在运营当年实现了盈利,超额完成了全年经营目标。

2022 年一季度,公司实现营业收入 89.33 亿元,实现归属于上市公司股东的扣非净利润 6.99 亿元;中美华东实现营业收入 27.91 亿元,环比增长 19.45%;实现扣非净利润 5.8 亿元,环比大幅增长 48.08%;工业微生物板块营业收入同比增长 99%。医药商业营业收入同比增长 5.8%;医美板块合计实现营业收入 4.53 亿元,按可比口径(剔除华东宁波)同比增长 226.8%,全资子公司英国 Sinclair 实现合并营业收入 3104 万英镑(约 2.6 亿元人民币),同比增长 163.1%,创历史单季度最高水平,同比大幅扭亏为盈,历史上首次实现经营性盈利。欣可丽美学实现营业收入 1.57 亿元,并展现较强盈利能力,已完全超越去年同期华东宁波医美代理业务收入规模及对公司利润贡献。

公司医药工业深耕于专科、慢病用药及特殊用药领域的研发、生产和销售,已形成完备的医药生产制造和质量研究体系,并形成以慢性肾病、移植免疫、内分泌、消化系统等领域为主的核心产品管线,

拥有多个在国内具有市场优势的一线临床用药，同时通过自主开发、外部引进、项目合作等方式重点在肿瘤、内分泌和自身免疫三大核心治疗领域的创新药及高技术壁垒仿制药进行研发布局。公司持续开展产品国际注册、国际认证、一致性评价等工作，并持续取得成果，已形成面向国际的制药工业体系，与多家国际创新研发企业保持研发及产品合作关系。

### 公司首席科学官刘东舟介绍创新研发战略及项目进展

公司秉承“以科研为基础、以患者为中心”的企业理念，持续加大研发投入，不断丰富创新药研发管线布局。医药在研项目共 70 个，其中创新药及生物类似药项目近 40 款。

公司创新研发聚焦肿瘤、内分泌及自身免疫三大核心治疗领域，通过产品合作开发及股权投资等方式，与国内外先进制药企业开展深度战略合作，引进、融合、创新，打造了华东医药全球研发生态圈；尤其在 ADC 领域，公司持续加大差异化纵深布局，先后投资了抗体研发生产公司荃信生物、ADC 连接子与偶联技术公司诺灵生物，孵化了拥有 ADC 药物毒素原料全产品线的琿达生物，控股了多抗平台型研发公司道尔生物，与 ADC 领域全球新兴的科技公司 Heidelberg Pharma 开展股权投资及产品合作，形成华东医药独有的 ADC 全球研发生态圈，逐步打造差异化的 ADC 自主研发平台，做强做优肿瘤产品创新链和 ADC 领域生态链，计划在三年内立项开发不少于 10 款 ADC 创新产品并积极推动注册临床研究。

公司正在积极推进在研创新药、重点生物类似物品种临床研究进展，其中：

(1) 利拉鲁肽注射液，GLP-1 受体激动剂，其糖尿病适应症上市许可申请于 2021 年 9 月获得受理，目前已完成药品注册核查，预计有望于 2022 年底前获批上市；减肥适应症已完成国内 III 期临床研究，正处于 pre-NDA 阶段，预计于本月底递交上市申请。

(2) HDM2002 (Mirvetuximab Soravtansine) 在中国首个临床试验

申请已于 2021 年 3 月获得 NMPA 批准，包括一项国际多中心 III 期研究和一项评价中国成人患者中的安全性、耐受性和药代动力学的 I 期研究。另一项中国关键性单臂临床试验也于 2021 年 8 月获得 NMPA 批准。2021 年 12 月，HDM2002 在中国的 I 期临床试验 PK 药代研究和国际多中心临床试验（MRCT）III 期均已完成首例受试者入组及给药。其中，上述 PK 研究预计将于 2022 年三季度完成全部受试者入组。此外，其在中国的单臂临床试验正按计划开展人遗办、立项、伦理审批等工作。

