

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：2026-004

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>投资者接待日活动</u>
参与单位名称及人员姓名	参与单位： 中金公司、兴业证券、中信证券、新华资产、广发证券、国联民生证券、国金证券、东吴证券、天风证券、南方基金、建投基金、泰康资产、高盛、光大证券、信达证券、招商证券、申万宏源、中国银河证券、湘财证券、西部证券、国元证券、国海证券、富恩德资产、方正证券、第一创业证券、华能信托、上海证券、中财招商投资集团、浙江一鸣投资、浙江创新动力私募证券基金、万川基金、苏州智银投资、深圳稳见投资、上海谦璞投资管理、上海聚然私募基金、上海翰潭投资管理、勤远投资、宁波宝隽资产管理、景领投资、杭州优益增私募基金、敦和资产管理、北京泛海投资等机构及个人投资者 91 人。
时间	2026 年 5 月 20 日 15:30-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理吕梁、副总经理朱励、副总经理张中兴、董事会秘书陈波、财务负责人邱仁波、首席科学官刘东舟、首席医学官徐俊芳
投资者关系活动主要内容介绍	董事长吕梁作开场致辞 过去一年，面对复杂多变的外部环境，华东医药全体员工承压奋进，整体完成了年度经营目标，高质量发展的步伐更加坚实。 医药工业板块，2025 年至今，公司已有迈瑞东 [®] 、MediBeacon [®] TGFR 等 6 款创新产品成功获批上市。同时派舒宁 [®] 、信立安 [®] 双双进入 2025 年国家医保目录，赛恺泽 [®] 纳入国家首版商保目录。2025 年，创新产品收入达 23.4 亿元，同比增长 64.2%，创新势能全面释放，已成为驱动公司增长的核心引擎。此外，公司创新药研发中心正在推进 96 项管线研发。内分泌领域，我们布局的重磅产品

HDM1002、HDM1005、DR10624 关键数据积极、研发进度领先，并拓展至心脑血管领域，构筑差异化优势。在肿瘤领域，我们坚持特色化布局，ADC 药物以多元化的靶点布局编织梯度化的管线阵列，多款 ADC 斩获美国 FDA 6 项孤儿药认定、1 项快速通道认定，基于鹅膏蕈碱毒素的新型 ADC 药物 HDM2027 已经进入中国临床阶段。在自免领域，罗氟司特乳膏的特应性皮炎与银屑病适应症已申报上市，即将为公司开辟皮肤赛道增长新空间。同时公司近 30 项临床研究成果登上国际顶尖学术会议，全球影响力持续攀升。

这一年，我们的医美业务管线持续丰富，全球首款重组 A 型肉毒毒素芮妥欣®、高端玻尿酸魅丽®朔盈®、全新 Ellansé-M 伊妍仕恒耀™等产品陆续落地国内，能量源设备与注射剂双线发力，品牌影响力与日俱增；医药商业深化服务转型，创新业务模式，专业能力与运营效率同步提升；工业微生物业务聚焦四大战略方向，国际客户合作不断深化，未来持续增长动能充足。四大板块彼此赋能、协同共进，共同构筑公司稳健前行的坚实底盘。

首席科学官刘东舟介绍创新研发情况

医药工业板块，2025 年初至今，公司产品共获得 6 项上市批准，12 项上市受理（含兽药 1 项），26 项 IND 获批，6 项获美国孤儿药认定，1 项获中国突破疗法认定。公司创新药研发中心正在推进 96 项创新药管线项目，12 款创新产品已申报上市，挺进临床 3 期的创新管线数量将达 16 项。创新药研发中心累计提交创新药专利 150 余项，获授权 32 项。

公司 AI 辅助药物设计（AIDD）平台、药物设计与合成平台、PROTAC 平台、ADC 研发平台、高端制剂研发平台、靶点发现平台、特药及未来医药研发平台等七大平台协同联动，持续为公司的创新管线注入动力。未来五年，预计将有四十余款创新产品梯次上市，覆盖内分泌、肿瘤、免疫等核心领域。

首席医学官徐俊芳介绍临床研发情况

内分泌/代谢领域为公司核心优势赛道。目前多款生物类似药已进入申报阶段，HDM1002、HDM1005、DR10624 三款重点创新药产品均推进至III期临床，今年下半年至明年上半年还将有多款全新分子实体迈入临床阶段。

HDM1002 为自研口服 GLP-1 受体激动剂，减重、降糖疗效突出，无需随餐服用，用药便捷性优势显著。该产品现已完成多项III期临床研究入组，正推进减重III期临床数据锁库，力争 2026 年 Q4 提交上市申请；降糖III期临床研究进展顺利，预计年底读出数据。

HDM1005 属于全新序列设计的 GLP-1R/GIPR 双靶点激动剂，低剂量即可实现优异药效，安全性良好。目前，减重、降糖适应症均处于III期临床阶段。减重适应症预计 2027 年 Q1 递交上市申请。现有数据显示，该产品具有综合代谢改善效果，后续还将拓展多项适应症临床研究。

