

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：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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙江辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会 参与人员：个人投资者 30 人
时间	2026 年 5 月 13 日 15:00-17:00
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先生、董事会秘书陈波先生、财务负责人邱仁波先生、独立董事黄简女士、独立董事王如伟先生、独立董事薛丽香女士、独立董事魏淑珍女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 5 月 13 日下午 15:00-17:00 以网络文字互动的方式召开了 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会。公司在信息披露允许的范围内就投资者关注的事项与投资者进行了沟通与交流。</p> <p>公司董事长吕梁作开场致辞</p> <p>大家下午好！</p> <p>欢迎大家参加华东医药 2025 年度及 2026 年一季度网上业绩说明会。</p> <p>2025 年是公司第八个三年规划的开局之年，也是我们深化创新转型的关键一年。面对复杂环境，全体华东人承压奋进，整体完成了年度经营目标，高质量发展的步伐更加坚实。</p> <p>回顾过去一年，创新无疑是公司最强劲的增长引擎。医药工业板块多款重磅创新产品成功上市或取得关键进展，并陆续进入国家医保及商保目录；同时，我们的创新研发管线数量目前已近 100 项，自主研</p>

发成果在国际学术舞台屡获认可。此外，公司的多元化业务生态也展现出蓬勃的协同力：医美业务管线持续丰富，医药商业板块运营效率与专业能力同步提升，工业微生物业务在国际化合作上不断深化。四大板块彼此赋能，共同构筑了公司稳健发展的坚实底盘。

公司近年来取得的成果离不开各位股东、投资者、合作伙伴以及社会各界的关心与支持。在此，我代表公司和经营团队对各位的支持表示衷心的感谢，公司一直以来高度重视与投资者的交流，希望通过此次业绩说明会解答大家的问题，增进对公司的了解，欢迎广大投资者踊跃提问！

投资者互动交流

公司在说明会上就投资者关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

问题 1、吕总好，公司微生物板块感觉已经逐步成熟并可能会进入快速增长阶段，请问今年的业务增速和 25 年相比，趋势如何判断？

答：公司工业微生物板块近年来整体收入持续保持较快增长，2026 年一季度同比增长 21.82%。后续随着海外市场的积极拓展和订单稳步增加，该板块有望延续良好发展趋势。

问题 2、我想问吕董的是：华东未来想参与竞争，新药储备管线应该有前瞻性，我想问的是公司未来研发方向是有没有考虑比如阿尔思海默症这种比较有挑战方向、以及治疗心衰之类的项目立项？谢谢！

答：公司在研产品中有拓展至心衰等适应症，未来公司仍将积极关注包括心衰在内的心血管领域的前沿创新疗法，持续丰富该领域的创新产品管线。

问题 3、尊敬的吕董，公司未来是否考虑在保持现有分红的情况下每年拿出一部分资金在二级市场购买股份并注销，这样不仅可以增厚每股利润而且也有利于减少股价的波动？谢谢！

答：感谢您的建议！未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 4、目前肾小球过滤系统销售情况如何，市场接受度以及放量情况如何，未来销售峰值预测在多少。

答：公司已于 2026 年一季度报告披露，全球首个适用于肾功能正常或受损患者的肾功能评估床旁产品“MediBeacon®TGFR”在中国市场已经正式开始商业化销售。截至 2026 年一季度报告披露日，MediBeacon® TGFR 耗材已完成 25 个省份挂网，瑞玛比嗪注射液已完成 21 个省份挂网。

作为一款全新的药械组合创新产品，MediBeacon® TGFR 为临床评估肾功能提供了一种有效的测量新选择。随着该产品覆盖医院数量的不断增加，其市场接受度将不断提升。凭借其独特定位和创新性，该产品在现有应用场景下具备 10 亿以上销售潜力。公司已组建专职销售队伍，积极进行产品的市场开发工作，未来随着临床应用场景的不断扩充，其潜在销售峰值有望进一步提升。

