

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：2023-006

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	参与单位： 中金公司、中信证券、华泰证券、高毅资产、安信证券、国信证券、瑞银证券、东吴证券、浙商证券、天风证券、东玛基金、国寿养老、人保资产、长城国瑞证券、杭银理财、建信期货、中邮创业、京港伟业投资、大箏资产、金犎投资、莫尼塔咨询、波粒二象资管、景林资产、汇森投资、初樱基金、九水投资、安博投资、合众易晟投资、涌津投资、清池资本、东方马拉松、优益增投资、世峰投资、上海德汇集团、中证中小投资者服务中心有限责任公司等机构和个人投资者 92 人。
时间	2023 年 5 月 8 日 15:30-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理吕梁、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 CEO 周昭华

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>公司董事长吕梁作开场致辞</p> <p>非常欢迎大家参加本次投资者接待日活动！2022年华东医药继续践行“高质量、高效率”发展战略，积极推进公司创新转型工作，并得到了广大股东和投资者的关心与支持，对于日常的工作，公司及时进行了信息披露，今天我们邀请了各个业务板块的分管领导进行演讲发言，进一步汇报各个业务板块的成绩与战略规划，让各位对公司业务与发展战略有更加清晰的了解。</p> <p>公司首席科学官刘东舟介绍创新研发情况</p> <p>一、华东医药创新药的研 发策略、路径、目标</p> <p>自华东医药创新药中心成立以来，我们制定了创新药研发的总体战略的计划和目标。</p> <p>创新药研发主要聚焦在三大领域：肿瘤、免疫、代谢。通过内部自主研发、合作、引进等并夯实创新药产品管线，争取到2025年在创新药的管线规模和管线建设上进入到国内创新医药企业的第一梯队。在体系、制度方面，要建立具竞争性可持续的创新药研发体系及项目立项、动态评估、科学决策、专利申报、信息安全、质量合规等制度；围绕三大聚焦领域搭建先进的核心技术平台和AIDD药物发现平台；力争2024年首款创新药上市。在人才建设上，公司致力于组建一支由各类高层次人才组成的全链条并具有国际视野的、精干高效的核心研发团队。</p> <p>在研发路径上，公司选择的是接近自身现状并且具有特色的研发路径，分成三个阶段。</p> <p>阶段一：紧跟全球前沿成熟靶点，力争更快、更优，推进创新药产品快速上市。阶段二：通过差异化产生有临床价值优势的项目，布局新兴抗体，如ADC、双抗/三抗等领域的前沿性的靶点/平台，注重差异化临床开发。阶段三：瞄准全新靶点、前沿技术，与国内外科科研院所合作，在新兴领域（基因疗法/CRISPR、细胞疗法、PROTAC/RIBOTAC等）开展新药探索性研究并推动新药开发。</p>
---------------------------	---

在公司目前的创新研发管线中，阶段一占比 50%，阶段二占 30%，阶段三是 20%，公司致力于通过自主创新和外部引进双引擎驱动，构建具有华东特色的创新生态。

二、创新中心近三年创新核心成果

截至2022年底，公司累计创新立项40余项，一半以上为自主、原创的产品。PCC确认数目有6项，IND获批许可6项，临床项目14项，累计三年来，有80余项创新专利递交申请，Pre-NDA/Pre-BLA有3项。创新药研发阶段管线分布上，肿瘤产品占50%的管线，免疫和代谢各占18%左右。

三、创新能力、体系、团队建设

在创新能力方面，公司研发平台目前已经持续产生创新项目，包括生物学平台的靶点平台，有10余个项目产出；转化医学平台支持20余个项目推进PCC或IND；现代AI药物设计平台，已经产生7个自主研发项目，能够帮助快速产生PCC分子；ADC平台、PROTAC平台以及有各自的团队、相应的产品管线也在推进。

没有核心技术团队支持是不可持续的，所以我们打造了创新药全球研发中心，从整体的项目管理、ADC研发中心的建立、药物发现、临床前研究、高端制剂、早期药物分析、临床医学数统、临床运营、注册等等，基本上涵盖了创新药自主研发的全方位涵盖，有200多名核心人才，60%以上有硕士、博士学位，20%以上有海外教育和工作经验。

