

证券代码：300558

证券简称：贝达药业

贝达药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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"/> 投资者交流会
参与单位名称 及人员姓名	贝达药业 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 12 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待 人员姓名	董事长兼首席执行官 丁列明 独立董事 肖佳佳 董事、副总裁、首席财务官 范建勋 董事、行政总裁 童 佳
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 5 月 12 日（星期二）下午 15:00-17:00 在深圳证券交易所“互动易”平台采用网络远程方式举行会议。本次交流的主要内容如下：</p> <p>1.公司如何看待近期 revolutio 诉 Erasca 的侵权问题，对公司海外 BD 有多大的影响，是否会推迟到等他们侵权纠纷结束后</p> <p>答：您好！Revolution Medicines 与 Erasca 之间的专利纠纷系针对 ERAS-0015。BPI-572270 是贝达自主研发并拥有完全自主知识产权的新分子实体化合物，目前在国内已进入临床 I 期研究。公司将积极对接意向第三方，加快推进自主创新药海外权益的转让工作，如有重大进展，</p>

将及时公开披露。谢谢！

2.一季度公司净利润大增 135%，现金流也非常强劲，令人欣喜。但目前公司手握 9 款上市产品，同时研发管线众多。请问管理层，在接下来的二、三、四季度，公司的销售费用率和研发费用率是否能维持在当前的高效水平？针对如此庞大的产品矩阵，公司具体有哪些‘降本增效’的举措来确保今年全年业绩的高速增长？

答：您好！受益于公司一季度净利润同比大幅增长、经营性现金流表现强劲，后续二至四季度，公司将在保障商业化推广及研发创新有序推进的基础上，持续维持销售费用率、研发费用率高效稳健的管控水平。针对现有 9 款上市产品矩阵及丰富在研管线，公司将通过精细化管理、营销资源精准投放、聚焦核心研发管线、深化内部管理等降本增效举措，持续优化费用结构、提升整体运营效率，确保全年业绩目标的达成。谢谢！

3.丁董/各位高管好，首先恭喜公司一季度交出亮眼答卷。我的问题是关于恩沙替尼（贝美纳）的出海：我们知道恩沙替尼在美国已获批并由 Eversana 协助商业化，同时欧洲的上市申请也已受理。能否请您透露一下恩沙替尼在美国市场的初步销售反馈？

答：您好，感谢您的关注！恩沙替尼在美国已于 2025 年 8 月开出首张处方，2026 年 4 月公司控股子公司 Xcovery 与全球商业化服务提供商 Eversana 达成合作，共同推进美国市场的商业化拓展。目前商业化工作正加速起步，相信随着市场的推广和积累，海外业务将成为公司收入增长的新增量。谢谢！

4.公司此前筹划了 H 股发行，目前这一项目的进展如何？在当前创新药企纷纷寻求国际化的背景下，公司发行 H 股的主要战略考量是什么？是否会考虑利用募集资金进行海外的 BD（商务拓展）或并购以加

速管线扩充？

答：您好！公司本次推进 H 股发行一方面是为了募集和储备资金，为公司战略发展助力，另一方面也有助于公司在不同的资本市场树立企业形象，这是公司国际化发展的重要一步。本次发行 H 股所募集资金在扣除发行费用后全部用于公司发展，可能包括（但不限于）用于在研管线的研发活动提供支持、为开拓管线而进行的潜在的收购以及进一步开拓创新生态圈、营销网络建设及重点治疗领域市场拓展、营运资金及其他一般公司用途。目前，公司正在根据 2025 年年度报告的最新财务数据对申报材料进行相应更新，更新完成后将递交港交所激活申请状态。同时，境外上市申请在中国证监会的审批工作也在正常推进中。公司将密切配合监管机构、交易所的审核进程，积极推进各项申报工作，并结合资本市场状况择机实施发行。谢谢！