问题 5、我想问吕董的是;肾小球过滤系统去年底在答投资者问的时候提到计划把该监测系统转移到国内生产！我想问的是该系统转移是否完成？如果没完成是否有完成的时间表？谢谢！

答：您好！MediBeacon®TGFR 为全球首个适用于肾功能正常或受损患者的肾功能评估床旁产品。器械方面，经皮肾小球滤过率测量设备（TGFR），公司正积极计划 TGFR 向国内进行生产转移。药品方面，瑞玛比嗪注射液由公司全资子公司中美华东在中国自主生产和销售，同时中美华东将作为 MediBeacon 公司的供应商之一向美国市场供货。感谢您的关注！

问题 6、在年报和一季报中目前没有提到肾小球过滤系统的销售情况，我想问的是目前有关该系统的销售情况是否符合公司的预期？未来还有哪些场景可以提高该系统销售成绩？谢谢！

答：公司已于 2026 年一季度报告披露，全球首个适用于肾功能正常或受损患者的肾功能评估床旁产品“MediBeacon®TGFR”在中国市场已经正式开始商业化销售。截至 2026 年一季度报告披露日，MediBeacon® TGFR 耗材已完成 25 个省份挂网，瑞玛比嗪注射液已完成 21 个省份挂网。

MediBeacon® TGFR 为临床评估肾功能提供了一种有效的测量新选择。凭借其独特定位和创新性，该产品在现有应用场景下具备 10 亿元以上销售潜力。公司已组建专职销售队伍，积极进行产品的市场开发工作，未来随着临床应用场景的不断扩充，其潜在销售峰值有望进一步提升。

问题 7、塞纳帕利（派舒宁）2025 年销售额多少？从市场反应看公司产品相比其他几个 PARP 抑制剂在哪些方面有竞争力？

答：2025 年底公司独家商业化产品派舒宁®（塞纳帕利胶囊）成功进入《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录（2025 年）》。其市场表现亮眼，截至 2026 年一季报披露日，已完成近 300 家 DTP 药房布局，覆盖医疗机构超 900 家，构建起多层次的药品供应网络；另一方面积极推动产品纳入保障体系，目前已成功进入西湖益联保、沪惠保、充惠保、嘉兴惠民保及太保-沪享保等多地惠民保与商业保险项目，切实减轻患者用药负担。

塞纳帕利为高效的 PARP1/2 抑制剂，具有独特的分子结构，使其具备体外和体内高活性，以及高靶向选择性和广泛的安全窗口。其用于晚期卵巢癌患者一线维持治疗的 III 期 FLAMES 研究结果显示，塞纳帕利维持治疗能够显著延长晚期卵巢癌患者的无进展生存期(PFS)，且不论患者的 BRCA 基因表达如何，均能从塞纳帕利治疗中获益。同时，塞纳帕利耐受性良好，安全性可控。

问题 8、HDM1002 目前进程是否顺利？

答：口服小分子 GLP-1 受体激动剂 HDM1002（conveglipron）临床研发推进顺利，体重管理适应症中国临床 III 期目前正在治疗随访及

数据收集阶段，预计 2026 年 Q4 递交 NDA 申请。该产品用于 2 型糖尿病适应症的两项 III 期临床研究均已全部完成入组，预计 2026 年 Q4 递交 Pre-NDA 沟通申请。

问题 9、爱拉赫 2026 年截至目前的销售增长情况如何？公司预计未来销售峰值能做到多大规模？

答：2025 年至 2026 年一季度末，爱拉赫®累计销售已超 1 亿元。爱拉赫®作为全球首个且目前唯一获批用于铂耐药卵巢癌治疗的 FR α 靶向 ADC 创新药，公司认为其具备较高的临床价值，和较大的市场潜力，但目前暂时无法准确预测其销售峰值。