四、2023-2024主要NDA/BLA预期

（一）肿瘤领域

1、ELAHERE®：公司与ImmunoGen合作开发的全球首个针对叶酸受体 α 阳性卵巢癌ADC药物，该产品已于2022年11月获得美国FDA加速批准上市，并于2023年5月取得III期临床MIRASOL试验积极的关键数据（top-line data），ImmunoGen计划于2023年下半年在美国提交补充生物制品许可申请（sBLA），以将ELAHERE®的加速批准转为完全批准，并在欧洲提交上市许可申请（MAA）。国内进展上，2022年12月，该产品完成中国III期单臂临床试验全部受试者入组。在达到研究预设的

主要终点后于2023年3月完成pre-BLA递交，计划年内提交BLA申请。

2、迈华替尼片：用于治疗晚期EGFR敏感突变非小细胞肺癌，2021年6月已完成III期临床末例受试者入组，目前正在进行PFS事件数随访，预计2023年第二季度获得III期研究PFS事件数后开展上市申报工作。

3、泽沃基奥仑赛注射液：为公司与科济药业合作在中国大陆进行商业化的BCMA CAR-T细胞产品，该产品上市许可申请于2022年10月获国家药品监督管理局受理，并被纳入优先审评审批程序，目前国内尚无同类产品上市。

(二) 自身免疫领域

1、ARCALYST®：美国FDA批准的唯一一款适用于12岁及以上人群的治疗复发性心包炎药物，在国内被列入临床急需境外新药目录。公司将在2023年正式向NMPA递交ARCALYST®BLA申请。

2、HDM3001：乌司奴单抗生物类似物，用于治疗成年中重度斑块状银屑病。项目临床III期研究已达到预设的主要研究终点。公司已于2023年4月完成pre-BLA递交，有望于2023年第三季度递交BLA申请。

(三) 内分泌领域

利拉鲁肽注射液：GLP-1受体激动剂，其糖尿病适应症（利鲁平®）上市许可申请已于2023年3月获得NMPA批准上市；肥胖或超重适应症的上市许可申请于2022年7月获得受理，有望于年内获批。

(四) 创新器械

HD-NP-102（肾小球滤过率动态监测系统）和 MB-102 注射液）：公司与美国 MediBeacon, Inc.联合开发的肾小球滤过率动态检测系统和 MB-102 注射液，通过静脉注射 MB-102 并无创监测其发出的荧光随着时间的变化，连续测量肾功能正常或受损患者的肾小球滤过率（GFR）。2022年7月，NMPA正式受理该系统的医疗器械注册申请，目前处于审评阶段。与该系统配合使用的 MB-102 注射液为全球创新药，已于2023年2月完成国际多中心 III 期临床试验全部受试者的入组，并于2023年4月完成中国 pre-NDA 递交。

公司副总经理吴晖介绍工业微生物板块发展情况

公司持续践行工业微生物发展战略，基本上完成了工业微生物的整体布局，聚焦于xRNA药物原料、特色原料与中间体、大健康与生物材料、宠物动保四大业务板块，紧跟xRNA、ADC、微生物药物等新技术发展趋势，布局“高创新性、高技术壁垒、高附加值”工业微生物产品线，以掌握创新技术作为战略发展的出发点，寻求重点突破和差异化发展。

工业微生物事业部非常重视研发与人才培养。截止到今年一季度，工业微生物领域立项研发项目累计超130项，其中xRNA原料有66项，特色原料中间体49项，大健康生物材料18项。工业微生物成立了完整的研发体系，已有研发人员335人，硕博占23%以上，已有授权专利78项，在审专利51项，研发工作取得了长足进步。

在xRNA药物原料领域，核苷药物的未来应用将包括治疗性疫苗、预防性疫苗和治疗性药物，可以预见，在经历短暂的调整后，全球核苷药物的发展会进入一个稳定的快速发展期。公司坚定的看好核苷领域发展机会，将充分利用当前时机练内功、布产品、抓市场，进一步提升公司工业微生物核苷业务的整体市场竞争力。