5.眼科产品相较于生物药，除了成本外，临床上面还有其他优势吗

答：您好！在眼科适应症方面，公司与 EyePoint 合作开发伏美纳眼科制剂 EYP-1901 玻璃体内植入剂（DURAVYU）。2024 年 2 月，DURAVYU 治疗湿性（新生血管性）年龄相关性黄斑变性（wAMD）的 II 期临床试验 DAVIO 2 达到所有主要终点和次要终点，呈现了稳定的视力情况，维持良好的安全性和耐受性：主要终点 BCVA 的变化对比阿柏西普对照组，DURAVYU 剂量组（2mg 和 3mg）分别相差-0.3 和-0.4 个字母，达到了统计学上的非劣效结论；治疗负担（注射频率）分别减少了 89%和 85%；65%和 64%的受试者可以六个月内无需进行抗血管内皮生长因子（VEGF）补救治疗。2025 年 7 月，DURAVYU 治疗 wAMD 的两项全球多中心 III 期临床试验（LUGANO、LUCIA）均完成入组，预计 2026 年年中公布首个关键性 III 期临床研究的顶线数据。DURAVYU 治疗糖尿病黄斑水肿（DME）的 II 期 VERONA 临床试验在 2025 年 2 月达到主要终点并取得积极结果，研究结果显示，相较于阿柏西普对照组，DURAVYU 显著延长了首次补充治疗的时间；与基线相比，

DURAVYU 2.7mg 组最佳矫正视力 (BCVA) 提升+7.1 个字母, 视网膜中央厚度 (CST) 减少 76 微米, 并且 73% 的患者未接受补充治疗 (对照组为 50%); 2.7mg 剂量的治疗负担减少了三分之二以上; 安全性良好, 迄今无与 DURAVYU 相关的眼部或全身严重不良事件。2026 年 3 月, 治疗 DME 的两项全球 III 期临床研究均已首例患者给药。谢谢!

6.公司自主研发的‘泛 KRAS 分子胶’ BPI-572270 临床推进迅速, 备受瞩目; 同时, 与 EyePoint 合作的眼科植入剂 EYP-1901(DURAVYU) 治疗 wAMD 的全球多中心 III 期临床预计年中公布顶线数据。请问对于 BPI-572270, 公司预计何时能公布其早期临床数据? 对于 EYP-1901, 如果年中数据积极, 公司预计何时能实现里程碑付款的确认? 这些前沿管线的变现节奏是否有时间表?

答: 您好! 2026 年 1 月, BPI-572270 获得国家药监局 IND 批准, 获批后两日内即完成首例受试者入组。目前 I 期研究处于剂量爬坡阶段, 整体推进顺利。公司正集中资源, 加速推进重点项目的临床研究。今年年中, 治疗湿性年龄相关性黄斑变性 (wAMD) 的首个关键性 III 期临床研究 LUGANO 将公布顶线数据。按照公司和 Eyepoint 合作的协议约定, 公司将在产品上市过程中的主要节点获得里程碑付款, 以及未来上市后产品的销售提成费。公司将及时披露公开上述事项的重要进度。谢谢!

7.丁董/各位高管好, 首先恭喜公司一季度交出亮眼答卷。我的问题是关于恩沙替尼 (贝美纳) 的出海: 我们知道恩沙替尼在美国已获批并由 Eversana 协助商业化, 同时欧洲的上市申请也已受理。能否请您透露一下恩沙替尼在美国市场的初步销售反馈?

答: 您好, 感谢您的关注! 恩沙替尼在美国已于 2025 年 8 月开出首张处方, 2026 年 4 月公司控股子公司 Xcovery 与全球商业化服务提供商 Eversana 达成合作, 共同推进美国市场的商业化拓展。目前商业化工作正加速起步, 相信随着市场的推广和积累, 海外业务将成为公司收入增

长的新增量。谢谢！

8.禾元生物的奥福民上市后销售怎么样？对贝达的营收贡献有多大？

答：您好！全球首个重组人白蛋白注射液（水稻）奥福民于 2025 年 7 月获批上市，公司已与禾元生物签署《药品区域经销协议》并启动区域商业化销售。该产品有效填补了临床血浆制品的供应缺口，具有广阔的市场前景。目前奥福民的商业化推广尚处于初期阶段，公司将结合市场准入、医院开发等工作，逐步扩大其覆盖范围。谢谢！

9.公司近年来持续投入创新生态圈建设，目前生态圈的运营情况和阶段性成果如何？

答：您好！2025 年以来，创新生态圈成果频频落地。公司战略投资的武汉禾元生物自主研发的全球首个重组人白蛋白注射液（水稻）奥福民已于 2025 年 7 月获批上市，公司作为其区域经销商已启动商业化销售，有效填补了临床血浆制品供应缺口，10 月禾元生物在科创板上市（688765）；与博锐生物合作的安瑞泽（曲妥珠单抗）于 2025 年 7 月启动销售，贝泽汀（帕妥珠单抗）于 2026 年 4 月开出首批处方；2025 年公司与晟斯生物达成战略合作，谋划切入重组凝血因子市场。此外，公司战略合作企业杭州瑞普晨创自主研发的 RGB-5088 胰岛细胞注射液也在 2025 年初获批开展临床试验，为我国首款用于治疗 1 型糖尿病的多能干细胞药物。公司以核心管线为牵引，联动产业基金、创新平台，持续构建“研发+临床+商业化”全链条创新生态，综合创新能力与产业协同效应不断提升。谢谢！