问题 10、请问吕总，炎朵供货目前谈判进展如何，公司如何应对炎朵供货问题，是否已有方案，将采取何种措施？

答：炎朵®因合作方供货时间未定，公司正积极与合作方沟通，并同时做好相应预案，维护公司合法权益。

问题 11、请问吕总，你对今年业绩增长预期如何，针对提振股价，回报消费者有何举措？

答：公司 2026 年一季度业绩保持稳健增长，全年也将依照一季度的经营节奏争取顺利完成全年的经营指标。市值管理工作方面，公司聚焦主业，密切关注行业周期变化和竞争态势演进，提升经营效率和盈利能力，同时结合自身情况，综合运用产业并购、股权激励、现金分红、投资者关系管理、信息披露、ESG 体系建设等方式开展市值管理，促进公司投资价值合理反映公司质量。

股东回报方面，公司坚持稳健分红政策，保持合理分红比例；同时深耕创新研发、提升长期价值，做好投资者沟通，以稳定业绩和内在价值提升，切实回馈广大股东。

问题 12、1、公司董事长兼总经理吕梁及管理层，公司业务 4 大板块、财务数据编制是否考虑投资者更容易读懂的方式（各板块编制）？

2、公司董事长兼总经理吕梁及管理层对研发队伍建设、研发投入（由0到1的研发创新）怎么看待？ 3、公司董事长兼总经理吕梁前几年制定的每年保证15个创新产品研发投入，现在及今后一段时间还能做到吗？

答：公司严格按照《企业会计准则》和深交所《股票上市规则》等相关规定编制财务报告。同时，公司管理层高度重视财务信息可读性，已在定期报告中披露各板块核心数据及业务情况，有助于投资者深入了解公司各板块经营发展情况。今后，公司将持续优化提升这方面的工作。

管理层高度重视研发创新，我们持续壮大研发队伍，目前公司研发人员已超1900人，并通过人才引进与平台建设强化自研能力。同时，研发投入持续加码，2025年公司医药工业研发投入（不含股权投资）29.82亿元，同比增长11.36%，其中直接研发支出24.72亿元，同比增长39.64%，直接研发支出占医药工业营收比例为16.60%。目前，公司正在推进96项创新药管线项目，今后公司将持续聚焦内分泌、肿瘤、自免领域，以“自研+合作”双轮驱动，确保每年不断推进创新项目立项，夯实长期增长动能。有关公司研发管线、研发投入、研发进展等具体情况请参见公司以往及后续披露的定期报告。

问题 13、公司董事长兼总经理吕梁及管理层，公司业务4大板块、财务数据编制是否考虑投资者更容易读懂的方式（各板块编制）？

答：公司严格按照《企业会计准则》和深交所《股票上市规则》等相关规定编制财务报告。同时，公司管理层高度重视财务信息可读性，已在定期报告中披露各板块核心数据及业务情况，有助于投资者深入了解公司各板块经营发展情况。今后，公司将持续优化提升这方面的工作。感谢您的建议！

问题 14、建议公司提出大额回购方案，真正的做到市值管理。

答：感谢您的建议！未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 15、近期会有回购注销行动吗？

答：公司目前暂无回购股份的计划。未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 16、华东医药差一个 BD，请问董事长何时给个 BD？以增强投资者信心，吸引主力资金加入？

答：对外授权是公司今年的重点工作之一，公司始终秉持开放合作战略，在强化自主研发的同时，积极与全球同行一起探索创新药管线的 BD 机会。未来如达成明确合作协议，公司将严格按照信息披露规则履行披露义务。感谢您的关注！

问题 17、公司一直强调市值管理，为什么股价下跌八个月公司无动于衷？

答：公司聚焦主业，密切关注行业周期变化和竞争态势演进，提升经营效率和盈利能力，同时结合自身情况，综合运用产业并购、股权激励、现金分红、投资者关系管理、信息披露、ESG 体系建设等方式开展市值管理，促进公司投资价值合理反映公司质量。目前公司生产经营一切正常，股票二级市场价格波动受经济环境、政策、证券市场行情、投资者心理等多方面因素影响。敬请投资者注意风险，理性投资。