(3) HDM3001 (QX001S) 是国内首个正式开展 III 期注册试验的乌司奴单抗生物类似药，目前正在持续推进已入组受试者给药及随访。

(4) HD-NP-102 (MB102 和动态 TGFR 监测系统) 产品于 2021 年 11 月获 NMPA 同意进入创新医疗器械特别审查程序，并已于 2022 年 5 月 30 日递交了中国的医疗器械注册申请。与该系统配合使用的专用荧光示踪剂 MB-102 注射液 (Relmapirazin) 为 1 类新药，其国际多中心 III 期临床试验申请已于 2021 年 5 月获得 NMPA 批准，预计 2022 年中美同步启动该产品的国际多中心 III 期临床试验。

未来，公司研发的总体策略是以价值创造为核心，确立创新研发的优势化、差异化，并持续向源头创新迈进。由外部并购为主向源头自主创新+外部引进双引擎驱动的方向转变，形成自主研发和产品引进齐头并进的创新研发生态。持续培养、锻炼、建立一支可支撑创新药研发全周期的高水平科研团队，建立华东医药生物学（包括靶点）库、药物分子库，完成靶点 MOA-结构生物学平台、转化医学平台、抗体（双抗）/ADC 平台、PROTAC 平台和 AI 药物设计平台 5 个核心技术平台搭建，不断提升自主研发能力，助力华东医药逐步成为国内创新药企的头部企业，并走向国际。

**公司投资发展部总经理余熹介绍公司创新 BD 战略**

**1、2021 年至今公司主要对外合作项目**

日期	合作方/标的公司	产品	适应症	合作类型	合作区域
----	----------	----	-----	------	------

	2021年 2月	Provention Bio	PRV-3279	系统性红斑 狼疮; 预防或 降低基因治 疗的免疫原 性	产品引进	中国大陆, 香 港、澳门和台 湾地区
	2021年 4月	诺灵生物	诺灵生物 所有产品 的有限受 让权, 包 括主要产 品 NC18	肿瘤	股权投资 (与福 广 鸿信合计持 股 10.4478%) +产品优先 权	/
	2021年 4月	道尔生物	双抗, 多 抗	肿瘤、代谢	股权收购, 持股比例 75%	/
	2021年 5月	Scohia	SCO-094 (GLP-1 R 和 GIPR 靶 点的双重 激动剂,)	2 型糖尿病、 肥胖和非酒 精性脂肪性 肝炎(NASH) 等疾病	产品授权	中国、韩国、 澳大利亚等 25 个亚太国 家和地区(不 含日本)
	2021年 9月	Daewon	TTP273	2 型糖尿病	产品对外授 权	韩国
	2021年 10月	Takeda	尼欣那® (苯甲酸 阿格列汀 片)	2 型糖尿病	销售代理	日本
	2022年 2月	AKSO	AB002	肿瘤	产品引进	亚太地区(除 日本)
	2022年 2月	Kiniksa	Arcalyst® 及 Mavrilimu mab	Arcalyst®冷 吡啉相关的 周期性综合 征、IL-1 受 体拮抗剂缺 乏症、复发性 心包炎适	产品引进	中国、韩国、 澳大利亚、新 西兰、印度等 24 个亚太国 家和地区(不 含 日本)
	2022年 2月	Heidelberg Pharma	6 个 ADC 产品*	肿瘤	股权投资 (完成投资 后持股比例 35%)+产品 引进	中国大陆、香 港 特别行政区、 澳门特别行 政区、台湾地 区、韩国、新 加坡等 20 个亚洲国家