10.公司与合作伙伴之间的款项结算情况如何？是否会对公司的行业合作关系产生影响？

答：您好！公司一贯重视与合作伙伴的协作关系，对于日常经营中

产生的实际情况，双方持续开展真诚对话。目前双方已就相关款项进行沟通和交流，并在加紧妥善解决。该事项不影响公司与其他合作伙伴的正常合作关系，也不会对公司日常经营产生重大不利影响。谢谢！

11.公司已经好几年没有单独公布各产品的销售额了，凯美纳目前是否依旧是营收的主要来源？

答：您好！凯美纳上市十余年来，凭借良好的临床疗效、安全性，在临床中已积累了良好的口碑和品牌认知，销量保持稳定。同时，公司产品矩阵已从上市初期的单一品种拓展至覆盖肺癌、肾癌、乳腺癌等多领域的九款产品，营收结构持续优化，对单一品种的依赖度逐步降低。谢谢！

12.一季度利润大幅增长 135.71%，这个改善趋势是可持续的吗？

答：您好！2026 年第一季度，公司实现营业收入 10.40 亿元，同比增长 13.33%；归母净利润 2.36 亿元，同比增长 135.71%，利润端修复明显。改善主要得益于核心产品持续放量、新产品商业化逐步推进，以及 2025 年部分阶段性费用影响因素的消退。公司将持续优化费用结构，聚焦经营质量提升，随着多款新产品商业化进程深化，公司有信心继续保持稳健的经营表现。谢谢！

13.截至 2026 年一季度末，公司银行贷款总体规模、期限结构如何？短期借款、长期借款占比分别为多少？

答：您好！截至 2026 年一季度末，公司银行贷款整体规模可控，期限结构以中长期贷款为主、短期贷款为辅，长短期负债配比均衡，无集中到期偿债压力。谢谢！

14.公司如何统筹平衡研发投入、基建建设、对外产业投资三大资金需求？现阶段是否存在资金缺口压力？

答：您好！公司依托稳健的经营现金流及存量货币资金，统筹匹配各类资金需求，按需动用银行授信。目前公司资金储备充足、自我造血能力稳定，可完全覆盖各类经营及资本开支需求，不存在资金缺口压力。谢谢！

15.回复普通投资者最不积极的了

答：您好！公司一贯重视与投资者的沟通交流，并通过深交所互动易交流平台、投资者热线、投资者关系邮箱、公司官网投资者关系专栏、投资者关系微信公众号、业绩说明会等多种方式、渠道，与投资者保持良好的沟通交流。谢谢！

16.2025 年度禾元投资股权公允价值变动，对公司归母净利润、扣非净利润是否产生影响？

答：您好！公司将禾元投资指定为其他权益工具投资，其公允价值变动计入其他综合收益，属于所有者权益变动，不纳入利润表核算，对公司 2025 年归母净利润、扣非净利润均无影响。谢谢！

17.公司基建工程资金来源是什么？基地转固后折旧对公司未来利润的影响幅度及消化节奏如何？

答：您好！公司基建项目资金以自有资金为主、银行贷款为辅。项目转固后新增折旧会暂时减少公司利润，后续将随着产能持续释放、营收规模稳步扩张，折旧带来的负面影响将持续弱化。谢谢！

18.2026 年一季度营收 10.40 亿元，同比增长 13.33%，归母净利润 2.36 亿元，同比增长 135.71%，利润大幅增长的核心驱动因素是什么？

答：您好！核心驱动为公司药品销售持续放量带动营收稳步增长，同时当期非经常性损益同比有所增加，费用管控成效明显，多重因素共同推动公司一季度利润大幅增长。谢谢！

19.这样的业绩说明会还有必要开吗

答：您好！业绩说明会是上市公司与投资者沟通的重要渠道，公司重视每一次与投资者交流的机会，感谢您的参与。谢谢！

20.公司当前资产负债率水平是否合理？中长期是否有资本结构优化、股东分红相关规划？

答：您好！公司当前资产负债率处于医药行业合理稳健区间，债务结构均衡；中长期将持续优化资本结构，严控财务风险，在保障研发创新、产能建设的前提下，维持稳定合理的分红政策，兼顾企业长期发展与股东回报。谢谢！