问题 18、手里这么多现金，为什么不做回购股份？

答：未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 19、公司可不可以提出回购方案？提升一下股价？

答：未来公司如有相关计划，将按照信息披露相关规定及时公告。

问题 20、公司的猫用减重药物普瑞泊肽注射液上市申请已获受理，有望成为全球首个针对肥胖猫的 GLP-1/GIP 双靶点药物。这个市场的潜在规模有多大？

答：2025年12月，公司HDM7006项目普瑞泊肽注射液一类新兽药上市注册申请获得受理，申报适应症为：成年肥胖猫的体重管理。中国宠物行业白皮书数据显示，中国宠物猫的肥胖率达到了28.1%，肥胖不仅影响体态美观，更重要的是，它极大地增加了宠物罹患糖尿病、心脏病、呼吸道疾病及关节问题等健康风险，严重威胁着宠物的生命质量和寿命。在药物治疗领域，宠物减重药物市场存在巨大空白，国内外目前尚无针对肥胖猫体重管理适应症的同类靶点药物上市。普瑞泊肽注射液基于GLP-1/GIP双靶点协同机制与长效技术，契合猫肥胖症“代谢-食欲”双重调控的作用特点，推动宠物医疗向精准化、人性化方向发展，具备明确的科学价值。该产品每周皮下注射一次，是一款安全、有效且便捷的新型宠物减肥药物，有望成为全球首个针对肥胖猫体重管理的GLP-1/GIP双靶点长效减重药物。

问题 21、今年一季度创新产品业务收入继续保持快速增长，爱拉赫、赛乐信等核心产品的放量节奏怎么样？全年目标大概是多少？

答：截至2026年第一季度末，索米妥昔单抗注射液（爱拉赫[®]，ELAHERE[®]）已完成29个省份挂网，已开具处方的医院超200家，覆盖医疗机构超400家，DTP药房超200家。目前，爱拉赫[®]已成功进入北京市普惠健康保、江西省赣惠保、乐山市惠嘉保、陕西省全民健康保等多地惠民保与商业保险项目。2025年至2026年3月31日，爱拉赫[®]累计销售已超1亿元。乌司奴单抗注射液生物类似药赛乐信[®]上市以来市场表现亮眼，截至目前，已开具处方的医院数量超过2000家，2025年度，赛乐信[®]在国内的销售额（含增值税）接近3亿元，2026年第一季度销售收入同比增幅近200%。

问题 22、今年计划读出多项关键临床数据，包括HDM1005减重III期、HDM2005实体瘤I期等。哪几项数据是投资者最应该关注的里程碑？

答：2026年临床里程碑可重点关注：HDM1002减重III期顶线数据、HDM1005减重III期40周顶线数据、HDM1005降糖II期顶线数据、

HDM2005 实体瘤I期初步数据、HDM2020 实体瘤Ib 期顶线数据、HDM7008 (SNK-2726) 高血压 I 期临床顶线数据、DR10624 代谢相关脂肪性肝病 (MASLD) /代谢相关脂肪性肝炎 (MASH) 的II期临床顶线数据、HDM3016 (QX005N) 特应性皮炎III期研究主要终点数据、司美格鲁肽注射液减重III期顶线数据等。

问题 23、工业微生物板块近几年一直保持较快增长，今年一季度延续了这个势头吗？海外市场拓展有哪些新进展？

答：2026 年第一季度，公司工业微生物板块整体收入继续保持较快增长，同比增长 21.82%。后续随着海外市场的积极拓展，及合作客户产品逐步进入商业化，工微板块业务有望延续当前的快速增长势头，并具备加速成长的潜力。

问题 24、公司从传统药企转型创新成效显著，请问管理层未来三年希望华东医药成为一家什么样的公司？

答：公司将以锐意革新的勇气破局攻坚、以向下扎根的定力深耕笃行，向着 2030 年远景目标奋勇迈进，矢志将华东医药建设成为一家以科研创新为核心驱动的国际品牌医药强企！公司将坚持深耕医药工业、医药商业、医美、工业微生物四大业务板块，持续加大研发投入，丰富创新产品管线，完善海内外市场布局。我们将稳健经营、严控风险，不断提升核心竞争力与盈利能力，以稳健优异的业绩持续回报广大投资者与社会。