					和地区
<p>注*：HDP-101、HDP-103 的独家许可，HDP-102、HDP-104 的独家选择权，及另外 2 款后续在研产品的优先谈判权。</p> <p>2、主要投资项目进展情况</p> <p>(1) HDM3002 (PRV-3279) 在海外临床试验进展顺利，2022 年 1 月，公司合作方美国 Provention Bio 宣布将在美国和中国香港启动该产品 SLE 适应症的 IIa 期临床试验，目前在中国香港很多医院的伦理委员会已经通过，预计今年七月会有香港病人入组。</p> <p>(2) 今年 5 月，道尔生物的 1 类新药注射用 DR30303 I 期临床研究在浙江大学附属邵逸夫医院实现了第一例受试者成功入组 (first-patient-in, FPI)，并顺利完成首次给药。今年 4 月 DR10624 获准在新西兰开展 I 期临床试验，为这个产品进入欧美市场打下坚实的基础。</p> <p>(3) 德国联邦金融监管局 (BaFin) 已批准豁免公司对 Heidelberg Pharma 公开要约收购；公司也已获得德国联邦经济事务和气候行动部 (BMWK) 关于本次交易的无异议证明；本次交易中国的相关境外投资审批或备案正在按计划推进中。</p> <p>3、未来投资发展策略</p> <p>在过去三年时间中，公司引进了较多临床阶段、临床前产品，现阶段公司会通过“融入、引进、吸收、创新”，不断推进引进产品在中国的临床开发。同时，公司将重新聚焦能够为公司快速带来收益的产品合作。从目前生物制药行业发展情况来看，越来越多初创企业的产品正逐渐接近上市，同时初创生物制药企业的估值处于回撤的阶段，这也给我们带来了机会，公司将持续关注可以补充公司产品管线并能够快速上市及商业化的产品。</p> <p>未来，我们将继续深耕三大治疗领域，坚持不懈在肿瘤、免疫、内分泌领域中寻找机会，同时寻求最新的科学技术平台合作。在 ADC 领域实现差异化纵深布局的基础之上，在前沿技术平台，如：TPD (靶向蛋白降解技术)、CGT (RNA、细胞治疗、基因治疗) 等，寻求新的</p>					

合作机会。公司始终坚持不懈推进创新药产业发展，将积极通过内生外延、合纵连横的方式，灵活采用直接授权、孵化公司、共同开发、直接股权收购、股权投资参与等方法，利用公司已积累的强大平台实力、产业资源及现金流，聚焦临床价值优、市场潜力大的创新品种，迅速丰富产品管线布局，形成良好的产品梯队，同时打造并扩充华东医药独有的研发生态圈，持续增强研发实力。

### 副总经理吴晖介绍公司工业微生物板块战略及发展情况

公司在工业微生物领域已深耕 40 余年，有着深厚的产业基础，成功开发和制造了多种微生物药物，构筑了微生物产品研发和生产的关键技术体系，现有微生物发酵产品规模和技术水平均处于业内领先水平。秉承“探索生物技术新蓝海，布局华东医药新业态”的工业微生物发展战略，公司在过去 2 年时间，引入了领域头部研发团队，不断丰富产品管线，完善公司在生物工程技术产业链所有技术环节，同时不断开拓更为广泛的生物技术应用场景，聚焦特殊功能化学品、医药原料药&高端中间体、大健康&医美原料、生物材料&酶、微生物创新药物 5 大领域，致力于打造一个“工业化、规模化、国际化”的工业微生物产业集群。

公司目前在工业微生物板块研发能力覆盖菌种构建、代谢调控、分离纯化、酶催化、合成修饰等微生物工程技术各个阶段，目前拥有研发人员 363 人，其中博士 15 人，硕博占比 21%，在这两年当中取得授权发明专利 23 项，在审发明专利 59 项；产品研发管线方面，拥有研发项目近百项，其中特殊功能化学品 52 项，医药原料及高端中间体 33 项，大健康和医美的原料药 12 项，生物材料和酶制剂 3 项，同时对现有研发管线不断进行再评估和丰富。

2021 年工业微生物的版块合计实现营业收入 4.18 亿元，同比增长 69.2%，今年一季度营业收入同比增长 99%，发展势头持续向好。公司工业微生物板块包括中美华东祥符桥产业基地、钱塘新区产业基地、湖北美琪产业基地、安徽美华高科产业基地、江苏九阳产业基地。公



司十分重视且不断推进工业微生物版块发展，湖北美琪健康科技有限公司已完成规划用地征地工作，顺利开工建设，争取 2023 年第一期工程完工并投入使用。安徽美华高科产业基地已完成环评公示，开始试生产，聚焦于核苷系列产品、微生物来源半合成抗寄生虫药物及其他药物的产业化，成为公司工业微生物领域全新的产业化平台。江苏九阳生物制药有限公司的抗感染药物生产线正在积极建设中。

