



2021半年度业绩公告路演

2021年8月25日



免责声明



This document has been prepared by 3SBio Inc. (the "Company") solely for selected recipients for information purposes only.

You must read the terms, conditions, limitations, notifications, restrictions, acknowledgments and representations in the following (collectively, the "Terms") before reading or making any other use of this document. In accepting the delivery of, reading or making any other use of this document, you acknowledge and agree to be bound by the Terms, and you agree to maintain absolute confidentiality regarding the information disclosed in this document in a manner consistent with the Terms. If you do not accept any of the Terms, in whole or in part, please immediately return this document to the Company.

These materials, and any further information made available to you, are highly confidential and are being given solely for your information. These materials, and any further information made available to you, form part of the proprietary information of the Company and may not be copied, reproduced, redistributed or passed on, directly or indirectly, to any other person (whether within or outside your organization/firm) or published or otherwise disclosed, in whole or in part, in any manner and for any purpose without the prior written consent from the Company. Any forwarding, distribution or reproduction of this document, in whole or in part, is unauthorized.

The information used in preparing this document has not been independently verified and has not been reviewed by any regulatory authority in any jurisdiction. This document does not purport to provide a complete description of the matters to which it relates. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is or will be made or given by, and no responsibility or liability is or will be accepted by, any person (for the avoidance of doubt, including but not limited to, the Company and its affiliates, controlling persons, shareholders, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing), with respect to the accuracy, reliability, correctness, fairness or completeness of this document or its contents or any oral or written communication in connection with this document. In addition, any analyses included herein are not and do not purport to be complete or comprehensive and are not and do not purport to be appraisals of the assets, stock or business of the Company or any of its holding companies, subsidiaries or other affiliates. Even when these materials contain a form of appraisal, it should be considered as preliminary, suitable only for the purpose described herein, subject to assumptions and not be disclosed or otherwise used without the prior written consent of the Company. The information in this document does not take into account the effects of a possible transaction or certain transactions which may have significant valuation and other effects. Nothing contained in this document is, or shall be, relied upon as a promise or representation as to the future or as a representation or warranty otherwise.

Nothing in this document constitutes or forms part of, or should be construed as constituting or forming part of, any regulatory, valuation, legal, tax, accounting, investment, or other advice. Nothing in this document constitutes or forms part of, or should be construed as constituting or forming part of, any recommendation, solicitation, offer or commitment to purchase, sell, subscribe for or underwrite any securities by any party, or to extend any credit or provide any insurance to you or to enter into any transaction, nor shall there be any sale of securities or other transaction in any jurisdiction in which such sale or transaction would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of any such jurisdiction. Unless otherwise agreed in writing, any third party from whom you receive this document is not acting as your financial adviser or fiduciary. Before you enter into any transaction, you should ensure that you fully understand the potential risks and rewards of that transaction and you should consult with such advisers as you deem necessary to assist you in making these determinations, including, but not limited to, your accountants, investment advisors and legal and/or tax experts. None of the Company and its affiliates, controlling persons, shareholders, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing shall have any liability (in negligence or otherwise) in respect of the use of, or reliance upon, the information contained herein by you or any person to whom the information herein is disclosed.

The contents of this document are subject to corrections or changes at any time without further notice. The information contained in these materials also contains certain forward-looking statements regarding the Company's intent, plans, beliefs, strategies, and growth prospects as well as the projected growth of China's economy and the pharmaceutical industry, which are based on various assumptions and subject to risks and uncertainties. In light of these assumptions, risks, and uncertainties, the future facts, events and circumstances described in these materials may not occur and actual results could differ materially and adversely from those anticipated or implied in the forward-looking statements. The forward-looking statements are not guarantees of future performance. Each of the Company and its affiliates, controlling persons, shareholders, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing assumes no obligation to (1) provide access to any additional information, (2) correct any mistakes or inaccuracies in this document, or (3) update or otherwise revise this document, for any reason whatsoever, including without limitation to reflect new information, events or circumstances that arise, occur or become known after the date of this document.

By receiving or reading this document, you acknowledge and represent to the Company and its affiliates, controlling persons, shareholders, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers that (1) you are a "professional investor" as defined in the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) and the rules made thereunder, have the knowledge and experience in financial and business matters, and are capable of evaluating the merits and risks of and conducting your own assessment of the Company and its shares, (2) you are a person into whose possession this document may lawfully be delivered in accordance with the laws of the jurisdiction in which you are located, and (3) you have conducted and will conduct your own investigation with respect to the Company and its shares and have obtained or will obtain your own independent advice relating to the investment in the shares of the Company, and, if located in the United States, are either a "qualified institutional buyer" or an institutional "accredited investor" as defined in the U.S. Securities Act of 1933, as amended, and the regulations enacted thereunder (the "U.S. Securities Act").