问题 25、公司连续多年保持稳健分红，未来在平衡研发投入和股东回报方面有什么考虑？

答：公司会在满足正常资金需求和未来发展需求的前提下，尽可能地回馈股东进行分红。

问题 26、公司有多个创新药和生物类似药有望在今明两年获批，这些品种的上市准备工作推进到什么程度了？

答：今年公司将有多款创新药和生物类似药获批上市，其中包括赛乐信®克罗恩病适应症、雷珠单抗注射液、德谷胰岛素注射液、独家商业化的 CAR-T 产品 IM19 注射液；公司去年底达成独家商业化合作的信立安®也将为创新产品收入带来积极贡献。目前公司已完成商业化团队组建、产能配套及供应链布局，各项上市筹备工作有序推进，全力保障产品获批后快速落地、实现迅速放量。

问题 27、去年海外医美业务受宏观环境影响有所波动，今年采取了哪些具体措施来推动 Sinclair 业绩回升？

答：公司采取的具体措施如下：1、运营优化，公司自 2024 年底起即主动优化海外业务结构，对部分高风险业务进行了调整，并整合相关资源与团队。该整合预计于 2026 年上半年完成，届时海外运营效率与发展质量有望得到提升；2、产品升级，新一代注射用皮肤填充产品 KIO015 目前正处于欧盟 MDR-CE 认证的技术审评阶段，预计有望于 2026 年内获得欧盟 CE 认证；3、区域拓展，深耕欧洲市场，积极推动产品在美国、拉美等高潜市场的临床、注册及市场覆盖工作，分散区域风险；4、协同赋能，联动国内欣可丽美学，共享研发、注册与供应链资源，降低运营成本。

问题 28、公司在小核酸药物领域布局了 siRNA 药物 HDM7008(高血压)和 HDM1014，这块业务的战略定位是什么？原料端是不是也有布局？

答：小核酸是公司前沿创新重要方向，战略定位为布局长效代谢与慢病治疗领域。公司与施能康合作开发的产品 HDM7008(SNK-2726)，是以血管紧张素原(AGT)为靶点的 siRNA 药物，拟开发用于治疗高血压，目前正在开展中国 I 期临床试验。公司自主研发的 GalNAc-siRNA 减重药物 HDM1014 注射液正在进行 IND 开发工作，预计 2026 年 Q4 申报中国 IND。此外，公司工业微生物板块依托全资子公司芜湖华仁科技有限公司，为国内外客户提供小核酸药物上游原料，包括亚磷酸胺单体、递送及特殊定制单体等。

问题 29、公司刚与 MC2 公司合作引进两款皮肤学级护肤乳膏，这个布局是出于什么战略考量？会通过什么渠道销售？

答：2026 年 1 月，公司与 MC2 公司就皮肤学级护肤乳膏 Biomee[®]1 和 Biomee[®]2 乳膏在大中华区的独家商业化权益达成战略合作。这两款产品采用 MC2 创新的 PAD[®]技术，旨在为易出现皮肤干燥、不适感的人群提供日常皮肤护理与舒适体验，提供安全、易用且具功能性的解决方案。这与公司依托医疗背景、深耕皮肤健康赛道、积极向非医院渠道拓展的战略高度协同。

问题 30、今年国内医美板块有多款新品有望获批，包括重组 A 型肉毒毒素、伊妍仕 M 型、MaiLi Precise 等。这些新品的市场定位和差异化卖点分别是什么？