在特色原料和中间体领域，公司ADC药物创新原料今年一季度取得重要进展。医药原料药中间体方面，国际原料业务实现较快增长。此外，公司多个产品取得了欧盟和美国FDA的认证准入，在上海成立了国际销售办公室，招聘业内营销专业人才，加强市场营销能力。

在大健康和生物材料领域，美琪健康今年以来已取得VK2、透明质酸钠、依克多因、DHA四个产品的生产许可，宜昌生产基地进展顺利，有望于下半年早日投产，未来将持续关注领域内潜在协同发展标的或产品的合作机会。在生物材料上，第一个产品PLGA（75:25）预计下月申请上市。由浙工大郑裕国院士团队、拱墅区人民政府、华东医药共同组建的合成生物学产业技术研究院成立并投入运营，其核心应用将专注于大健康 and 生物材料领域；预计四季度有1-2个项目在美琪组织生产。

公司今年4月控股南农动保，战略性切入宠物动保领域。我国宠物动保和水产动保行业起步较晚，存在较大的未满足需求空间。近年来，国家农业部陆续出台了宠物用药和水产用药相关政策，一是鼓励行业发展，二是法规监管趋向严格和规范，门槛提高，行业处于高速发展的窗口机遇期，有利于头部企业形成。宠物动保是华东医药工业微生物重点战略发展方向之一，公司未来将充分利用在研发、渠道、合规性生产等优势，快速补充管线和销售力量，推动公司动保业务的快速增长。

公司投资发展部总经理余熹介绍 BD 战略

一、2022 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
2022 年 2 月	Kiniksa	Arcalyst® 及 Mavrilim umab	复发性心包 炎； 心肌炎	产品引进	亚太地区
2022 年 2 月	Heidelber g Pharma	6 个 ADC 产品*	肿瘤	股权投资+ 产品引进	亚太地区
2022 年 2 月	Akso	AB002	肿瘤	产品引进	亚太地区
2022 年 5 月	Julphar	利拉鲁肽	糖尿病；减 肥	产品授权	中东 17 国
2022 年 5 月	辉瑞	恩利、尚 杰	类风湿关节 炎、强直性 脊柱炎；银 屑病	分销+推广	中国大陆
2022 年 11 月	辉瑞	斯沃	抗感染	分销+推广	中国大陆
2023 年 1 月	科济药业	泽沃基奥 伦赛	多发性骨髓 瘤	分销+推广	中国大陆

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。

二、BD 战略的演变与进化以及 2023 年 BD 策略

2020年开始到2022年上半年，受内外部环境影响，公司重点补充研发管线，进行早中晚产品的均衡布局。

2022年下半年至2025年上半年，整体集采、国谈趋于常规和成熟，为公司引进国内成熟产品打下基础。通过前期的内生外延，公司内部产品管线也得到了极大地丰富，引进产品的临床也在积极推进，这一阶段BD策略调整为补充马上销售或一年内能够上市销售的后期品种，另外可以补充一些跨国药企的成熟品种，以及一些早期阶段产品。

2025年下半年至2030年，公司预期中国整个医药市场更加趋于成熟，中国的创新药快速崛起，中国药企进行全球化，制药企业和初创企业各司其职，兼并收购的潮流会有一些抬头，同时，公司将来每年都有创新产品上市，研发步入收获期。此时的BD策略将变成更加有规律的早中晚期产品平衡引进的策略，收购和兼并的重点将是临床前产品以及早期技术平台，同时要逐步实现公司自研产品的license-out，与跨国药企合作进行全球化运营。

在这样的思路下，今年BD策略是主要关注国内未来1-2年内能够上市的产品。分治疗领域来看，公司在慢病领域关注能够借助华东医药市场化能力快速扩大商业化的产品；在自免领域关注皮肤、风湿、消化；在CAR-T领域形成商业化产品的CAR-T板块；肿瘤领域关注小分子的靶向药以及接近商业化的ADC产品。技术平台方面，公司今年将持续关注RNA、靶向蛋白降解技术、通用型细胞治疗等平台。我们希望通过BD，能够为华东医药持续增长奠定坚实的基础。