No information set out in this document will form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision. Any prospective investor will be required to acknowledge in any purchase contract that it has not relied on, or been induced to enter into such agreement by, any representation or warranty, save as expressly set out in such agreement. This document does not constitute, in whole or in part, an offer or invitation for the sale, purchase or subscription of any security. Any such offer or invitation will be made solely through a prospectus or offering circular in compliance with all applicable laws and any decision to purchase or subscribe for any security should be made solely on the basis of the information contained in such prospectus or offering circular issued in connection with such offer or invitation.

This document contains no information or material which may result in it being deemed (1) to be a prospectus within the meaning of the U.S. Securities Act; (2) to be a prospectus within the meaning of section 2(1) of the Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance (Chapter 32 of the Laws of Hong Kong), or an advertisement in relation to a prospectus or proposed prospectus or extract from or abridged version of a prospectus within the meaning of section 38B of the Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance or an advertisement, invitation or document containing an advertisement or invitation falling within the meaning of section 103 of the Securities and Futures Ordinance (Chapter 571 of the Laws of Hong Kong) or (3) to have effected an offer to the public in the United States, Hong Kong or anywhere else without compliance with all applicable laws and regulations or being able to invoke any exemption available under all applicable laws and regulations and is subject to material change without notice. The distribution of this document may be restricted by law, and persons into whose possession this document comes should inform themselves of, and observe, any such restrictions. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the applicable securities laws. The Company does not intend to conduct any public offering of securities in the United States, Hong Kong or anywhere else.