21.2025 年研发投入 5.74 亿元，同比下降 20.03%，研发投入下降是否会影响公司创新管线推进进度？

答：您好！2025 年研发投入下降原因是公司主动优化研发投入结构，集中资源聚焦核心创新管线。公司所有重点研发项目均按既定计划稳步推进，整体研发进度未受影响。谢谢！

22.2025 年末应收账款规模较年初大幅增长的原因是什么？

答：您好！2025 年末应收账款增长主要系公司营收稳步增长及新产品市场拓展，年末销售订单未到收款期所致。公司客户资质优质，整体账期合理、回款稳定，历年保持零坏账，应收账款风险整体可控。谢谢！

23.2025 年公司财务费用同比大幅增长的核心原因是什么？

答：您好！2025 年财务费用同比增长，核心原因是工程项目完工转固后，相关利息停止资本化，导致财务费用中的利息支出相应增加。公司持续优化融资结构、降低贷款利率，整体利息支出有所下降。谢谢！

24.丁总曾提出 " 五年百亿 " 目标，2025 年营收 36 亿距离目标还有很大差距，这个目标还算数吗？

答：您好！成为总部在中国的跨国制药企业是公司发展的愿景，公司团队对此目标始终保持坚定信念。对标高质量发展，公司提出了未来五年的发展规划，通过 " 四驾马车 " 协同发力，并在核心创新力、人才资源、制度保障以及执行力方面均制定了相应的目标和具体的措施，通过提质增效，集中资源，聚焦创新，力争实现公司更大的突破。谢谢！

25.2025 年公司营收 36.09 亿元，同比增长 24.81%，归母净利润 3.05 亿元，同比下降 24.15%，营收增长但净利润下滑的核心原因是什么？

答：您好！主要系公司工程项目转固、新药获批上市后，折旧摊销费用增加，同时 C4 股权投资公允价值变动的一次性影响，造成营收增长但归母净利润阶段性下滑。2025 年度公司息税折旧摊销前利润（EBITDA）达到 10.37 亿元，同比增长 28.84%，显示出公司核心业务的稳健增长态势。谢谢！

26.恩沙替尼海外都开出处方了，市场到底是怎么规划的？

答：您好！恩沙替尼国际化进展顺利。2024 年 12 月在美国获 FDA 批准上市，2025 年 8 月在美国开出首张处方，实现了海外市场从注册到终端销售的全链条打通。同时，2025 年 7 月恩沙替尼在中国澳门获批上市并开出首张处方；欧洲方面，2025 年 2 月启动 EMA 上市申报，11 月已获 EMA 受理。此外，恩沙替尼术后辅助治疗适应症的药品注册申请已获 NMPA 受理，正在审评审批中，如获批将进一步拓展其在 ALK 阳性肺癌全病程管理中的临床价值。2026 年 4 月，公司控股子公司 Xcovery 与全球商业化服务提供商 Eversana 达成合作，共同推进恩沙替尼在美国市场的商业化拓展，Eversana 将提供包括市场准入、销售团队建设、商业运营等在内的一体化商业化服务。公司将持续稳步推进恩沙替尼在全球市场的商业化进程。谢谢！

27.公司 2025 年营收增长了 24.81%，但归母净利润同比下降 24.15%，增收不增利的原因是什么？利润端的压力什么时候能缓解？

答：您好！2025 年，公司实现营业收入 36.09 亿元，同比增长 24.81%，九款产品协同发力驱动营收持续增长，体现了公司在肿瘤等核心领域的商业化执行能力。净利润同比下降，主要系以下阶段性因素影响：一是管理费用同比增长，主要系嵊州基地等项目转固后折旧增加及股份支付费用增加所致；二是财务费用同比增长，主要系工程项目转固后相关利息支出停止资本化所致；三是股权投资公允价值变动产生亏损。上述因素多为阶段性的一次性影响，公司核心经营现金流保持稳健。2026 年第一季度，公司已实现归母净利润 2.36 亿元，同比增长 135.71%，利润端呈现明显修复态势。谢谢！

