

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：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒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：银华基金、兴业基金、兴全基金、太平基金、浦银安盛基金、农银汇理基金、中众基金、中庚基金、永赢基金、英大基金、摩根士丹利基金 Morgan Stanley、交银施罗德、嘉实基金、嘉合基金、惠升基金、汇添富基金、华夏基金、海富通基金、国投瑞银基金、国泰基金、高毅资产、安信基金、信达澳亚基金、湘财基金、长盛基金、德邦基金、鑫元基金、华能贵诚信托、建信期货、新华资产、建信保险资管、泰康资管、人保资产、国华兴益保险资管、长安信托、国泰海通、华创证券、东吴证券、兴业证券、野村东方国际证券、信达证券、广发证券、华泰证券、中信资管、中信证券、中信建投、华源证券、华西证券、华泰保兴、太平洋证券、国元证券、国信证券、西部证券、国盛证券、中泰证券、财通证券、平安证券、东方财富证券、东兴证券、方正医药、长城证券、长城国瑞证券、浙商资管、浙商证券、东证资管、东方红资管、国海证券、华安证券、开源证券、招银理财、招商证券、长江养老、平安资本、鲸域资管、世传国际资本、深圳固禾私募证券基金、圆信永丰、圆合金控、雪石资产、浙江瑞特资管、浙江红什私募基金、仙人掌基金、湘禾投资、医衣（上海）投资、浙江永禧投资、浙江万观投资、上海弈弘投资、上海泰生投资、上海乾瞻资管、上海明沚投资、上海利多星投资、重阳投资、重庆穿石私募基金、上海景领投资、上海泾溪投资、上海归德私募基金、金地投资、和聚投资、勤远投资、明沚投资、砺明创投、乐桥投资、宁泉资产、杭州优益增投资、杭州红骅投资、杭州春泥投资、杭银理财、国鸣投资、淡水泉投资、山西证券、大家资产、承珞资本、诚通基金、博裕资本、北京神农投资、Exome Asset

	Management、DCP Capital、上海甄投、慎知资产等机构及个人投资者221 人。
时间	2025 年 5 月 15 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、副总经理吴晖、副总经理朱励、首席科学官刘东舟、董事会秘书陈波、财务负责人邱仁波、医美首席医学官张中兴
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事长吕梁作开场致辞 回首 2024 年，我们圆满完成了华东医药第七个三年规划，营收和归母净利润较 2021 年分别实现了 21.24%和 52.59%的增长，持续突破历史新高。公司创新转型也取得初步效果，获批上市的创新产品数量实现历史性跃升，接连推出多个“首”字标杆：国内首个用于治疗铂类耐药卵巢癌的靶向 FRα 的 ADC 药物爱拉赫[®]成功获批；赛乐信[®]率先突围，成为国内首个乌司奴单抗注射液生物类似药；全球首款床旁肾功能评估设备国外已获批，国内也即将完成整体获批。同时，用于治疗复发性心包炎和冷吡啉相关周期性综合征的创新药注射用利纳西普炎朵[®]国内顺利获批，填补了相关罕见病治疗的空白；公司入局 CAR-T 领域的首个独家商业化产品赛恺泽[®]市场表现亮眼、卵巢癌领域的独家市场推广产品 PARP 抑制剂塞纳帕利胶囊派舒宁[®]顺利完成国内首秀。公司的自主研发创新能力持续进阶，创新药管线目前已经突破 80 项。HDM1002、HDM1005、DR10624 等 GLP-1 管线的临床研发正在加速推进；自研 ADC 创新药 HDM2005 获得 FDA 孤儿药认证；多项自主研究成果持续亮相国际权威学术会议。 同时，公司四大业务板块发展全面提速，医药工业保持稳健增长态势，医美全球业务持续拓展，医药商业多元化拓展业务形态，工业微生物从探索到实践、国际化客户积累成倍增加。这很不简单，也来之不易。 公司首席科学官刘东舟介绍创新研发情况 一、创新研发概览