工业微生物是创新转型的重要组成部分，未来公司将以既定发展战略为指导，通过持续的产品技术研发，市场能力打造，产业并购、技术平台&团队引进，勾画公司医药制造板块的第二增长曲线！

### **公司副总经理、商业总经理朱励介绍公司医药商业及发展情况**

公司医药商业拥有中西药、医疗器械、药材参茸、健康产业四大业务板块，涵盖医药批发、医药零售、以冷链为特色的第三方医药物流、医药电商、医院增值服务及特色大健康产业，进一步开拓产品代理与市场拓展领域，为客户提供综合性解决方案。销售网络覆盖浙江全省，医药商业浙江省院内市场占比排名第一。

2021 年，公司专业现代化医药物流金华中心库正式投入使用，总投资近 2 亿，面积超 6 万平米、年吞吐量超 1000 万件，是公司在浙江省集中统一物流配送体系中的核心库之一。金华物流中心全面建成将支持公司金华地区以及衢州、丽水、台州、绍兴等地的物流配送业务，配送范围可覆盖至乡镇（街道）级卫生院和药房，打通医药配送“最后一公里”，显著提升对周边地区的配送保障能力。形成公司依托杭州、金华、温州三大供应链公司，三地多库联动的全省物流服务体系，实现医药物流配送全省全网全覆盖，为提升浙江省医疗物资保障力发挥重要作用。

第三方物流服务业务每年也保持快速增长。供应链公司作为拥有疫苗配送资质且省内首家通过省药监专项疫苗飞检的企业，成为浙江省主要疫苗集散中心之一。2021 年获得浙江省第一张医药冷链企业快递业务经营许可证，助力互联网 C 端业务配送，并成为浙江省疾控中

心新冠疫苗独家配送合作商，已实现疫苗在全省一仓直配，并高效完成了省内新冠疫苗的年度配送任务。

华东医药商业也正在积极进行多元创新，一是打造华东医药新零售，依托“平台+产品+网络”优势，拓展服务范围，重点发展院内、院边店、DTP 门店，优化社区店，完善品种导入，发挥外流处方承接功能。二是整合资源，做大电商，B2B+B2C 双管齐下，升级“华东医药商务网”，打造“华东大药房”旗舰店，提升华东医药线上销售，为发展院外市场提供平台。三是聚焦“以冷链为特色&高端疫苗”为代表的专业化医药物流，做大三方服务规模。四是丰富代理品种，提高盈利能力。

#### **欣可丽美学首席运营官周昭华介绍公司整体医美情况**

医美是公司大健康产业的核心战略领域，秉持“全球化运营布局，双循环经营发展”的战略与“以求美者为中心，用做药人的专业和严谨服务广大求美者”的经营理念，聚焦于面部微整形和皮肤管理领域最新的产品和器械的研发、生产、销售、服务，充分整合全球医美资源，加强以英国全资子公司 Sinclair 为全球医美运营中心的国际产业拓展坚持通过自主研发、外部合作和股权投资等多元化商业模式，不断扩充公司医美创新产品管线，将国际一流的、科技含金量高的医美产品陆续引入国内，坚持以自营模式为主，依托公司专业的临床注册及营销推广团队，助力国际优质产品的迅速商业化落地，推动产品结构持续优化，逐步实现公司医美全球化战略布局，致力于将 Sinclair 打造成为世界一流的高端创新型医美企业。

英国全资子公司 Sinclair 商业化网络已覆盖全球主要医美市场，产品销往 80 多个国家和地区。目前，公司医美板块已拥有“微创+无创”医美国际化高端产品 36 款，其中海内外已上市产品达二十余款，在研全球创新产品十余款，产品组合覆盖面部填充、埋线、皮肤管理、身体塑形、脱毛、私密修复等非手术类主流医美领域，已形成综合化产品集群，产品数量和覆盖领域均居行业前列。多款潜力产品有望于 2022