目录



01

业绩亮点

02

业务概况

03

新药研发

04

财务回顾

05

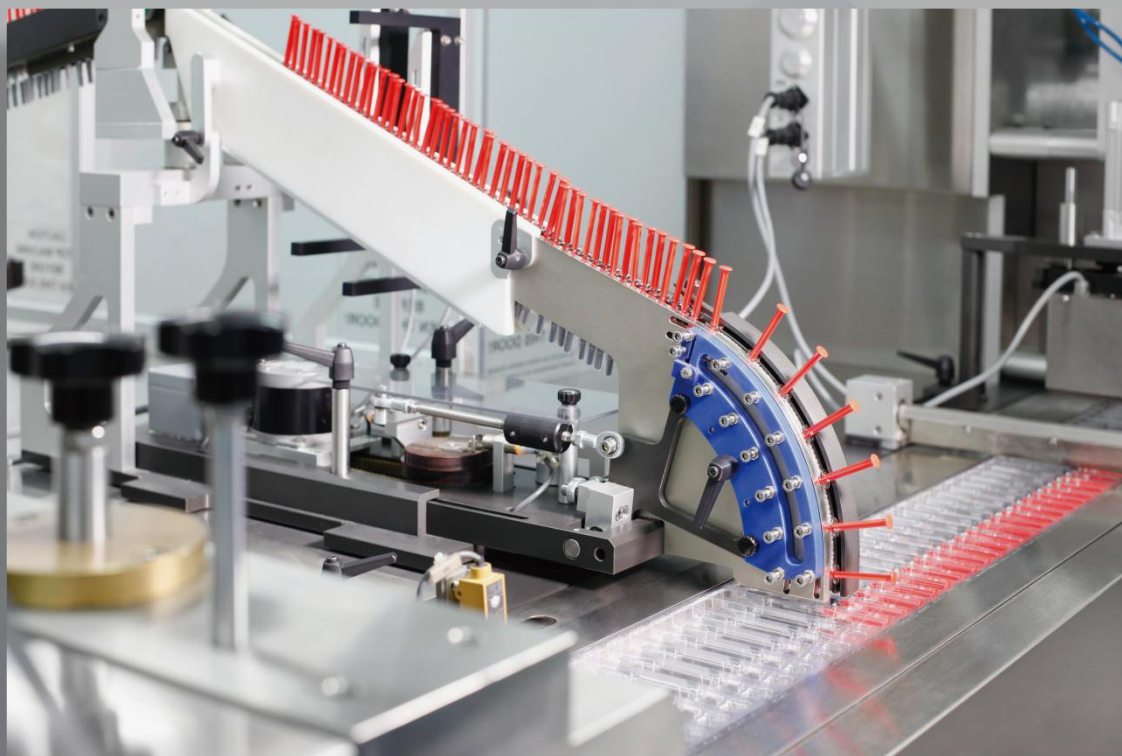
问答环节



业绩亮点

01 ▼

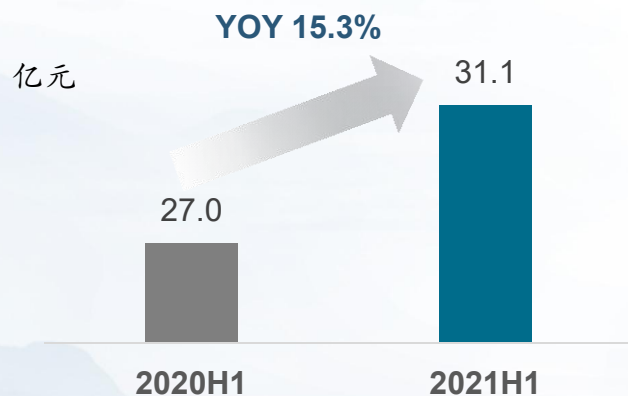
董事长兼首席执行官
姜竞 博士



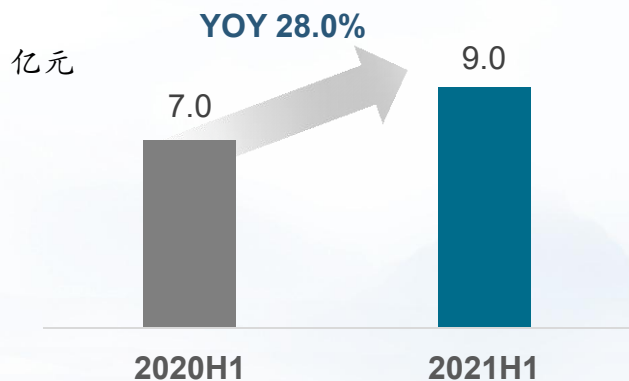
2021上半年业绩摘要



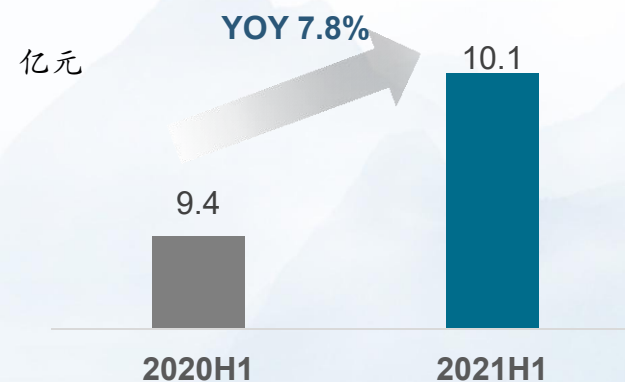
收入



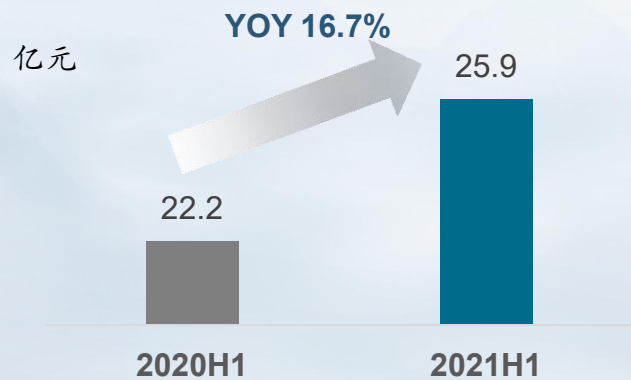
归母净利润



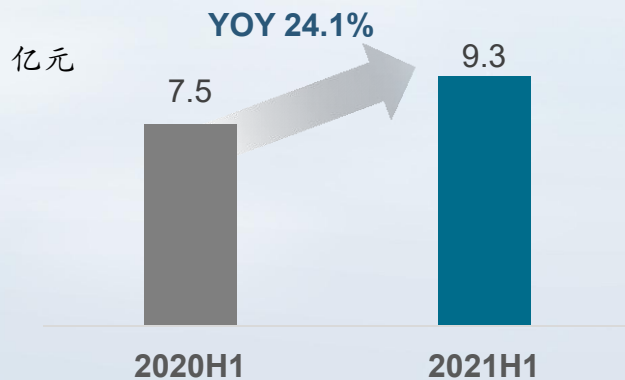
归属股东综合收益总额



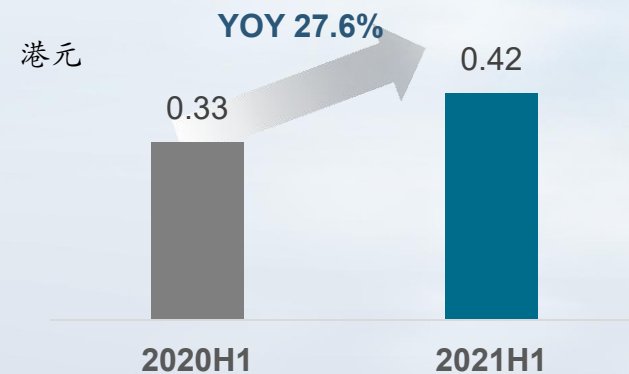
毛利



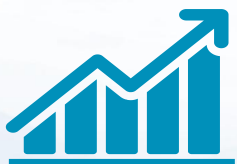
正常化归母净利润



每股综合收益 (HKD)



2021上半年工作亮点



生物制药

- 四大核心品种市占率继续保持首位
- 特比澳 销售增长11%至15亿元
- 促红素销售额5.4亿，同比增长18%
- 益赛普销售额回升突破4.3亿，增长30%
- 包括蔓迪在内的脱发产品销售2.7亿元，同比增长101%
- 获得2020年度中国医药工业工业百强第51名，上升5个席位

自主研发¹:

- **NDA及III期临床进展3项**: 包括301S (抗TNF- α 预充式益赛普水针) MN709 (米诺地尔泡沫剂) 及特比澳儿科适应症
- **II期临床进展7项**: 包括两个长效EPO产品SSS06及RD001、601A(VEGF单抗)、608(IL-17A单抗)、610 (IL-5单抗)、SSS07 (抗TNF- α 单抗)、602 (抗EGFR单抗)
