

华熙生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2021年5月)

证券简称：华熙生物

证券代码：688363

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位 名称	APS 李沅, Blackrock 秦瑶函, Brilliance Julia Zhu, Trivest WuDi, willing capital lance 沈浩南, WT Ray, 安信证券自营 黄梦婷, 博裕投资 毛一帆, 东方港湾 孙一如, 东吴证券 吴劲草, 东吴证券 张家璇, 高毅 曲萍, 广发证券 洪涛, 广发证券 嵇文欣, 广发证券自营 孟昕圆, 国泰基金 林小聪, 国信证券 张峻豪, 海通证券 高瑜, 河清资本 蒋西金, 恒复投资 陈丽丽, 恒越基金 汪坤荣, 红筹投资 唐霄鹏, 红骅投资 陈佳, 华安基金 陈媛, 华安基金 裘倩倩, 华商 孙蔚, 华泰柏瑞 梁金鑫, 华泰柏瑞 沈雪峰, 华泰证券 岳梅梅, 华泰资管 朱南钰, 华泰自营 陶纯慧, 华西证券 谭国超, 华夏基金 林青泽, 华夏久盈 翟晓虹, 汇添富 周晗, 混沌投资 黄琦越, 嘉实基金 陈永, 嘉实基金 刘畅, 建信养老 曹静怡, 交银施罗德 陈均峰, 景林资产 雨晨, 南方基金 李想, 农银汇理 蒲天瑞, 诺安基金 王月, 平安养老 李歌阳, 人保资管 钱旖昕, 睿远基金 须家怡, 申万宏源 王立平, 申万菱信 胡睿喆, 深圳金泊 陈佳琦, 神农投资 赵晚嘉 Freya, 盛华财富投资 柴珊珊, 太平 肖婵, 太平洋资管 李蕊伶, 太平资产 代婧, 天风证券 周昕, 信诚基金 胡喆, 信诚基金 邹伟, 兴全基金 何悦, 肇万资产 崔磊, 正煊资本 王超, 中金公司 徐卓楠, 中金公司 张敏琪, 中信建投 史琨, 中信建投 杨雅静, 中信证券 徐晓芳, 中银基金 丁雅纯, 华泰证券 梅昕, 上投摩根 孙芳, 安信证券 杜一帆, 安信证券 刘文正, 宝盈基金 朱建明, 浙商证券 马莉, 国泰君安 杨柳, 申万宏源 王晓璇等
时间	2021年5月7日
地点	杭州国际博览中心 103A
公司接待人员姓名	董事长兼总经理赵燕, 董事、副总经理刘爱华, 董事、副总经理、首席科学家郭学平, 董事、副总经理、董事会秘书李亦争, 面部年轻化事业部总经理李衡, 医美事业部总经理何永江, 首席医学官金银珠。
投资者关系	(一) 一季度经营情况简述

活动主要内容介绍

2021 一季度公司营业收入 7.77 亿元，同比增长 111.12%；归母净利润 1.52 亿元，同比增长 41.05%。

公司正处于品牌建设期和高速增长期，接下来会继续在品牌建设上重点投入。

昨天公司发布会发布了润致新产品——“御龄双子针”，这是“润致爆品体系”的首款产品，将全面提升医美国货新体验。公司希望通过加快医美产品管线布局和产品迭代升级，积极提升产品性能，快速推进针对中面部、唇部等不同适应症产品的注册申报工作，最终把“润致”品牌打造成面部年轻化专家。公司希望润致可以真正给人们带来面部年轻化，给大家带来健康美丽快乐。

(二) 交流的主要问题及答复

Q: 未来 3 年医美布局的规划?

A: 医美是公司非常重要的赛道，公司今年提出要用 3 年时间将“润致”打造成“玻尿酸国内医美第一品牌”、“面部年轻化专家”。今年是“润致”品牌塑造的第一年，公司会着力提高品牌声量，促进消费者对“润致”的认知。要完成“消费者认知”这个目标，需要分为三步：1) 建立未来医美共生联盟，找到具有相同价值观的机构，大家齐心协力把医美事业做好。2) 当前市场上有 1 万多家持证机构，公司目标是，找出其中 1% 与公司具有相同价值观的机构作为联盟成员。每个机构给联盟推荐 10 家优秀机构加入共生联盟，这就是公司的“1%、10%”的策略。3) 未来三年，会继续推出爆品体系来检验消费者对“润致”的认知、认识、认同。

Q: 公司在海南的战略布局?