	公司自 2020 年全面创新转型，构建了以中美华东为中心的全球化研发战略协作生态圈，引进创新型研发人才，持续加大研发投入，围绕肿瘤、内分泌、自免三大领域加速布局产品管线，截至 2025 年 4 月，公司创新药管线已超 80 项，其中自研项目近 50 项，肿瘤、内分泌、免疫分别约占 40%、30%和 30%。2024 年，公司有 4 个 NDA/BLA 获批，拿到 14 个中国/美国临床批件，完成 5 个 PCC 认定和 15 项自主创新研发项目的立项。 截至目前，公司创新研发团队超 330 人，其中硕博占比超 60%。公司已申请超 150 项全球专利，获得授权专利 14 项，并发表 6 项学术期刊论文。2021 年至今，公司已发表 26 项 poster 并受邀参与多个全球顶级会议。 二、三大治疗领域布局 内分泌领域，围绕 GLP-1 靶点，公司已构筑了包括口服片剂、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，HDM1002、HDM1005、DR10624 等产品的临床研发正在加速推进。 肿瘤领域聚焦 ADC，重点布局实体瘤和消化道肿瘤，爱拉赫®已获批上市，同时自主研发 ADC 项目 HDM2005、HDM2020、HDM2012 和 HDM2017 等均按计划积极推进中。 自免领域，公司已实现口服制剂、注射剂、外用制剂的全覆盖，涵盖银屑病、特异性皮炎、类风湿关节炎、系统性红斑狼疮等多个适应症。 三、重点自研创新药项目介绍 口服小分子 GLP-1 受体激动剂 HDM1002，已于 2025 年 4 月完成体重管理适应症临床 III 期研究的首例受试者入组，计划于 2025 年 6 月底前完成全部受试者入组。此外，糖尿病适应症临床 II 期研究正在顺利开展中，预计 2025 年 Q3 获得顶线结果，并于 2025 年下半年进入 III 期临床研究。该产品 I 期及 II 期临床试验累计入组超过 800 例受试者，已有数据显示，该产品的安全性和耐受性良好，未发现对中枢神
--	---

	经、心血管或呼吸系统有显著影响，未观察到与化合物相关的异常；已有临床数据显示其在体重减轻和血糖控制方面有显著的疗效。 GLP-1R/GIPR 双靶点长效多肽类激动剂 HDM1005 注射液，正在开展体重管理适应症 II 期临床试验，已于 2025 年 4 月完成 II 期全部受试者入组，预计 2025 年 Q4 进入 III 期临床研究。糖尿病适应症 II 期临床试验已于 2025 年 4 月完成首例受试者入组。该产品的临床 I 期研究结果已入选第 85 届美国糖尿病协会（ADA）科学会议口头报告。研究结果显示，经过 4 周治疗，HDM1005 组最大平均减重 10.29%，并显示出较好的安全性和良好的 PK 特征，同时 HDM1005 还可降低第 4 周时的总胆固醇、甘油三酯和低密度脂蛋白胆固醇水平。 FGF21R/GCGR/GLP-1R 三靶点激动剂 DR10624 注射液目前正在中国开展治疗合并肝纤维化高风险的代谢相关脂肪性肝病以及代谢合并酒精相关脂肪变性肝病 II 期临床研究，并于 2025 年 4 月完成首例受试者入组。与此同时，此前在中国已启动的另一项 DR10624 治疗重度高甘油三酯血症的 II 期临床研究已完成全部患者入组，预计 2025 年第三季度获得揭盲后的顶线结果。近日，DR10624 在新西兰治疗肥胖合并高甘油三酯血症的 Ib/IIa 期临床研究结果在荷兰阿姆斯特丹举办的 2025 年欧洲肝病研究学会年会（EASL Congress 2025）上首次发布。该研究结果显示，DR10624 在受试者中展现出优异的降低肝脏脂肪的药效，治疗 12 周后，DR10624 的各剂量组的肝脏脂肪含量较基线相对降幅分别为 51.9%、77.8%、79.0%和 75.8%，显著高于安慰剂组的 26.3%；在受试者中展现出显著的降低血脂的药效，第 12 周时，DR10624 各剂量组的甘油三酯较基线相对降幅分别为 31.32%、58.89%、70.16%和 55.19%，而安慰剂组仅为 6.94%；在受试者中展现出较好的降低胰岛素抵抗的药效。在第 12 周时，DR10624 的 50 mg 和 75 mg 剂量滴定组的受试者的 HOMA-IR 较基线相对变化分别为-42.7%和-35.9%，而安慰剂组为+5.77%。 靶向 ROR1 的 ADC 项目 HDM2005，用于治疗晚期恶性肿瘤，其中国 I 期临床已完成前四个剂量爬坡，均未发生 DLT（剂量限制性毒
--	--