年后陆续在海内外上市销售，将为公司全球化医美业务带来新的增长动能。

Ellansé®伊妍仕® 2021年8月在中国正式上市后，引起了国内医美界的高度关注与求美者的青睐，其凭借即时填充、长效维持、自然代谢等多重优势效果成为医美注射领域的“再生时代”领跑者。公司引进美国 R2 公司的冷触美容仪酷雪 Glacial Spa® (F0) 正式进入中国市场，并已于3月在国内5大城市的首批先锋合作机构开展销售和服务，已在天猫商城开设线上“glacial 旗舰店”，同步开启线下机构和线上销售。

2022年2月，公司收购全球化能量源型医美器械公司 Viora 100% 股权，并提出了以领先医美科技专注女性专业护理，打造“V Women Tech”的产品理念。此次收购不仅实现了公司能量源医美器械产品种类全布局，与现有医美能量源产品线形成有效协同，还将形成 Sinclair EBD 独立业务板块，同时借助 Viora 积累的渠道资源拓展美国市场。Viora 公司国内已上市产品 Reaction™（用于身体及面部塑形、皮肤紧致），计划将与国内 EBD 市场资源和渠道进行整合，实现资源协同共享，积极推动其在国内市场快速成长。

2022年5月，公司引进 EMA Aesthetics 能量源设备 Prème DermaFacial。Prème DermaFacial 是一款集螺旋真空、微晶磨皮、微电流、射频、超声五种先进技术为一体的多功能面部皮肤管理平台，可用于面部清洁、去角质、补水、复活和滋养肌肤，为求美者打造平滑紧致的皮肤状态，预计将于2022年下半年陆续在欧美等全球主要医美市场上市，并于2023年在中国上市。

华东医药也正在为推动医美市场规范化、标准化和健康化发展做出贡献。今年5月，欣可丽美学与中国整形美容协会深度合作，共建正品联盟，坚守“正规机构，正规医生，正规产品”，以诚立信，做品质医美，给广大求美者创造一个合规安全安心的医美环境。

#### **董事会秘书陈波介绍公司治理以及 ESG 治理情况**

公司治理与 ESG 治理方面，公司设立了战略委员会、提名委员会、

审计委员会、薪酬与考核委员会、ESG 委员会五个委员，严格按照有关法律法规、《公司章程》和各专项委员会议事规则的规定履行职责。公司持续优化全面内控管理体系，不断完善制度、细化流程，风险管理与审计部独立行使审计监督权，公司编制了 2021 年度内部控制评价报告，天健会计师事务所对公司内部控制情况出具了标准无保留意见的审计报告。

公司非常重视投资者关系管理，去年公司累计回复深交所互动易投资者提问近 680 条，回复率高达 99%，同比增长 30%；组织和参加了 90 余场次投资者现场交流策略会和电话交流会，接待超 1600 人，向资本市场有效传达公司生产经营情况，展示公司创新转型和国际化进展。2021 年全年公司发布公告是 87 份，公告的数量同比增长了 78%。为匹配公司国际化发展战略，公司持续主动披露英文版定期报告。我们也打造了一个微信公众号、同顺号、雪球号三个维度的媒体矩阵，加强价值的传递。投资者关系工作也获得了媒体和监管机构的肯定。

2021 年公司合计缴纳税总额达到 16.9 亿元，良好的纳税记录也反映了企业持续优化管理所带来的运营效益提高，对国家和地方税收也做出了积极贡献。

公司积极响应碳中和、助力碳达峰，去年公司能耗主要指标上面都呈现下降趋势，综合能耗下降了 20.88%，水水耗下降了 35.99%，电耗下降了 25.99%，蒸汽耗用量下降了 14.77%。

公司坚持“以人为本”的人才理念，积极吸引海内外优秀人才，同时注重内部人才培养与发展，并为员工提供丰厚的福利关爱。公司秉承“服务大众健康”的企业使命，勇于承担社会责任。公司创办了“生命之花”杂志及爱心基金，关注器官移植受者特殊群体；在新冠疫情等各类公共卫生安全突发事件前，冲在前线，应急驰援，同时致力志愿服务、回报社会。

#### **投资者与公司管理层互动交流**

**提问 1: 目前疫情对于公司创新药研发以及医美业务的影响怎样?**

答：创新药研发方面，疫情对公司与 CRO 机构的合作外包项目会有一些影响，尤其上海前段时间的疫情状况。现在毒理试验用的猴子也是“一猴难求”。但是我们也非常感谢合作的 CRO 公司，有的为了项目进度甚至是住在实验室。总体而言，疫情对公司的创新药研发存在一定影响，但影响不大。目前创新药所有项目进展还是顺利的，公司预期今年会有一些里程碑的事件。