28.公司在大分子药物方面还有什么新进展？

答：您好！公司在大分子领域已形成多元化布局。商业化产品方面，贝安汀（贝伐珠单抗）5 大适应症均已获批上市；安瑞泽（曲妥珠单抗）于 2025 年 7 月启动全国销售，贝泽汀（帕妥珠单抗）于 2026 年 2 月获批并于 4 月开出首批处方。在研管线方面，MCLA-129 是一款 EGFR/c-Met 双靶点双特异性抗体，目前相关临床试验正在推进中。此外，2025 年公司与晟斯生物达成战略合作，积极切入重组凝血因子市场，进一步完善大分子及生物制品领域布局。在大分子项目方面如有重大进展公司会及时公告披露。谢谢！

29.2025 年投资活动现金流净额-9.28 亿元，主要投向是什么？

答：您好！2025 年投资活动现金流净流出，主要用于公司产业化工程项目建设、生产设备采购、资本化研发投入以及创新药产业链优质股权投资布局。谢谢！

30.恩沙替尼目前在美国市场还处于商业化初期阶段，公司同步启动了欧洲上市申报，请问公司在海外市场推广方面的整体规划是怎样的？

答：您好！美国、欧洲作为全球两大核心医药市场，恩沙替尼获 FDA 批准上市并在美国开出首张处方，其质量和疗效已得到国际认可，为欧洲市场的上市审批和商业推广奠定了良好基础。欧洲上市申请已获 EMA 受理，若获批将进一步拓展市场空间，同时也为公司未来其他创新药出海提供可借鉴的全链条经验。公司将稳步推进恩沙替尼在全球的商业化布局。谢谢！

31.公司近期投资了杭州知兴制药布局吸入制剂领域，请问这与公司创新药主业的战略关系是什么？

答：您好！杭州知兴制药有限公司专注于高端吸入制剂研发与生产，核心技术人员行业背景深厚，已搭建完善的研发与生产体系，具备将产品从实验室到产业化落地的能力。吸入制剂是一种高技术壁垒的药械合一产品，具有给药方便、起效快以及避免肝脏首过效应等优势，凭借器官靶向精准性与给药灵活性，将为肺癌等肿瘤治疗领域提供新的探索与应用方向。公司投资知兴制药，布局高端吸入制剂领域，符合公司长期发展战略，双方围绕创新研发、技术平台等领域开展深度合作，有助于拓展公司新药创制技术平台，进一步拓宽疾病治疗领域的战略布局。谢谢！

32.公司目前有多款产品纳入国家医保目录，对于后续新产品的医保准入，公司有什么策略和规划？

答：您好！公司目前已有凯美纳、贝美纳、赛美纳及伏美纳四款创新药成功续约 2025 年国家医保目录，已上市创新药全部适应症纳入医保保障范围。进入医保后，虽然价格有所调整，但医保准入显著扩大了患者覆盖和产品销量，以价换量的整体效果积极。同时，通过学术推广、全渠道运营与全生命周期成本管控，实现持续稳定的盈利与现金流，构

建“研发-商业化-再投入”的良性发展闭环，为适应症拓展、市场渗透及全球化战略筑牢资源基础。公司将持续关注和学习国家医保准入的相关政策，认真做好新产品的上市整体规划，依托丰富的经验实现高效商业化。谢谢！

33.公司泛 RAS 抑制剂 BPI-572270 目前的研发进展和临床推进情况如何？

答：您好！BPI-572270 是公司自主研发的新型泛 RAS " 非降解型分子胶 " 抑制剂，对携带 KRAS/NRAS/HRAS 不同突变的多种肿瘤细胞均具有强效抑制作用，具备同类最优的潜力。2026 年 1 月，BPI-572270 获得国家药监局 IND 批准，获批后两日内即完成首例受试者入组。2026 年 4 月，该项目以研究海报形式入选第 117 届美国癌症研究协会(AACR) 年会。目前 I 期研究处于剂量爬坡阶段，整体推进顺利。谢谢！

34.请问 BPI-572270 通过全资子公司杭州景曜生物申报临床的考虑是什么？

答：您好！杭州景曜生物科技有限责任公司是公司全资子公司，BPI-572270 项目由其申报，现已获批临床。景曜生物作为专门的项目公司，有利于项目的独立管理和高效运作。谢谢！