	性），目前在第五个剂量爬坡给药阶段，同步进入第四个剂量组的扩展阶段。2025 年 2 月，HDM2005 的套细胞淋巴瘤（MCL）适应症获得美国 FDA 孤儿药资格认定。 小分子抗肿瘤药物 HPK-1 PROTAC（造血祖激酶 1 蛋白降解靶向嵌合体）HDM2006 片目前正在中国开展用于晚期实体瘤的 I 期临床研究。 三款新型 ADC，分别靶向 MUC17（HDM2012）、CDH17（HDM2017）以及 FGFR2b（HDM2020），用于治疗消化道肿瘤，计划 2025 年 Q2/Q3 递交中国和美国的 IND 申请。 四、AI 赋能创新研发 自成立 AIDD 小组以来，公司在 AI 技术发展上实现了从依赖外部合作学习到以自主开发为核心、外部合作为辅的重大转型。公司持续加大 AI 投入，面对 Deepseek 等人工智能大模型的迅猛发展以及集团数字化转型战略的深入推进，确立 AIDD 为核心发展方向，并取得了一系列重要突破。AIDD 团队紧跟行业前沿，持续强化算力与算法体系，成功建立人工智能药物设计平台。该平台构建了计算与实验深度耦合的设计循环，实现成药性质预测模型的持续优化。此外，团队成功部署了生物大分子预测大模型，以及 AI 驱动分子生成软件。这一系列技术突破已在实际研发管线中得到广泛应用，AIDD 与 CADD 方法的深度融合大幅提升了药物研发效率，加速了多个创新药项目的推进，充分展现了 AI 赋能药物研发的巨大潜力。 医美首席医学官张中兴介绍公司医美情况 公司医美致力于开启全域美学的新时代，打造了综合化、差异化的产品矩阵，融合“无创+微创”“面部+身体”“注射+能量源设备”等多元化联合治疗手段，注射类产品实现再生类、玻尿酸和肉毒素三大品类的全覆盖，能量源设备覆盖皮肤管理、抗衰、身体塑形、脱毛等主流医美领域，产品数量和覆盖领域均居行业前列，已形成综合化产品集群，可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。公司医美在英国、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。 从2021到2024年，欣可丽中国从初创并快速成长为国内医美行业有重要影响力的头部公司，并在医学教育、机构赋能、品牌建设和管线建设上取得了里程碑式的成果。公司医美扎根医学，截止2024年底发表13篇学术论文，开展基础研究及临床试验超过十项，同时已建成合作医生成长与教育培训体系，帮助医生为求美者提供专业、一体化及个性化的美学交付方案。此外，公司还通过积极参与国际大型医美展会和搭建国际学术交流平台，不断提升行业影响力。公司成功举办WEM全球医美峰会，向全球医美行业专家提供临床案例经验分享以及最前沿的材料科学知识，为全球求美者提供更优的抗衰解决方案。 公司医美业务秉持“全球化运营布局，双循环经营发展”策略，不断将国际优质产品落地国内：2021年再生填充剂伊妍仕®在国内上市，2022年功能性肤色管理生美设备酷雪®上市，2023年射频治疗仪芮艾琨®上市，2024年推出了3款不同粒径微球的伊妍仕®2.0升级版。2025年，我们将正式商业化强脉冲光射频治疗仪芮颜琨®、高端玻尿酸MaiLi®Extreme、多功能面部皮肤管理平台Préime DermaFacial等更多新产品，致力于开启全域美学新篇章，为求美者打造一站式的美学服务体验。 投资者与公司管理层互动交流 问题 1：去年公司顺利完成了激励计划，也是给第七个三年规划做了一个比较好的收尾，现在在第八个三年规划刚刚开始阶段，想问公司怎样展望未来三年的目标？ 答：针对第八个三年规划，公司制定了更高的规划目标，希望在第八个三年规划期间能有更多的创新产品上市，持续提升创新产品在医药工业整体销售收入中的占比。同时，也希望公司整体团队能力得到不断提升，致力于成为一家科研创新驱动的医药企业。
--	--