医美是择期手术，随着疫情好转，部分需求可能会在疫情后恢复。目前国外很多地区的疫情管控措施逐渐放开，上海也已经宣布全面复工、复产、复市。公司认为整体而言医美的需求持续存在，公司有信心完成既定的全年业绩目标。

**提问 2：公司在创新药 BD 方面的主要优势是什么？**

答：公司始终秉承以患者为中心的原则，以具有“临床价值、药物经济学、商业价值”为出发点，在全球范围内寻找优质的 BD 项目。公司一贯经营稳健，财务状况良好，深耕自身免疫、肿瘤及内分泌等疾病领域，丰富的专科慢病产品管线已构筑整体的市场竞争优势，并拥有国内领先的药学服务专业化推广团队以及广泛的市场网络，并已通过一系列国际化项目引进及合作在业内树立了良好口碑及形象。引进和投资创新项目既需要有资金能力，更需要专业的判断、前瞻性眼光和有效精准的并购交易策略，公司在挑选 BD 项目以及决策过程中非常慎重，也非常注重对对方的创新能力、项目的先进性、核心人员的专业能力以及背景口碑等多维度的尽职调查，并会针对公司重点治疗领域进行差异化布局。公司在选择 BD 项目时遵从的基本原则就是使企业能够获得持续增长的能力。

**提问 3：能否梳理一下公司医药产品的上市进度？**

答：今年公司预计将有新的医药产品上市，西格列汀二甲双胍片最早将于 2022 年 7 月原研专利到期后进行上市销售。此外，注射用醋酸卡泊芬净、注射用米卡芬净钠、奥美拉唑碳酸氢钠胶囊等产品预计也将对公司今年的经营业绩带来积极影响。公司也在积极推动已获得

美国 FDA 上市许可的仿制药产品国际市场拓展的工作。同时，公司外部引进的武田制药的糖尿病领域创新药尼欣那®（苯甲酸阿格列汀片）已由中美华东团队负责中国市场推广，对公司糖尿病产品管线的竞争力提升及业绩增长均有积极作用。公司独家代理的淫羊藿素软胶囊也已经正式开始向全国各大医院和 DTP 药房供货。公司利拉鲁肽注射液糖尿病适应症目前已完成药品注册核查，预计有望于 2022 年底前获批上市；减肥适应症已完成国内 III 期临床研究，正处于 pre-NDA 阶段，预计于本月底（2022 年 6 月）递交上市申请。此外，2022 年 2 月公司与 Kiniksa 公司签署合作协议引进的 ARCALYST®被 CDE 列入《临床急需境外新药名单（第一批）》，用于治疗冷吡啉相关的周期性综合征，公司正在积极与 CDE 进行沟通交流，尽快推进这款产品在中国的注册上市。

此外，公司创新管线有 34 个项目在推进，其中进入临床阶段的有 14 项。预计今年年底前可能还有约 10 项的创新品种的立项和储备，包括自主研发以及外部合作和引进的项目。

**提问 4：公司在医药研发费用的规划上，如何既保证收入长期发展又保证研发费用的控制？**

答：公司对所有的研发项目都有优先级，会进行动态评估。通过每 6 个月动态评估和重点节点的评估，重点评估方案是否需要调整、费用是否有价值，特别是与竞争项目的对照分析。公司将研发项目分为优先保障的项目、按计划推进的项目和采取暂停或者再评估的项目。对于优先保障的项目，公司将集中资源，包括人力、资金、技术、场地，集中资源尽快推进项目进度。公司对于研发项目有年度预算，同时每个季度对研发费用进行回顾，公司将会量力而行，保证公司一贯的稳健增长，对股东负责。公司追求研发投入和盈利增长的动态平衡，通过对在研项目优先级排序和研发资源的合理分配，最大程度确保重点在研品种的研发进度。