公司副总经理朱励介绍公司医药商业及发展情况

公司医药商业长期深耕浙江，连续多年名列中国医药商业企业十强，在浙江省内已设立 10 家区域子公司、5 家专业分公司，4 家专线子公司，3 家供应链公司，两家零售连锁，1 家诊所公司。客户覆盖全省 11 个地市和区县。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，并拓展产品代理业务，药材参茸板块构筑从基地种植到饮片炮制、自动煎药、自有品牌功能性产品的全产业链。华东商业重点强化政策事务、储备、配送、营销能力，搭建服务平台，为上下游客户提供综合性解决方案，构筑区域性企业的综合竞争优势，实现高质量&高效率发展。高质量发展巩固“规模、网络、创新服务”三领先，高效率发展以“增盈利&降成本”为核心，深耕院内，补缺院外，继续做大代理业务与供应链三方物流业务，提升高价值产品比重。

华东医药商业的核心竞争力主要为两点：第一，服务速度；第二，服务质量。

服务速度上，华东医药商业承担着浙江省与杭州市的应急药械储备任务，在 2022 年的突发公共卫生事件中，华东医药商业全员动员、加班加点、夜以继日地分站在应急医疗物资供应保障一线，全力做好应急医疗物资采购、储备和调拨工作，作出了突出贡献。2022 年，公司共承担省市医药流通储备品种 450 余个、金额超 5000 万元，全年平均储备库存满足率达 99.74%。

服务质量上，华东医药商业实现了规模领先、网络领先以及创新服务领先。

规模领先：华东医药商业的营收近三年保持增长态势，2022 年商业同比增长 10.55%，净利润增长 3.85%，2023 年一季度，营业收入同比增长 15.67%，净利润同比增长 15.06%。

网络领先：华东医药深耕浙江，全省公立医院已经达到了 100% 的全覆盖；民营医院覆盖率 39%（截止到 2022 年底），在省内医药流通企业中排名第一；截至 2022 年底，全省总药店门店数约 23420 家，服务 15418 家，覆盖率 65.8%；其中连锁药店 282 家（门店数 11153），服务 269 家（门店数 10953），覆盖率 98.2 %。

创新服务领先：华东医药商业不简简单单是配送企业，还有很强的营销服务能力，目前已和全球前 50 强以及国内前 100 强制药企业的超 95% 建立业务合作关系。近三年公司的供应商的合作数量、合约产

品数量及销售额都在增加。产品代理方面，公司主要深耕浙江，代理品种 51 个，进口品种 19 个，品类包含了化学药、生物制品、医疗器械；三方物流方面，公司是浙江省医药流通企业中冷链运输发展得最好的企业，三方冷链服务收入的复合增长率已经达到 35.9%；医药电商方面，公司在天猫、京东、拼多多、美团都开设了华东大药房旗舰店，同时我们也打造了自有品牌“许广和”燕窝产品，营销方面取得了较好的成绩。

欣可丽美学 CEO 周昭华介绍公司整体医美情况

华东医药医美秉承“全球化运营布局，双循环经营发展”的战略和“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。Sinclair 在英国、荷兰、法国、瑞士、西班牙和以色列拥有研发中心，在荷兰、法国、美国、瑞士、保加利亚和以色列拥有生产基地。Sinclair 在全球市场推广销售注射用长效微球、玻尿酸以及面部提拉埋线等产品，并通过全资子公司 High Tech 和 Viora 在全球市场研发及拓展能量源医美器械业务。医美板块还包括全资子公司中国市场运营平台欣可丽美学及海外技术研发型参股子公司美国 R2 和瑞士 Kylane。

公司坚持通过自主研发、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。公司将用制药人的科学严谨态度深耕医美产业，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。

Ellansé®伊妍仕®目前已在全球 60 多个国家或地区获得注册认证或上市准入，全球临床使用年限超过 10 年，临床安全性及有效性得到广

泛认可。Ellansé®伊妍仕®S型自2021年8月在中国正式上市以来受到广泛认可，领跑再生医美市场。2023年一季度，Ellansé®伊妍仕®M型也顺利完成中国临床试验全部受试者入组，并已开始随访。Sinclair已启动Ellansé®在美国市场的注册工作。