	问题 2：公司目前有超 80 项创新管线，从整个管线推进的优先级，包括投入角度来说，怎样平衡投入带来的相关风险？以及研发费用与收入和利润的稳健增长之间如何平衡？包括创新药从回报角度来说，怎样平衡不同产品在不同阶段 BD 的策略？ 答：公司总体目标是既要收入和利润的继续稳健增长，也要加大研发投入。为了实现这个目标，一定要平衡资源的使用，但不意味着做什么或者不做什么，而是在什么条件和标准下做什么和不做什么。公司将从提升效率和项目质量的角度来实现这个平衡。 第一，公司将尽可能地少投入资源而获得更大的销售增长和回报。近年来公司销售费用率在稳步下降，新的产品不断获批上市，虽然会使前期投入增多，但只要销售在持续增长，资源的使用效率就会得到提升。 第二，从研发的角度而言，目标是要提升成功率，提升大产品的比重。公司在研发上有优先级分类机制，将优先保障重点品种的推进，其他品种将根据经营情况进行更加科学、具有差异化的布局，及时对研发管线内的项目进行科学系统地分析，淘汰没有竞争力的品种，确保研发效率最大化。 同时，公司也将利用多样的研发和合作模式来控制相应的研发风险，比如通过成立医药产业基金、合作研发的手段和合作伙伴共同实现项目价值最大化。 公司将不断提升自身的研发效率、管理效率、生产效率、销售效率，从而实现企业稳健地、可持续地增长，平衡各种资源间的配置。 问题 3：现在集采政策在优化，采购平台对商业公司回款有要求，公司有没有感受到这个回款政策优化带来的应收账款压力减轻？ 答：我国医药流通领域普遍存在应收账款周转期长的现象，采购平台虽建议医院 60 天回款周期，但因医疗机构建设投入等因素，实际执行中各大流通企业应收账款周转账期普遍超 60 天。区域数据显示浙江
--	---

	省的应收账款周转天数处于全国领先水平。 2024 年下半年、2025 年年初有较大改变，采购中心平台已将国谈品种纳入直接结算范围，与集采品种一致，要求在 30 日内完成结算（次月结款），经计算后平均周转期缩短至 45 天。此项政策具有强制执行力，公司约有 35%左右的品种可以次月拿到回款，将会加速周转。 问题 4：公司如何看待今年国内医美板块的发展？ 答：受国内外经济形势下行和行业竞争加剧的双重影响，去年下半年公司国内医美面临一定的增长压力，但今年一季度已基本企稳，随着今年高端玻尿酸 MaiLi®Extreme（商品名：魅丽®朔盈®）、多功能面部皮肤管理平台 Préime DermaFacial 等更多新产品在国内上市，依托国内差异化医美产品矩阵的持续丰富，叠加后续消费升级带来的市场需求扩容和销售层面产品间的相互协同促进，公司认为国内医美业务成长潜能将不断释放。 问题 5：近来麦角硫因非常火，合成生物学赛道也非常火，请问公司在合成生物学和工业微生物的布局和发展上是否有加速的趋势？ 答：公司有麦角硫因原料储备，并有客户基础，原料由公司控股子公司湖北美琪健康科技有限公司生产。公司看好工业微生物整体市场前景，重点推进 xRNA 原料、特色原料药&中间体、大健康&生物材料、动物保健四大核心业务板块，时刻关注新材料在终端市场运用的情况，并将积极做准备，在客户、市场有需求的时候，能够抓住市场机会，这是公司工业微生物板块追求的目标。 过去的三年是公司的第七个三年规划，也是工业微生物的第一个三年规划。在第一个三年规划期间，工业微生物积累了丰富的产品管线，打下了坚实的基础，对于下一个三年的加速发展，公司抱有信心。未来三年，公司工业微生物将继续开展大品种培育计划，并以降本增效作为对内的主要抓手，依托扎实的工业基础，在市场竞争中赢得优势。
--	--

	问题 6：公司重组肉毒未来的差异化竞争策略？ 答：公司重组肉毒素具有纯度高、比活性高、免疫原性低的特征，被业内视为新一代肉毒毒素。对医美公司而言，如管线单一仅靠肉毒产品本身很难具有强竞争力，矩阵式的产品协同才是公司竞争力的体现。公司医美管线融合“无创+微创”“面部+身体”“产品+技术”“注射+能量源设备”等多元化联合治疗手段，在注射类产品实现再生类、玻尿酸和肉毒素三大品类的全覆盖，致力于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。 问题 7、公司创新药 license-out 预期？ 答：公司创新药管线的研发工作正在稳步推进中，在强化自主研发的同时，公司也积极通过 BD、学术会议、学术发表等多渠道积极拓展合作机会，目前也和海外企业就授权事项保持交流。当期国际政治经贸环境错综复杂，公司将在继续积极推进自研产品的国内临床进度基础上，做好创新产品的对外授权相关工作，公司对后续达成 license-out 合作抱有信心。同时，公司希望不仅仅是单个项目未来实现对外授权，而是公司整体具备可持续的 license-out 和国际化合作的能力。 问题 8、公司整体销售费用率方面，未来的展望？ 答：未来，随着业务不断发展，公司将在满足市场推广需求的同时，制订销售费用的预算计划，并做好日常管控。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 15 日