- **I期临床及临床申请10项**: I期临床进展4项, 获得临床试验批件3项, 以及新增抗体立项3项²; 其中靶向PD1xHER2的双抗705获得FDA批准, 于美国开展临床试验

外部合作:

- **Remitch** 治疗透析瘙痒III期桥接试验成功
- **Pegsiticase (SSS11)**: 合作业务伙伴Selecta于美国开展组合疗法SEL-212³用于慢性难治性痛风III期临床试验

1. 详细研发进展信息见后文研发进展部分;
2. 新增立项项目包括: 重组人源化抗LAG3单克隆抗体(619); 重组人源化抗VSIG-4抗体 (620); 重组人源化抗 IL33 抗体(621)



医美生发类产品

- 蔓迪销售额同比大幅增长100%至2.6亿元, OTC销售额同比大幅增长 111%
- "618"单品登顶阿里健康大药房销售额榜首, 京东皮肤类排名第一
- 取得互联网药店牌照, 首家蔓生华发大药房落地运营
- 与雍禾植发形成独家战略合作
- 米诺地尔泡沫剂 III期临床试验完成, 进入数据分析阶段



CDMO

- 上半年实现服务收入4005万元
- 国健基地承接国内外多家生物药企业研发及生产订单
- 沈阳德生一期19.9万升生物药产线工程全部土建施工及部分机电施工完工
- 松山湖基地 年产4000万剂mRNA核酸药物项目土建工作完成

3. SEL-212是由Selecta开发的在研每月一次治疗方案, 由SVP-雷帕霉素与pegiticase组成共同给药, 以预防抗药物抗体 (ADAs)。2018年欧洲抗风湿联盟 (EULAR) 上公开的II期临床数据显示, SEL-212疗法有能力将血清尿酸显著降低至有利于快速的痛风石溶解, 并减少发作和其他症状。



业务概况

02 ▼

董事长兼首席执行官
姜竞 博士



聚焦核心业务领域



生物制药

- 集团旗下包括TPO，EPO，益赛普，赛普汀等33个在售产品
- 在销产品保持市占率第一，继续成长动力充足
- 集团拥有包括2,793 名营销人员，722 名分销商以及 2,302 第三方推广商在内的雄厚销售队伍