酷雪 Glacial Spa®是一款高科技美容仪器，由现代激光医学之父、美国麻省总医院（哈佛医学院附属教学医院，位于波士顿）威尔曼光电医学中心主任 Rox Anderson, M.D.为核心的研发团队研发，是冷冻美肤领域中的新一代科技成果。酷雪 Glacial Spa®通过半导体精准控温，达到对黑色素表达的有效管理。该产品于2022年1季度在国内成功完成了全球首发，目前已与国内超过40家美业机构开展商业化合作。

Reaction®芮艾琨®双级射频仪采用 CORE™多通道射频技术，采用四种调节模式调节射频能量，并结合 Vacuum 真空负压技术，能更好的对真皮层及皮下组织自体细胞进行激活加热，促使胶原蛋白再生，可有效紧致皮肤，填平皱纹等。Reaction®芮艾琨®已获得美国 FDA 注册认证，在海外上市多年，并于2015年获得国家药品监督管理局（NMPA）三类医疗器械注册证书，目前已完成国内代理人变更，计划在2023年二季度开始在国内重新销售推广。

Préime DermaFacial 搭载 IoT（物联网）技术，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、智能化、高科技皮肤管理平台，可用于面部清洁、去角质、补水，为求美者打造平滑紧致的皮肤状态。该产品已于2022年9月陆续在欧美等全球主要医美市场实现商业化销售，并计划于2023年在中国上市。

MaiLi 系列新型高端含利多卡因透明质酸 MaiLi 全系列共有四款产品，均采用创新的 OxiFree™专利技术。与行业同类产品相比，拥有优异的流变性能和良好的填充性能。MaiLi 系列产品已于2020年6月获得欧盟 CE 认证，自海外上市以来持续受到市场认可。MaiLi Extreme 目前已完成中国临床试验全部受试者入组，正在进行随访。2023年一季度，Sinclair 已启动 MaiLi®系列产品的美国市场注册工作。

Lanluma®是由左旋聚乳酸（PLLA）制成的，用于面部和身体的再

生型医美填充剂，同时也是目前全球唯一一款被批准可用于臀部和大腿填充的再生型产品，可以提供 18-24 个月的长效填充效果。Lanluma® 已于 2020 年获得欧盟 CE 认证，截止目前已在全球 32 个国家和地区获批上市，该产品于 2022 年 12 月获批落地海南博鳌乐城，并获得 2023 摩纳哥世界美容抗衰老大会(AMWC)颁发的“最佳身体填充注射剂”奖，体现了国际医美行业对 Lanluma® 产品与技术的权威认可。

V 系列 (V10、V20、V30) 集合了公司高端应用技术(CORE、SVC、PCR、Multi-CORE)，为集射频 (RF)、强脉冲光 (IPL)、激光 (Laser) 能量源为一体的医美多功能操作平台，是目前欧美医学激光、光子和能源设备市场上的领导者。目前 V10、V20、V30 均已获得美国 FDA、欧盟 CE 注册认证。

Sculpt & Shape 是一款采用创新的旋转射频 (RotateRF) 技术的能量源设备，配有 6 个不同的旋转探头，同时集合单极和双极射频，用于全身塑形、紧肤、减脂和减少皱纹等面部年轻化治疗。该产品已于 2023 年一季度在欧洲市场推出。

欣可丽美学的国内推广策略为医学赋能、医学为先，通过临床试验数据作支撑发表论文，并积极组织或参加医学大会，进行专业推广，同时与国内顶尖医院与医美机构合作。

公司非常重视医学培训，线上医学培训方面，通过建立自媒体矩阵 (包含欣可丽美学公众号、SINCLAIR EDUCATION 培训平台、伊妍仕微博、伊妍仕微信公众号、伊妍仕视频号等)，借力全球专家，打造精品课程，获得医生广泛好评；线上医学培训方面，依托于中国整形美容协会，邀请国内外知名专家讲者，理论结合实操，真切提升合作伙伴的技术。

公司也非常重视正品管理，将通过与官方平台、中国整形美容协会等深度合作，积极借助各渠道进行正品宣传，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。