A: 海南是我们重要的战略布局，海南博鳌乐城医疗先行试验区的新政策有利于加速海外医美新产品的引进、注册和上市。原先海外医美产品进入中国境内，需要的审批时间较长，而未来通过海南进入中国，进程会加快很多。我们 2017 年收购的法国 Revitacare 中的一些三类器械产品已经启动了在海南的注册。公司也计划在海南建立科技产业园，预计 7 月份开工，未来很多医疗终端产品可以在海南生产。

Q: 娃娃针推出后的销售情况跟销售反馈? 对水光针市场的看法?

A: 娃娃针销售整体呈现良好趋势。水光针市场发展很迅速，市场发展趋势良好。

Q: 很多公司都开始进入医美赛道，如何看医美行业的竞争格局？

A: 公司欢迎新加入者，公司希望能和行业同仁、行业专家一起真正把这个行业建设好、规范好，共同促进行业发展，让医美给消费者带来美丽快乐。

Q: 公司的医美产品是如何给 B 端做产品服务组合的？

A: 公司在品牌上已经有非常明确的方向：1) 润致主打注射类产品；2) 润百颜主打术后修复类产品。润致产品主要针对医院的两个科室：1) 微创科室；2) 皮肤科。

公司的产品服务组合思路：(1) 通过产品体系做“减法”打造爆款，让医美机构更容易上手。同时，爆款也让 C 端客户更容易识别。(2) 通过润致其他产品满足爆款客户的多样化需求。(3) 通过爆款体系让机构感受到公司在研发端、营销端的实力和产品力。

Q: 现在的医美共生联盟是什么运作模式，和原先渠道怎么整合？未来直销和经销渠道希望是怎样的比例？

A: 不存在新旧渠道整合的问题，公司医美板块未来的渠道比例目标是直销 70%、经销商 30%，和共生联盟不冲突。公司昨天发布的医美共生联盟，100 席给直营机构，10 席给优秀经销商，希望能和有共生共赢理念的经销商进行合作。

Q: 食品、饮料类产品的情况？团队情况？

A: 功能性食品是公司在这个赛道的第一年，公司组建了新的团队，通过前台事业部合伙人制，实现不同背景方向的人之间的融合。公司接下来会发力市场洞察和团队融合。现在整体赛道的产品思路已经比较明确了，目前需要在生产和供应链方面进一步完善提升。

Q: 公司基础研究与应用研究的协同?

A: 公司的基础研究和应用研究是相互促进、相互成就的, 没有基础研究做支撑, 就没有很好的应用研究。公司有六大研究平台, 其中三大基础研究平台, 三大应用研究平台。此外还跟很多外脑, 即跟很多大学成立研究中心。15年前, 市场没有那么多人看好透明质酸, 由于深耕基础研究, 公司对透明质酸这个物质的特性以及对于人体的应用有了明确的了解, 才能对于它后面的应用领域有所判断, 才推出了后面一系列的产品。作为一家生物高科技企业, 生命力来自于持续不断的创新能力以及经营盈利能力, 公司打通基础研究和应用基础研究, 重视解决底层的基础研究, 并在应用基础研究上找到市场和消费人群, 这样就更容易去开发新的产品。

Q: 华熙在护肤品业务的长期目标是怎样的? 因为国内很少有能卖到那么高价的护肤品, 华熙未来是否有机会做成中国欧莱雅?

A: 依照中国目前的市场环境, 中国没有理由不出来一家像欧莱雅或雅诗兰黛一样的大型化妆品企业, 关键在于企业能否把基础打牢。公司受益于电商时代, 通过电商获得快速发展, 但是在品牌建设的过程中公司一直按照品牌战略实施, 对于品牌的考核不仅是收入, 而是关注其是否按照品牌主张布局, 发现偏离时会让品牌停下来进行调整, 这是因为只有建立了品牌才能有后期的复利。目前公司的几大品牌的日销虽然不能和国际大牌相比, 但是通过日销的不断进步, 我们也能够看到在品牌投入上的收获。