CDMO业务

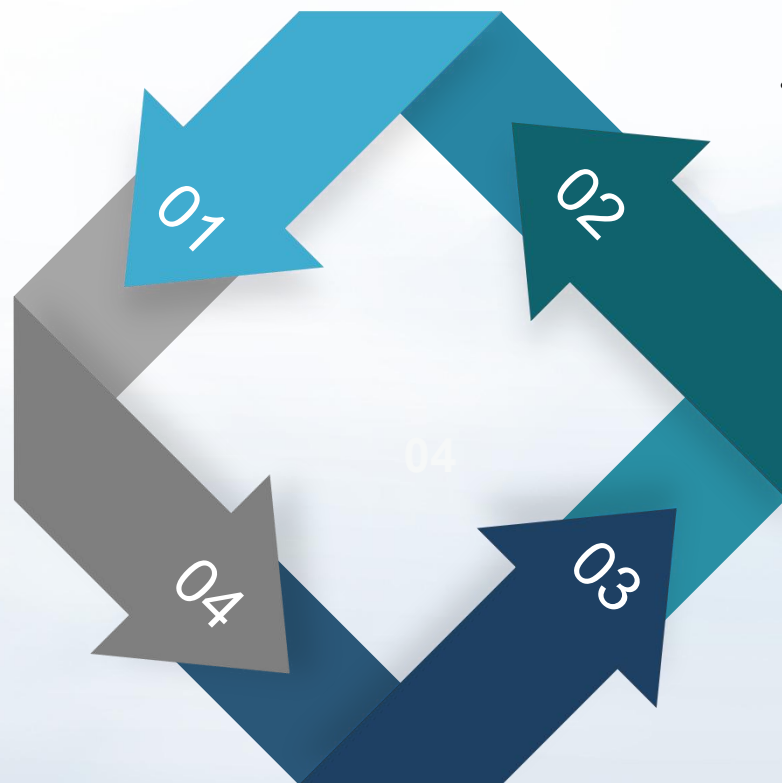
- 在上海，沈阳，苏州，东莞及意大利布局 CDMO基地，产能逐步释放
- 拥有单体超过万升的国内最大规模生物反应器
- 培养基，层析填料等自产能力提供显著的成本优势

医美生发类

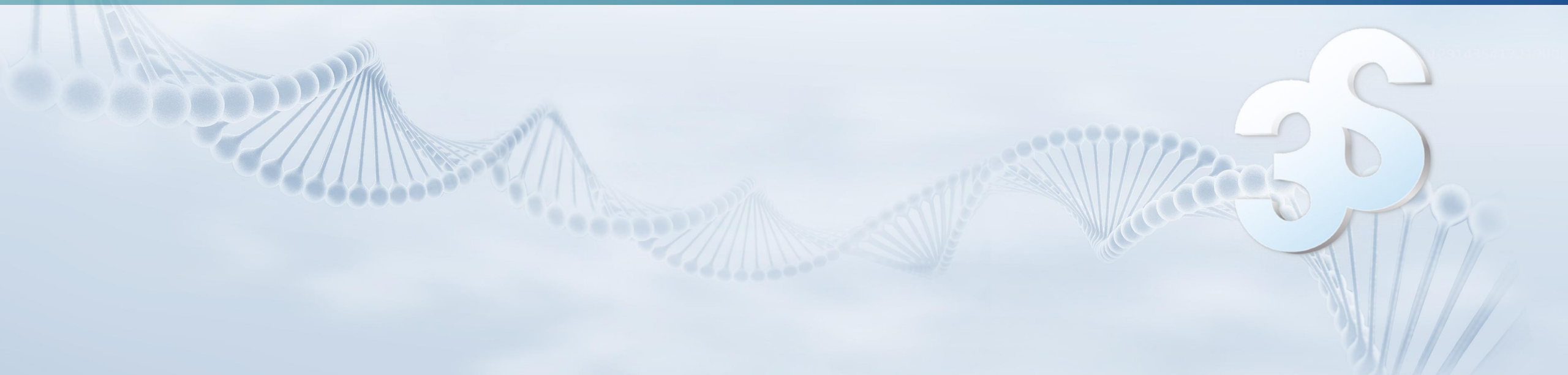
- 逐渐形成蔓迪为核心的防脱发生发产品群，包括蔓迪，非那雄胺片及蔓森思洗发水
- 为具有生发需求的用户提供安全，有效，易得和可负担的生发类产品

新药研发

- 集团研发管线包括35项在研产品，其中创新药数量24个；
- 管线包括21项单抗或双特异性抗体，5项其他生物制品及9个小分子；
- 研发围绕肾科，免疫，肿瘤和皮肤以及眼科等存在未满足需求的领域，自研与合作并重