DR10624 为全球首创 FGF21R/GCGR/GLP-1R 三靶点激动剂，目前正在推进重度高甘油三酯血症适应症III期临床研究的准备工作。代谢相关脂肪性肝病的II期临床研究目前正在同步开展中，预计 2026 年 Q3 获得顶线结果。

肿瘤领域，现有爱拉赫[®]（索米妥昔单抗注射液）、迈瑞东[®]（马来酸美凡厄替尼片）两款新上市创新药。此外，爱拉赫[®]正在拓展铂敏感卵巢癌III期临床研究。

公司在卵巢癌领域布局层次丰富，除爱拉赫[®]外，正同步研发多款新型抗体偶联药物，填补卵巢癌未满足的临床需求，致力打造国内卵巢癌治疗领先管线。

同时，公司在结直肠癌赛道深入布局，多款候选药物有序推进。其中，HDM2017（CDH17 ADC）临床进展迅速，高剂量组安全性良好，治疗窗优势突出。该产品正在中国、澳洲同步开展I期临床研究。其联合呋喹替尼治疗晚期结直肠癌的 IND 申请已于近日获批。HDM2017 有望成为公司第二款迈入注册临床的自研 ADC。此外，DR30206（PD-

L1/VEGF/TGF- β 的三靶点抗体融合蛋白) 联合标准化疗用于晚期或转移性结直肠癌的 Ib/IIa 期临床研究正在同步开展。

HDM2005 在血液瘤中疗效与耐受性表现优异，同时积极拓展实体瘤适应症，相关前列腺癌临床数据预计将于今年下半年的国际学术大会公布。依托这款药物，公司前瞻布局前列腺癌赛道，搭配新靶点双特异性 ADC 形成差异化管线，成为区别于同业的差异化布局方向。

自身免疫领域，目前多款产品处于上市审评或申报筹备阶段。在外用皮肤科领域，公司已搭建完善产品矩阵，罗氟司特乳膏可覆盖成人及 2 岁以上特应性皮炎患者、脂溢性皮炎、银屑病等适应症，属非激素外用制剂，疗效优异。皮肤外用管线之外，公司也在同步布局肾病免疫、呼吸免疫、消化免疫领域。

2026 年公司将迎来多项研发关键节点，预计将有 5 项上市批准、超过 8 项上市申请递交、超过 10 项关键数据读出，夯实后续商业化增长根基。

副总经理张中兴介绍公司医美情况

公司医美坚守以医学为底线，始终坚持“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。公司现有 8 大全球生产基地、9 大创研中心，商业能力覆盖全球超 80 个国家和地区，并拥有丰富的产品管线，海内外已上市产品达三十余款，在研全球创新产品近二十款，实现“无创+微创”技术、“面部+身体”部位、“注射+能量源设备”等多维度的融合。注射类产品实现再生类、玻尿酸、水光针和肉毒素四大核心方向全覆盖，光电设备布局激光、光子、射频和冷冻四大平台，为广大求美者提供更专业、安全、高效及全面的综合解决方案，致力于成为全球领先的医美综合解决方案提供商。

公司以制药人的严谨深耕医美，持续推进产品迭代。国内医美方面，伊妍仕推出多粒径版本，并已于今年上市新品伊妍仕恒耀™（伊妍仕®M型）；芮妥欣®（注射用重组 A 型肉毒毒素）是全球首款重组 A 型肉毒毒素；新型高端含利多卡因透明质酸钠填充剂 MaiLi Extreme®（商

品名：魅俪®朔盈®)以“量少效优 盈动塑形”的特点和效果，市场认可度稳步上升；全球唯一非动物源性壳聚糖注射水光、V30能量源设备等多款注射及能量源设备有望在未来完成密集注册上市，推动高端产品系列持续丰富完善。

公司医美全球化布局同步推进，欧洲、亚太、北美、中东区域注册与市场覆盖稳步落地。公司将始终坚持医学教育、机构赋能、品牌建设与管线建设协同发展，以全矩阵产品与医学实力，打造全域美学生态。

投资者与公司管理层互动交流

问题 1：医药代表管理办法出台后，公司如何看待未来国内市场销售情况。

答：公司始终坚持学术推广模式，持续夯实合规体系。公司与许多跨国药企保持销售战略合作，此前已顺利通过合作方全球合规审查，并获评其全球最优战略合作伙伴，合规水准对标国际药企标准。同时，合规建设没有终点，我们将严格遵循监管要求持续优化内部体系。

问题 2、如何看待目前线上销售减肥药的限制？

答：针对减肥药线上管控新规，我们认为规范整治利于行业良性发展。公司积极学习和探索互联网销售和医药服务销售，以公司已上市的利拉鲁肽注射液为例，创新推出 5 天健康管理搭配 2 日用药的服务模式，立足患者需求开展业务。公司不拘泥固有销售模式，持续适配患者需求迭代商业化路径。待后续 HDM1002、HDM1005 等减重核心产品落地，将呈现全新销售模式，而不是传统仿制药推广模式。