投资者与公司管理层互动交流

问题 1：公司目前布局了很多细分板块，请问公司如何按照“要么唯一，要么第一”的理念，做好这么多的细分板块？如何把控风险？

答：历经 20 余年的发展，公司业务覆盖医药全产业链，拥有医药工业、医药商业、医美、工业微生物四大业务板块，已发展成为集医药研发、生产、经销为一体的大型综合性医药上市公司。

在近年来药品集采和医保支付方式改革等行业背景下，公司自 2019 年开启创新转型之路，秉承“以科研为基础，以患者为中心”的企业理念，致力于成为一家以科研创新驱动的国际化品牌医药强企。公司坚定不移地推进创新转型战略，经过四年多的发展，公司无论是经营发展规模还是内在增长质量，都迈上了新的台阶。医药工业走出外界因素影响企稳回升，围绕肿瘤、免疫、内分泌领域打造丰富的创新研发产品管线，同时持续加强研发投入，不断提高自主研发能力，构建了华东医药全球研发生态圈。医药商业深耕浙江，拓展创新业务，自有产品和代理品种都有了长足的进步。医美业务保持快速发展，全球营收规模和盈利水平创出历史新高，工业微生物依托深厚产业基础快速布局，开启公司新的增长曲线。

经过多年的转型升级和探索实践，公司发展的目标更加清晰，对各个业务板块都制定了战略规划，将按照既定的规划稳步推进，同时会做好风险管控，公司将争取在每一产品每个业务单元做到行业领先，全力推动华东医药“高质量、高效率”发展。

问题 2：关于中药创新药淫羊藿素软胶囊这款产品目前市场推广情况，是否达到了预期的推广效果？

答：淫羊藿素软胶囊已获得 NMPA 附条件上市，上市后的临床试验已在有条不紊的进行。淫羊藿素软胶囊可作用于免疫相关信号通路，通过抗炎、调节机体免疫功能、改善肿瘤微环境等途径发挥独特的抗肿瘤效应，此外，其外周血标志物富集人群的设计，更是开启了探索

中国晚期肝癌患者精准治疗的新模式。2022年5月份淫羊藿素软胶囊上市销售，目前该产品的销售情况符合公司预期。该产品在临床使用过程中当中不断验证和摸索未来新的发展方向，现在临床专家及患者对这个产品越来越有信心。该产品的销售现在正呈现快速上升的趋势，目前该产品尚未进入医保，患者可及性有待提升，所以公司与盛诺基公司正在积极准备，将积极和医保进行沟通。

问题3：（1）当前国内中高端消费增长放缓，是否影响公司医美业务复苏，公司二、三季度乃至全年能否重回医美的高增长？（2）公司估值为何上不去，是不是业务结构不是以医美为主相关，是否考虑医美的分拆？

答：（1）公司医美业务2023年一季度继续保持良好增长态势，符合公司预期。目前来看，国内医美的整体渗透率相较于欧美日韩国家较低，公司认为未来的发展潜力仍然较大，且公司对中国经济发展以及自身医美业务实力充满信心，随着今年Reaction®芮艾琨®、Préime DermaFacial等新产品在国内陆续上市，公司有信心能够完成预期的目标。

（2）公司业务覆盖医药全产业链，有着医药工业、医药商业、医美、工业微生物四大板块，因此直接将公司作为医美公司来估值，并不准确客观。从市场中各个业务板块的估值对比来看，医药商业相对估值比较低，医药工业板块将会在后续创新产品陆续上市后，通过业绩表现，让大家对公司的商业化的能力、创新研发能力进行重新评估。公司医美业务的定位是高端化、国际化，打造了丰富的无创+微创的医美产品管线，国内欣可丽美学自伊妍仕产品上市以来，持续保持盈利，整体医美盈利水平不断提升，随着后续产品在国内上市、全球业务的拓展，将释放整体医美业务的创利能力。工业微生物这两年也在大力拓展，目前业务规模不大，但处在高速发展的过程中。公司相信，随着后续各个业务板块的持续发展，业绩水平、盈利能力不断提升，市场会给予更客观、合理的评价与估值。