35.公司去年对研发体系进行了调整，目前效果如何？

答：您好！2025 年，公司将原北京、杭州两个研发中心整合为“贝达研究院”，实行以项目核心研究者负责制的矩阵式管理架构，新药立项标准更加强调 " 差异化 " 和 " 迭代 "。同时设立内部创新基金，针对临床前候选化合物阶段之前的早期探索性项目快速决策、快速推进。新药项目 BPI-572270 获 IND 批准后两日内即完成首例受试者入组，充分验证了研发体系调整后的效率提升。2026 年 3 月，公司聘任黄卫生博士担任首席化学家，黄博士在普纳替尼、布格替尼等多款 FDA 批准新药研

发中均做出重要贡献。公司通过持续吸纳杰出科学家和培养内部优秀研究者队伍，已逐步形成“领军科学家+青年骨干”的研发团队结构，研发攻坚能力稳步提升。谢谢！

36. 嵊州生产基地都建了好几年了，现在到什么阶段了？

答：您好！目前嵊州基地工程建设已全面完成，设备的购置、安装和调试工作正在落实推进中，项目建成后可实现抗肿瘤原料药和创新药的生产和研发。后续公司会根据产品生产需求逐步实现项目效能。谢谢！

37. 公司在 AI 技术赋能新药研发方面有哪些探索和应用？

答：您好！公司将通过自主研发或与第三方 AI 平台合作，逐步探索将人工智能应用于靶点发现和评估、耐药机制识别及真实世界数据的机器学习等，从而赋能早期药物研发与临床研究，助力提升研发效率。同时公司密切关注 AI 技术在新药研发领域的最新进展，结合项目研发需求，在靶点发现、化合物筛选等环节持续开展探索性应用。谢谢！

38. 现在国家鼓励创新药出海，贝达怎么看行业的 BD 趋势？有没有考虑把管线产品 License-out？

答：您好！依托创新实力的持续提升以及领先的研发效率，2025 年中国创新药战略合作（BD）出海授权交易各维度数据均创历史新高，行业也正加速从单一的授权合作迈向‘自主出海+全球商业化’并行的 2.0 时代。公司关注行业 BD 合作趋势，坚持项目引进和自主转让相结合的策略，一方面结合公司产品布局的需要，进一步加强与国内外优秀企业接洽合作，围绕癌症治疗前沿领域引进更多好项目，巩固贝达在肺癌领域的领导地位，并积极拓展多元化治疗手段。另一方面将努力推进自主创新药海外权益的转让工作，以开放的态度探索各种商务合作机会，综合评估项目价值、技术协同性和市场空间等因素，选择最有利于公司发展的合作方式。如有相关重大合作进展，公司会及时披露。谢谢！

39.MCLA-129 双抗项目目前进展到什么阶段了？

答：您好！MCLA-129 是公司从荷兰 Merus 公司引进的 EGFR/c-Met 双特异性抗体，拥有中国独家开发和商业化权益。截至 2024 年 12 月，已有 263 例中国实体瘤患者接受治疗，在 MET 外显子 14 跳跃突变患者中 ORR 达 45.3%，2025 年 9 月相关数据在世界肺癌大会发布。2025 年 7 月，II 期研究完成首例患者入组。同时，公司正在推进 MCLA-129 与恩沙替尼的联合用药开发，针对 MET 扩增/过表达的晚期实体瘤患者，2026 年 2 月已完成首例受试者入组。谢谢！

40.公司研发投入占营收比例持续下降，从之前的 40%降到了 2025 年的 14%左右，会不会影响研发竞争力？

答：您好！2025 年，公司坚持持续创新投入，全年研发投入达到 5.74 亿元，上榜 2025 民营企业研发投入 500 家榜单。目前，公司不断完善新药项目开发的动态评估机制，基于研发管线潜在价值评估管理，集中资源，聚焦核心项目开发，提升研发投入产出的效率。同时通过 " 自主研发+战略合作+生态圈协同 " 模式高效扩充高质量管线，在提升研发效率的同时为后续新项目的立项开展预留资源空间。谢谢！

41.公司在对外授权合作（BD）方面目前有哪些进展和规划？

答：您好！BD 交易需要匹配合适的合作伙伴、合理的估值和有利的交易条件，公司高度关注 BD 合作机会，在充分评估项目价值和市场时机的基础上，审慎推进对外授权合作。目前，贝美纳已在美国获 FDA 批准上市并开出首张处方，欧洲市场的上市许可申请已获 EMA 受理，境外市场的商业化合作潜力可期；公司与 EyePoint 合作开发的 DURAVYU 治疗 wAMD 的两项关键性 III 期临床研究均已完成入组，预计 2026 年年中公布首个关键性 III 期临床研究 LUGANO 的顶线数据，治疗 DME 的两项全球 III 期临床试验均已完成首例患者给药，研究如能