问题 3、公司为何不回购股份？

答：未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 4：公司目前上市的创新药多为引进产品，自研管线何时迎来收获期？

答：创新转型初期以授权引进品种补齐商业化管线，是行业常规过渡模式，自研新药研发周期长、投入门槛高，具备客观行业规律。公司目前自研的 HDM1002、HDM1005、DR10624 三款核心品种已推进至 III 期临床，从 IND 递交到推进到 III 期临床的研发速度快于同业同类产品。

自今年年底开始，公司自研创新药将陆续递交上市申请。未来五年，预计将有四十余款创新产品梯次上市，覆盖内分泌、肿瘤、免疫等核心领域。

问题 5：国内医美板块去年营收承压，今年如何提升？

答：从整体来看，国内医美行业原有证书红利、传统渠道红利正逐步消退，产品盈利周期缩短，行业竞争趋于同质化。公司已提早进行了相应布局：1、提速拿新证，近期已有芮妥欣[®]（注射用重组 A 型肉毒毒素）、伊妍仕恒耀[™]（伊妍仕[®]M 型）重要产品相继获批，后续包括 V30、MaiLi[®]Precise 产品也有望在今年陆续上市。同时，布局前沿新材料技术；2、发力公立医美渠道合作共建；3、完成海外核心技术本土化落地与升级，依托自身生产供应链优势严控成本。

问题 6、炎朵供货目前谈判进展如何？

答：炎朵[®]因合作方海外市场需求旺盛、产能分配受限，目前供货时间未定，公司正积极与合作方沟通，并同时做好相应预案，不排除使用法律手段维护公司合法权益。

问题 7：公司三靶点产品的差异化？

答：DR10624 为全球首创三靶点激动剂，药物设计具备独特性。区别于行业内多数竞品聚焦单纯减重的研发定位，核心优势包括血脂调控、肝脏减脂及代谢综合调节等，赛道定位具备差异化。DR10624 已被 CDE 纳入突破性治疗品种名单，用于治疗重度高甘油三酯血症。公司认为其潜在临床价值和商业价值均很突出。

问题 8、投资者核心关注投资回报与利润成长性，众多创新管线何时能兑现真金白银？

答：公司始终重视股东回报，持续优化内部运营效率、提升盈利水平，并以分红形式回馈投资者。

创新药商业化存在客观周期，创新药研发投入大、新品上市需投入推广，且多款潜力产品规划多适应症研发。目前公司已制定目标，产品上市后五年有望迎来销售峰值，届时将充分释放盈利价值。

问题 9、想请教公司战略规划问题。公司业务太多元，请问公司是否考虑将商业板块剥离出让，以此聚焦创新药业务，抬升估值？医美板块的产品线是否也可适当剥离，集中资源打造爆款产品，整体业务进一步精简聚焦？

答：公司四大业务板块具备深度协同价值。工业微生物的合成生物技术、新材料技术，可反向赋能医美新品研发；肉毒素这一特殊管理的药品，由医药工业团队销售，并由医药商业做全国总配送和商业化渠道管理。后期医美业务的公立医院市场拓展也需要依托医药工业成熟的销售体系支持，这是多数同业公司不具备的优势。

医药商业是连接医药工业与医疗机构的关键枢纽，能同步输出市场信息与资源协同，对公司长远布局意义重大。综合考量整体发展战略，现阶段暂无剥离计划，各板块联动赋能，助力公司在大健康领域的整体发展。

医美全域布局是出于长期经营考量。单一产品模式抗风险能力弱，产品存在自然迭代更替周期，难以支撑企业长久发展。公司医美坚持稳健长线运营，依托丰富管线持续产品更新迭代，规避单品依赖风险，保障业务的可持续发展。

问题 10、商业板块每年的增长都比较稳健，今年关于这个板块有什么增长预期吗？包括今年这个板块的发展规划。

	<p>答：去年医药流通行业的平均增速为 1.5%-2%，而公司医药商业板块增速达 5.9%，位列国内前十位流通企业的第三名，稳居行业第一梯队。</p> <p>今年医药商业的目标明确，即继续站稳行业头部阵营，确保业绩增速超越行业均值。</p> <p>问题 11、司美格鲁肽注射液的上市进展？</p> <p>答：公司司美格鲁肽注射液的降糖和体重管理两项适应症的上市申请均已提交，目前处于国家药监局的审评流程中。司美格鲁肽中国的化合物专利现已到期。公司也关注到其他同行的上市申请尚未获批。也有部分同行已经在公开信息中指出，这是受到与其他国家政府协定中涉及数据保护的影响。公司将积极关注审评审批进展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 20 日