问题 4：（1）公司利拉鲁肽减肥适应症未来的前景，管理层如何看待减肥适应症的前景？（2）一季度医美业务增长比去年和前年相比有大幅度减缓，是什么原因？

答：（1）公司利拉鲁肽注射液减肥适应症预计 2023 年下半年获批，有望作为国内第一款获批的 GLP-1 减肥产品充分拓展市场，满足市场庞大的需求。

目前来看,中国减肥市场潜力较大,2018 年中国国民健康数据报告显示,中国成人超重率为 30.1%,成人肥胖率为 11.9%,超重和肥胖患者约有 2 亿,但是正式获批的具有肥胖症和超重适应症的药品并不多。公司产品奥利司他(卡优平,健姿)属于国内为数不多获得 NMPA 批准上市的减肥药,为处方药和 OTC 双跨产品,目前正处于快速增长阶段。

GLP-1 类产品相对安全,兼具减肥、降糖和心血管收益的功效,未来是在减肥领域相对成熟稳定和安全的靶点。围绕 GLP-1 靶点,公司已构筑了包括口服、注射剂在内的长效及多靶点全球创新药和生物类似药相结合的全方位和差异化的产品管线,不断巩固公司在内分泌领域的国内领跑者地位:公司自主研发并拥有全球知识产权的糖尿病 1 类化药新药 HDM1002(小分子 GLP-1 受体激动剂)已完成 IND 中美双报,标志着公司自主研发已经进入一个新阶段;控股子公司道尔生物基于其自主研发的 MultipleBody®平台技术开发了 DR10624,为全球首创(first-in-class)具有三重激动活性,同时靶向 GLP-1 受体(GLP-1R)、GCG 受体(GCGR)和 FGFR1c/Klothoβ(FGF21R)的 Fc 融合蛋白药物,已于 2022 年 6 月顺利完成海外临床首例入组。此外,公司自主研发的 GLP-1R 和 GIPR 长效多肽双靶点激动剂 HDM1005,从立项到获得 PCC 分子不到一年,体现了华东创新速度,也标志着公司自主研发能力的快速提升。

（2）医美增速放缓的原因主要有三点：一是海外医美因去年收购美国 Viora 公司的并表因素影响；二是国际医美业务的部分区域订单有所延迟，预计二季度起增速将逐渐回升。三是因为医美业务 2021 年基

数较低，所以在 2022 年呈现高增长的态势。但是随着经济社会生活回归常态，2023 年行业增速相比 2022 年将逐步恢复到正常的水平。整体来看，公司对于今年欣可丽美学继续保持比较快速的增长充满信心。

问题 5：（1）咱们公司未来主营业务会不会偏向于医美？（2）伊妍仕®在哪里能够买到？

答：（1）公司是集医药研发、生产、经销为一体的大型综合性医药上市公司，医美业务是公司四大业务板块之一，是公司重要战略发展方向，公司将按照既定的战略稳步推进各个板块均衡发展。

（2）求美者可以关注伊妍仕官网和官方微信公众号，查询官方认证机构、认证医生及黑名单。公司请广大求美者注意甄别，选择官方认证的医美机构进行求美体验。

问题 6：（1）在 BD 方面，公司与国际大药企合作有什么计划？（2）创新药在上海或者美国要不要设立研究中心？（3）商业为什么不扩张华东大药房？（4）工业微生物三年以后能有多少营收规模？（5）医美版块基于目前产品线布置，5 年以后这些产品都上市了，销售规模可以达到多少？

答：（1）公司在努力寻求和跨国药企的一揽子合作机会，当然这也取决于跨国公司在华策略，公司将持续探寻和评估这类 BD 机会。

（2）公司的目标是成为国际化的创新药企业，目前公司创新药研发中心是以杭州为主体，并在北京、上海设有办公室，随着后续创新药版块的发展，以及平台和产品增大，公司会考虑进行更多国际化研究中心布局。

（3）华东大药房是否扩张，需要看地方医保政策差异。浙江省医保在全国非常领先，浙江药店是可以享受统筹医保报销的，只不过报销比例和医院有差异。浙江是一个医疗大省，是医院带动药店、院外市场，药店的加成医保是有规定的。华东大药房定位在院内店、院边店，公司整个品种结构非常适合院内销售，我们的目标是配合医院做

