

# 三生国健药业（上海）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

### 一、 调研情况

**调研时间：**2022 年 1 月 13 日

**调研形式：**三生国健投资者交流会（云路演+现场）

**调研机构：**华泰证券、华安基金、汇添富基金、易方达基金、兴证全球基金、Dymon Asia Capital、Tranquility Capital、东海证券、海南澄明私募基金、上海乾瞻资产、承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）、广东富业盛德资产管理有限公司

**公司接待人员：**董事长 LOU JING、副总兼董事会秘书 刘彦丽、研发副总裁黄浩旻、临床开发副总裁 周清红、上海晟国医药总经理 翁志兵、IR 经理 张凤展

### 二、 调研主要内容

- 1、公司管理团队向投资者全面介绍公司战略、研发策略及进展、生产及销售等业务发展情况（会议 PPT 详见公司官网 <https://www.3s-guojian.com/investor/>）
- 2、投资者问答

#### **问题 1：公司 CDMO 业务的客户画像？对 CDMO 业务的发展预期？**

**答：**上海晟国医药作为独立主体正式开始 CDMO 业务，截止目前还不足两个月。从业务开始到现在，我们收到大量的业界关注和询问，都表示出对晟国 CDMO 业务的兴趣，在谈的项目和在签的合约也有不少。

晟国医药具有蛋白药物原液（DS）与成品（DP）丰富的开发经验和从实验室到超大规模生产的产能配套，可在抗体工程、稳定细胞系建立、工艺开发和优化，制剂配方开发，质量研究、分析方法优化、中试及放大、GMP 生产和审计支持、

国内外申报服务等各个方面，为客户提供从 DNA 到 IND 再到 BLA 以及商业化生产的全流程一站式 CDMO 服务。

### **问题 2：公司 CDMO 产能的落地情况？**

**答：**公司 CDMO 平台的产能有三块，三生国健张江生产基地拥有 6 条原液生产线，总反应器规模 40000L，工作体积从 200L 至 5,000L 都有。在建的还有总部园基地，预计在 2023 年建成投产，将建有 3 条符合 GMP 要求的原液生产线，该生产线涵盖 200L，500L，1000L 规模生产，均采用全进口一次性生物反应器和下游层析设备。另外，苏州也有在建产能，在未来的一两年内陆续投产。

### **问题 3：公司 CDMO 的优势？**

**答：**我们能为客户提供从 DNA 到 IND 再到 BLA 以及商业化生产的全流程一站式 CDMO 服务。我们 CDMO 的优势体现在以下几个方面：

- 1) 人才梯队：团队拥有 20 年抗体开发实操经验，成建制划入晟国，无缝衔接 CDMO 业务；
- 2) 中试放大、规模化生产、全球销售服务：20 年中试工艺放大经验，国内运行最大的一次性+超大规模不锈钢产能布局，全球的销售团队支持
- 3) 闭环服务：DNA 到商业化全流程服务；依托第三方的项目少；服务不出大门，一站式服务；响应速度有保障
- 4) 成本优化方法：有自产亲和填料低成本解决方案；有自产无血清培养基低成本解决方案；16 年关键介质商业化使用经验
- 5) 高尖端分析开发、检测能力：完备的国际领先质量表征检测仪器
- 6) 抗体活性方法开发能力：成熟的法规及申报支持；多个药物真实的产品上市经验；IND，BLA 实战经验；业内稀缺的临床后期及上市申报注册服务经验

### **问题 4：对 608 和 611 这两个品种的销售预期？**

**答：**从数据来看，608（IL-17）同靶点的司库尤其单抗和依奇珠单抗 2020 年的全球销售额合计超过 50 亿美元，611 同靶点的度普利尤单抗全球销售额也超过 40 亿美元，且仍在成长期。以 608 的适应症银屑病来看，国内患者数大致 650-

700 万，611 对应的特应性皮炎的患者人群更是超过 5000 万人，更不要讲其他适应症如哮喘、慢性鼻窦炎等的患者人群数，因此我们预计这两个靶点对应的国内市场十分可观。根据公司的业务规划，608 项目和 611 项目将分别在 2023 年和 2024 年在国内递交 NDA。

**问题 5：临床前双抗的业务进展？**

**答：**公司的双抗项目 705 在 21 年 9 月拿到 IND，706 项目在 21 年 10 月和 12 月分别拿到美国和中国的 IND，目前正在开展 I 期临床试验，适应症都是实体瘤。

**问题 6：目前海外市场的一些双抗项目出现了一些挫折，不同公司对于双抗类创新产品的开发前景和开发难度如何看待？**

**答：**公司的双抗平台是拥有自主知识产权的，我们的平台可以稳定的开发出多个双抗，且成药性非常好，我们的双抗稳定性基本与单抗相当，可以直接用单抗的工艺进行生产，这是公司双抗的优势。对于肿瘤的治疗，多点攻击是治疗肿瘤的真正方向，在这条道路上挫折难免，与过去相比，当前所面临的挫折已经好很多。目前已经有 4 个双抗产品上市，大家能够看到其优势。

**问题 7：公司未来 BD 层面的战略规划如何？**

**答：**三生国健未来会更加聚焦优势领域，在具有先发优势的自免领域积极的寻求有协同效应的创新产品和创新技术平台。在进入临床阶段的抗肿瘤领域，我们会积极的寻求多方式、多维度的合作，包括 PD-1 的 Licence out 就是我们出海的第一步，该合作进一步证明我们产品的临床价值。同时，在还没进入 IND 的早研阶段的部分双抗领域，借助资本力量助推肿瘤管线的进展。综上，我们未来会在优势领域，在前沿创新产品和创新技术平台上积极寻求外部合作机会，在抗肿瘤领域会积极引入外部资本，多方式多维度推进在研管线发展。

**问题 8：益赛普的集采如何看待？**

**答：**集采我们从两方面来看：财务层面，集采将意味着降价，这个不可避免；但从整个自身免疫疾病领域来看，自身免疫疾病领域是当前医药行业中少有的蓬勃

发展的领域，从使用意愿、支付能力，延长 DOT，向前使用等方面我们都能够看到市场的发展壮大，尤其是在价格降低之后，整个自免类生物药的市场规模快速扩大。我们对集采准备充分，质量和产能都是最具有优势的，相信通过我们的努力，在市场快速扩容的大背景下，益赛普能够取得更大的市场份额，因此我们对益赛普所面临的集采呈谨慎乐观的态度。