顺利推进，公司有望获得里程碑付款和销售提成费；研发管线上，公司布局的 HIF-2 α 抑制剂 BPI-452080、泛 RAS 抑制剂 BPI-572270、PROTAC 分子 BPI-585725 等新药均具有全球化合作的潜力。未来，公司将不断积累全球化的核心经验，逐步深度融入全球创新药产业链。如有重大合作事项，公司将及时公告披露。谢谢！

42.2025 年经营活动现金流净额 9.11 亿元，同比基本持平，与当期归母净利润差异较大的主要原因是什么？

答：您好！2025 年公司主营业务销售回款质量优异，经营现金流表现稳健。经营现金流与净利润存在差异，主要是固定资产折旧、无形资产摊销等非付现费用所致。谢谢！

43.禾元投资后续若发生股权处置、退出变现，相关收益如何核算？是否会结转至当期利润？

答：您好！根据企业会计准则规定，禾元投资处置变现时，前期累计计入其他综合收益的公允价值变动金额及处置收益将直接结转至留存收益，不影响公司当期利润，直接增加净资产，对公司财务状况带来积极影响。谢谢！

44.除了现有在售产品，贝达未来几年预计还有哪些项目可以上市？

答：您好！公司研发管线中多个项目正按计划有序推进。在已上市药品的适应症拓展方面，恩沙替尼术后辅助治疗适应症的药品注册申请已获 NMPA 受理，正在审评审批中。在研管线中，公司围绕泛 RAS 抑制剂、EGFR/c-Met 双抗、小分子 HIF-2 α 抑制剂等前沿方向持续布局，体现了公司在肿瘤耐药机制、新兴靶点及前沿技术平台方面的研发布局。新药项目受临床试验进度、监管审批等多重因素影响，具体上市时间存在不确定性。公司将集中资源，聚焦重点项目，加速推进。谢谢！

45.2025 年末公司净资产同比大幅增长，核心驱动因素是什么？

答：您好！2025 年末公司净资产大幅增长，核心驱动系公司持有的禾元投资等其他权益工具投资当期公允价值大幅上升，增加其他综合收益，同时年度留存收益增加，共同增加期末净资产规模。谢谢！

46.EGFR 三代药里伏美替尼一家独大，赛美纳怎么在竞争中突围？

答：您好！根据赛美纳（贝福替尼）III期临床研究显示，其一线治疗中位 PFS 长达 22.1 个月，是目前三代 EGFR-TKI 一线治疗中更优的 PFS 数据表现，且胃肠道副作用在同类药物中相对较小，差异化优势明确。赛美纳一线、二线适应症均已纳入国家医保，公司已为其制定并落实了针对性的推广策略，借助医保准入契机，通过全国 1500 余家医院的销售网络加速放量，进一步扩大患者覆盖。谢谢！

47.公司与瑞普晨创的合作目前进展如何？未来在干细胞治疗领域有什么进一步的规划？

答：您好！公司始终以开放的态度探索战略机遇，在综合考虑项目价值、技术协同性、股东利益等多方面因素的情况下，推进各种符合公司发展战略的项目合作。目前，公司已参股瑞普晨创并签署《战略合作协议》，双方在人多能干细胞向胰岛细胞诱导分化技术领域展开深度合作。瑞普晨创核心产品 RGB-5088 胰岛细胞注射液已于 2025 年初获批开展临床试验，目前处于临床研究中。谢谢！

48.公司在乳腺癌领域一下子布局了康美纳、安瑞泽、贝泽汀三款产品，是不是投入过大？这三款产品怎么协同？

答：您好！公司在乳腺癌领域的布局已在逐步展开。康美纳作为 CDK4/6 抑制剂，主要针对 HR 阳性、HER2 阴性乳腺癌患者；安瑞泽和贝泽汀分别为曲妥珠单抗和帕妥珠单抗，针对 HER2 阳性乳腺癌患者。三款产品覆盖了乳腺癌两大主要分子分型，形成互补的产品矩阵。其中