延伸服务，承接医院处方外流，包括互联网医院。

（4）公司工业微生物自 2020 年成立，并迅速进行战略布局，在 2022 年其营业收入就达到了 5.1 亿元。未来在该板块，公司也将力争取得更高的收入。

（5）公司医美制定了 2023 年的经营目标，希望可以在快速提升销售规模的基础上，不断强化品牌塑造，提高市场渗透率。

问题 7：（1）是否考虑在国内生产 Ellansé®伊妍仕®？（2）欧洲也收购了很多医美公司，目前管理情况怎么样？（3）工业微生物营收达到了一定的规模，利润如何？

答：（1）Ellansé®伊妍仕®在荷兰生产，荷兰工厂现有的产能可以满足公司预计的市场需求，该产品目前暂无在国内生产的计划。

（2）海外医美子 Sinclair、High Tech、Viora 公司都是公司 100% 全资子公司，公司具备海外医美子公司完善的管理及运营能力，对其日常管理已形成完整的管理制度并在贯彻执行。上述子公司经营管理层与公司保持高效沟通，日常经营与重大决策等事项均严格依照相关法律法规、公司章程和相关管理制度、董事会和股东会议事规则等要求履行相应的决策程序。

（3）工业微生物的利润包括在医药工业的合并报表内，公司工业微生物整体盈利，且平均利润率不低于公司制药业务，工业微生物是公司重要的战略板块，盈利能力和业务规模都在快速健康地发展。

问题 8：公司今年的经营目标？

答：公司内部制定了整体战略规划和年度经营目标，并按计划执行，2023 年第一季度公司实现了整体经营业绩的全方位恢复和增长质量的稳健提升，为实现全年整体经营目标奠定了坚实基础。另外，公司 2022 年限制性股票激励计划对 2022-2024 年的净利润增长率制定了业绩考核指标，也是公司和经营团队齐心协力共同想要达成的目标。

问题 9：公司这几年兼并了很多企业，是否对商誉有一些影响？

答：近年来公司收购增加了一定金额商誉，公司每个会计年度都聘请专业资产评估机构进行商誉减值测试。商誉是否减值，最终还是要看收购的资产能否创造价值，如果收购的企业经营正常且持续创造价值，商誉减值风险就比较低。虽然公司收购 Sinclair 约产生有 14 亿商誉，但是 Sinclair 业务持续发展，自被公司全资收购以来，经营情况持续向好，从 2022 年资产减值测试报告结果来看，Sinclair 包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额高于账面价值，所以目前看因收购 Sinclair 产生的商誉不会有减值的问题。其他收购的研发型企业业务经营和产品研发进度均按计划推进，2022 年度也没有发生商誉减值，此外，公司管理层在收购时，非常注重商誉问题，包括对收购价格的评估、收购的决策也非常慎重。

问题 10：（1）酷雪 Glacial Spa® 今年的营销模式？（2）有没有考虑和连锁机构进行合作，这样盈利爬坡期更快？

答：（1）去年酷雪 Glacial Spa® 上市采用 DTC（Direct To Customer）模式，今年在营销模式上需要两条腿走路，如果只是一条腿走路，没有给机构特别多的赋能，机构还是用不好这款产品，所以今年既有 DTC，还有 BBC（B to B to C），直营团队也有所增加。今年对酷雪也有新的升级推广，我们会通过培训，赋能生美机构提升求美者体验。

（2）酷雪 Glacial Spa® 目前还处于市场投入期，作为一款新的高科技高端生美产品，还需要更多的市场教育，公司看好这款产品未来发展，将持续投入，不仅是赋能机构、赋能渠道，同样还有赋能消费者端的教育，为销售规模的增长奠定坚实基础。今年将进一步布局重点城市和重点商圈。针对这款产品，公司有不同的模式和机构合作，不排除会考虑和大型连锁机构合作。目前公司还是希望先把口碑做起来，让消费者真正体验到酷雪 Glacial Spa® 的独特功效，并通过口碑和圈层传播，让更多人循序渐进地了解并接受。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年5月8日