答：芮妥欣[®]（注射用重组 A 型肉毒毒素）为全球首款重组 A 型肉毒毒素，主打高纯度、低免疫原性，安全性优，用于改善眉间纹；伊妍仕恒耀[™]（伊妍仕[®]M 型）为再生填充剂，专攻颞部凹陷，可持久激活自体胶原结构（尤其是 I 型胶原）有序再生，深层支撑强、效果持久自然，补位轮廓精雕场景；MaiLi Precise 为高端玻尿酸，用于改善眶下凹陷，其采用 OxiFree[®]无氧交联技术，能够使产品交联剂用量更少、维持时间更长，适合精细部位填充，主打自然长效。三款产品协同互补，实现了高端再生、玻尿酸、肉毒毒素的医美注射品类全覆盖，有助于为更多受众提供从面部轮廓塑形到动态纹管理的完整解决方案。

问题 31、公司此前表示后续会考虑单独列示创新药收入占比，这个工作大概什么时候能落地？中长期看，创新药占工业收入的比重目标是多少？

答：公司部分商业化产品的收入数据，因涉及与合作方的保密协议及商业秘密不便于公司单方面披露。今年一季度，创新产品对公司收入的贡献持续攀升，当期实现销售及代理服务收入合计 8.1 亿元，同比增幅达 61.8%，占医药工业（含 CSO 业务）营业收入比重为 20.05%。

其中，惠优静®今年第一季度销售收入同比增长超过 800%，赛乐信®今年第一季度销售收入增长接近 200%。在产品管线方面，赛乐信®克罗恩病适应症、雷珠单抗注射液、德谷胰岛素注射液、独家商业化的 CAR-T 产品 IM19 注射液均有希望在今年获批上市；公司去年底达成独家商业化合作的信立安®也将为创新产品收入带来积极贡献。中长期看，随着未来重点布局的创新药梯次上市，后续公司创新产品收入占比还有望进一步提升。

问题 32、吕总，你好，请问公司今年有业绩指引吗，利润增速能否达到两位数。另外，想问下，公司的对外授权谈判进度怎么样了，眼瞅着几个药都到临床中后期了，是否有接近落地的授权。

答：公司 2026 年一季度业绩保持稳健增长，全年也将依照一季度的经营节奏争取顺利完成全年的经营指标。创新药海外授权合作是涉及商务、法规、市场及战略匹配的复杂过程。对外授权是公司重点工作方向之一，公司始终秉持开放合作战略，在强化自主研发的同时，积极与全球同行一起探索创新药管线的 BD 机会。未来如达成明确合作协议，公司将严格按照信息披露规则履行披露义务。

问题 33、你好，请问肉毒素芮妥欣预计什么时候开始销售，今年目标销售额大概是多少？

答：芮妥欣®（注射用重组 A 型肉毒毒素）于 2026 年 3 月 25 日获 NMPA 批准上市，4 月底已开始陆续向合作机构发货，目前正加快渠道铺设与医生培训，预计下半年起逐步放量。作为全球首款重组 A 型肉毒毒素，其具备良好市场潜力。公司已制定内部销售规划，出于商业保密考虑，暂不对外公开具体目标。后续公司将积极推进该产品的学术推广与市场渗透，稳步推进商业化进程。

问题 34、吕总好，公司这几年布局的板块比较多，有医药商业、医药工业、医美、微生物四大板块，公司业务越来越复杂，管理难度越来越大，对公司的挑战也越来越大，那么如何保证公司战略的有效

落地，又能实现各板块在所处行业内具有竞争力，针对这方面公司从管理和组织保证方面是如何适配的？

答：公司多业务布局确实提升了管理复杂度。公司在组织管理上也做了有针对性的系统性适配：采用总部统筹+业务板块独立经营架构，总部聚焦战略规划、资源统筹与风控合规；各业务线设立业务经营主体，实行专业化独立运营。同时落实分层授权与市场化考核激励，权责边界清晰；建立跨业务协同机制，共享渠道、研发、数字化资源。搭配专业化人才配置与健全内控体系，既能保障公司战略统一落地，也能让各业务在行业内保持核心竞争力。