安瑞泽和贝泽汀为战略合作产品，采用确定性的合作引进方式，同时依托公司已有的肿瘤领域销售网络和准入资源实现快速商业化。谢谢！

49.贝达这两年高管变动比较频繁，是管理层出了什么问题吗？

答：您好！人员流动是企业经营发展的正常现象，有利于持续优化人才结构，激发组织创新活力。目前公司管理团队稳定，各项经营工作有序推进。公司将继续集中资源，聚焦重点项目并加速推进，同时推动新技术在研发领域的引入和运用，不断探索新靶点、新治疗领域，通过差异化创新实现公司的长期稳定发展。谢谢！

50.公司 2025 年发布了市值管理制度，目前各项措施的落实情况如何？

答：您好！公司高度重视市值管理工作，已建立健全市值管理制度并认真落实各项措施。公司始终通过持续提升经营业绩、加强与投资者沟通互动、完善信息披露等方式积极维护公司投资价值。2026 年第一季度，公司归母净利润同比增长 135.71%，经营面持续改善。对于股份回购、增持等资本市场工具，公司会根据实际情况及企业发展需要综合评估、审慎决策，如有相关安排将及时公告披露。谢谢！

51.眼科项目现在到什么阶段了？什么时候能在中国上市？

答：您好！公司与 EyePoint 合作开发的伏美纳眼科缓释制剂 DURAVYU（EYP-1901）的全球开发持续提速。治疗湿性年龄相关性黄斑变性（wAMD）的两项全球 III 期临床试验已完成患者入组，预计 2026 年年中公布首个关键性 III 期临床研究 LUGANO 的顶线数据。治疗糖尿病性黄斑水肿（DME）的 II 期临床已达到主要终点并取得积极结果，两项全球 III 期临床研究均已完成首例患者给药。公司会积极关注 EyePoint 海外临床进展，综合评估临床投入、开发效率等因素，选择合适、高效的方式来支持眼科项目在中国的上市。谢谢！

52.公司在研发和商业化人才的引进与保留方面有哪些举措？

答：您好！公司始终坚持人才是创新发展核心驱动力的理念，搭建了全方位、多维度的人才发展平台，持续吸引优秀的行业专家加入贝达，充分发挥人才创新能力，实现创新突破。目前，公司拥有海内外博士近40人，其中国家级领军人才6位、浙江省领军人才4位。2026年3月，公司聘任黄卫生博士担任首席化学家，进一步增强了研发团队的领军力量。同时，公司已建立完善的组织发展、人才发展与绩效管理制度，实行项目激励机制以及核心人才股权激励措施，包括年度绩效考核、项目激励制度、股票期权激励计划、限制性股票激励计划等，激发优秀人才创新创业的激情和活力。谢谢！

53.恩沙替尼已经出海了，其他产品有没有出海计划？

答：您好！恩沙替尼的国际化突破是公司全球化布局的重要里程碑，实现了从注册申报到终端销售的全链条打通，也为后续管线出海积累了宝贵经验。此外，公司与EyePoint合作开发的DURAVYU正在推进眼科适应症的全球多中心III期临床研究。公司将始终以临床需求为导向，结合产品特性与市场规律，采取差异化策略稳步推进产品国际化进程。谢谢！

54.公司H股发行上市目前进展如何？

答：回答：您好！公司于2025年9月30日正式向香港联交所递交H股发行上市申请。目前，公司2025年年度报告已于近期完成披露，正在根据最新财务数据对H股申报材料进行相应更新，更新完成后将递交港交所激活申请状态。同时，境外上市申请在中国证监会的审批工作也在正常推进中。公司将密切配合监管机构、交易所的审核进程，积极推进各项申报工作，并结合资本市场状况择机实施发行。谢谢！

	<p>55.现在 EGFR 抑制剂市场竞争这么激烈，凯美纳还能扛多久？仿制药申报了会不会有冲击？</p> <p>答：您好！凯美纳上市十余年来，凭借良好的临床疗效和安全性，在临床中已积累了良好的口碑和品牌认知。凯美纳作为国内首个且唯一获批早期肺癌术后辅助适应症的一代 EGFR-TKI，凭借七大术后辅助研究数据形成的专家共识，在术后辅助治疗这一细分领域具有独特优势。对于仿制药可能带来的竞争，公司将聚焦产品生命周期管理，通过动态调整市场策略、深入挖掘产品临床潜力和充分发挥品牌影响力等方式积极应对。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 12 日