**提问 5：创新药转型过程当中如何度过阵痛期？**

答：医药创新转型需要时间，具有高风险、长周期、高资金投入的特点。公司正在积极推进创新药研发，快速搭建产品管线及推进产品项目进展。公司创新团队在两年多的时间里，不断地提升自身的创新研发能力并对引进的项目进行消化吸收，使产品尽快推进到临床注册阶段，乃至上市。除通过引进项目补充产品管线外，公司也十分重视自主创新，希望不久的将来会有自主创新的产品呈现给大家。

同时公司认为，创新转型不能仅仅靠熬，还需要主动出击。公司工业微生物在自有基础上，凭借全球最先进的技术和人才，创造新的价值，为公司增加可持续的增长空间。公司医美通过国际合作及全球化布局，已取得一定的成绩。公司希望在医美领域能够获得可持续、长期、高速的发展，因此进行了较大投入，并且持续有新产品引进，以保持持续的高速增长。

**提问 6：能否和大家分享一下，公司工业微生物在上游菌种构建和代谢调控方面有何优势？以及商业化核苷下游应用场景是怎样的？**

答：菌种构建与代谢调控是工业微生物的技术核心，也是体现竞争优势所在的环节。公司目前已具备最快 3 个月完成从构建目标菌种到商业化的能力。公司整个研发体系包括子公司辉达生物、美华高科团队也把核苷类产品作为重要的研发方向，公司已经形成了发酵基础核苷、酶转化核苷、保护性核苷和三磷酸化核苷等系列化的产品管线，随着 RNA 药物将来的广泛应用，这些产品未来也将有很好的发展空间。

**提问 7：2022 年第一季度公司国际医美的版块表现的很好，公司也提到是因为欧洲市场多国解除了防疫措施，请更新一下 4-5 月份国际医美的情况以及未来增长预期怎么样？**

答：随着去年下半年开始海外疫情管控措施的逐渐放松，公司海外医美业务呈现快速恢复的态势。同时，自身业务快速增长以及收购 High Tech、Viora 公司的并表因素，也推动了海外业绩取得快速增长。目前来看，今年二季度国际医美业务的发展仍然是比较快速和健康的，

	<p>公司预期今年海外医美业务能够取得比以往更好的成绩。</p> <p><b>提问 8：公司现在医美管线已经比较齐全，后续并购的主要方向是什么？能否介绍一下国内市场未来三年可能上市的医美新品的情况？</b></p> <p>答：公司拥有国际化的医美 BD 项目团队，以英国全资子公司 Sinclair 作为公司医美业务的国际化运营平台，在海外项目的商务拓展上具备一定优势。公司未来将积极寻找创新、国际一流、科技含量高的医美标的，这些标的可以是对现有产品升级迭代的，也可以是与目前医美管线产生协同的产品。同时公司也有自主研发的医美相关产品。</p> <p>公司收购的 Viora 公司的国内已上市产品 Reaction™（用于身体及面部塑形、皮肤紧致）计划于下半年在国内重新上市。公司新引进的多功能面部皮肤管理平台 Prème DermaFacial 预计于明年在中国上市。公司也正在积极推进高端玻尿酸产品 Maili、埋线产品 Silhouette Instalift®、冷冻祛斑设备 Glacial Rx(F1)、冷冻溶脂产品 Cooltech Define、激光脱毛设备 Primelase 等在中国的上市进程。</p> <p><b>提问 9：公司的医药商业板块主要在浙江省内，而医药工业板块遍布全国，如何理解公司商业板块对工业板块的赋能。</b></p> <p>答：公司医药商业立足于浙江，在省内规模和竞争力名列前茅，与公司医药工业在浙江省的配送以及市场拓展上是联合的，商业可以配合工业的团队进行市场准入、基层医院的覆盖以及空白点的拓展，这是商业对工业的赋能之一。此外，公司医药工业 BD 投资项目中，也有公司医药商业的赋能。公司医药商业和其他医药企业有着非常好的合作基础，促进了公司医药工业的外部合作、引进，比如公司与武田就尼欣那®产品达成合作正是建立在华东医药商业和武田公司的长期友好合作基础之上。</p>
附件清单 (如有)	无



日期	2022年6月1日
----	-----------