问题 35、吕总好，第二个问题是，目前我们的产品和爱美客产品比较，从综合指标方面我们的产品是优于爱美客的，但是品牌影响力是及不及爱美客，针对这个问题公司是如何看待的，是否有相应的改善措施，谢谢！

答：我们认同公司医美品牌影响力仍有较大的提升空间。公司已针对性布局改善：一方面持续以医学为先，强化学术专业推广，筑牢专业口碑；另一方面加大终端市场教育、机构深度合作，多渠道提升 C 端认知。同时依托医美全产品矩阵协同发力，坚持产品力与品牌建设并举，持续提升公司医美品牌影响力。

问题 36、吕总及公司管理层好，从公司财务报告来看，公司工业板块发展较好，但公司的医美板块发展差距较大，从客户群体的视角看，医美的销售模式和医药是有较大的差异的，医美产品的消费群体更关注品牌价值，终端消费者有很强的选择权，而医药的选择权更多是由医生决定。针对这种销售模式带来的问题，我们是如何应对的？

答：医美与医药销售模式确实存在差异，医美更注重品牌价值，消费属性更突出，终端求美者自主选择权更强。公司已针对性制定经营应对策略：1、强化品牌建设，打造“欣可丽美学”核心品牌，夯实旗下多款主力产品伊妍仕®、魅丽®、芮妥欣®、芮颜琨®、芮艾琨®、酷雪®、璞芮美®的市场协同与求美者口碑，持续提升终端品牌认知与用户

粘性；2、优化渠道布局，深化与头部医美机构合作，同时实现公立医院与私立医美机构双渠道协同发展，提升终端触达与服务体验；3、加速新品上市，持续将公司海外已上市的高端医美产品落地国内，同步推进自主研发，丰富管线布局，提供综合解决方案，以差异化产品力适配终端不同求美需求。

问题 37、公司医美业务（国内国外合起来），预计销售收入达到多少时，才能实现盈利？2026 年公司医美业务能否实现盈利？公司的医药工业，工业微生物，医药商业这三大板块表现都非常好，医美业务何时才能不拖后腿呢？

答：公司正通过海外业务整合、管线新品落地、持续降本增效等多重措施优化盈利结构。海外医美方面，公司自 2024 年底起便主动优化海外业务结构，对部分高风险业务进行了调整，并整合优化产品资源与经营团队。该整合预计于 2026 年上半年完成，届时海外运营效率与发展质量有望得到提升。海外产品注册亦稳步推进，KIO015 目前正处于欧盟 MDR-CE 认证的技术审评阶段，预计有望于 2026 年内获得欧盟 CE 认证。国内业务方面，近期已有芮妥欣[®]（注射用重组 A 型肉毒毒素）、伊妍仕恒耀[™]（伊妍仕[®]M 型）重要产品相继获批，后续包括 V30、MaiLi[®]Precise 产品也有望在今年陆续上市。随着这些重点产品逐步进入商业化阶段，国内医美板块预计将有望开启新一轮成长周期。通过上述举措，公司正为医美板块在整合调整后的高质量发展与增长复苏奠定坚实基础。

公司董事长吕梁作结束致辞

华东医药 2025 年度及 2026 年一季度网上业绩说明会到此结束！

感谢各位投资者今天的宝贵时间与深入交流。2026 年，华东医药将继续坚定聚焦创新药主航道，全力推动在研创新药从临床走向上市，致力于以差异化的临床价值，构筑长期竞争价值的核心壁垒。公司四大业务板块将依循各自战略，在专业化道路上做深做实，协同共进。前

	<p>路虽充满挑战，但我们坚信，唯有以差异化创新和卓越运营，持续创造价值，才能跨越挑战，赢得未来。</p> <p>我们珍视每一位股东和合作伙伴的信任，全体华东医药人将以锐意革新的勇气、向下扎根的定力，向着 2030 年远景目标稳步迈进，致力于成为以科研创新驱动的国际化医药强企。</p> <p>再次感谢各位的参与！祝大家工作顺利，身体健康！谢谢大家！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 13 日</p>