领域一：生物制药



核心产品持续稳健增长-大分子



上半年公司核心生物药产品收入



产品

增长率

特比澳



10.7%

促红素



17.6%

益赛普



29.5%

其他¹



198.4%

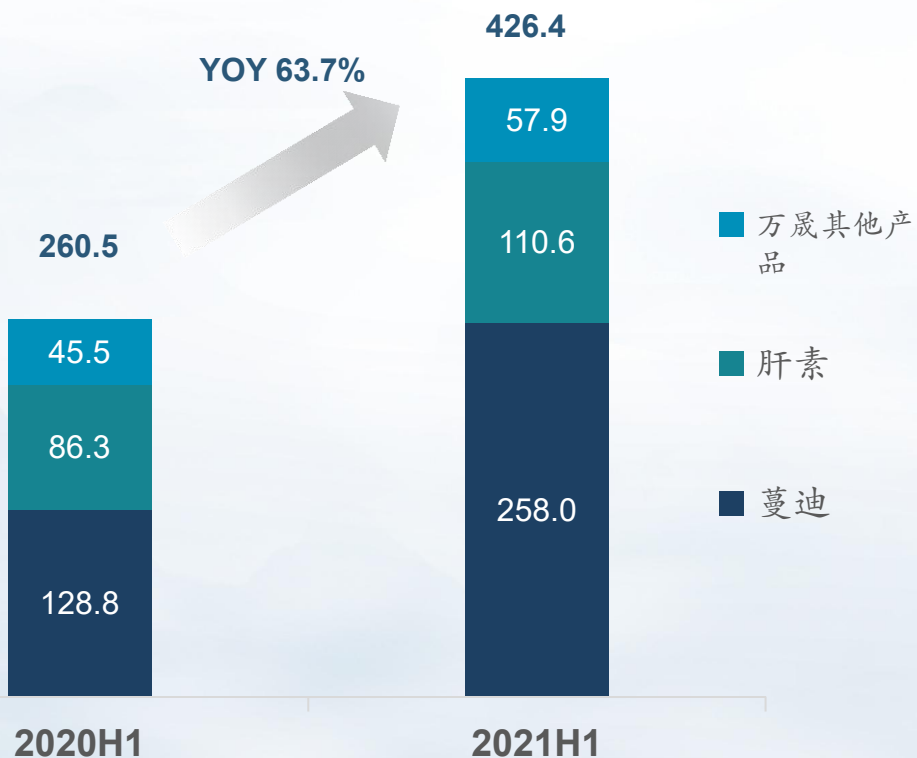
1. 其他大分子产品包括赛普汀（注射用伊尼妥单抗）和健尼哌（重组抗CD25人源化单克隆抗体注射液）

核心产品持续稳健增长-小分子



上半年公司核心化学药产品收入

百万元



产品

增长率

蔓迪



100.3%

肝素



28.1%

其他¹



27.2%

1. 其他小分子产品即万晟旗下斯曲帝, 莱兹, 莱多菲等

特比澳—血小板减少治疗独家生物制剂



特比澳2021年上半年销售收入

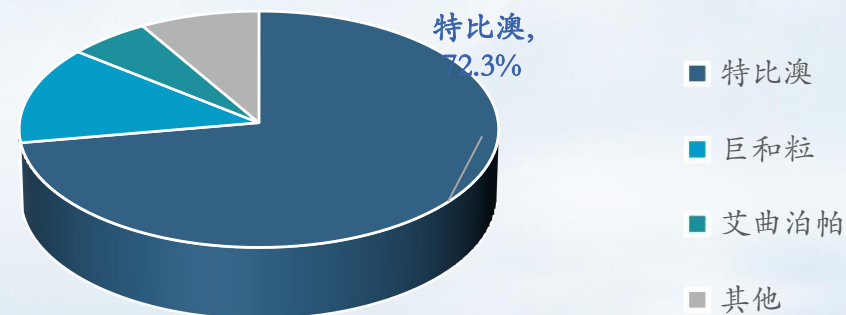
百万元



1

市场占有率首位

以销售额计市场占有率**72.3%**¹，继续居于升血小板药物市场首位



1.数据来源：IQVIA 2021年1-6月，市场总量包含重组人血小板生成素，白介素-11及艾曲泊帕

特比澳-竞争优势



1

独家品种，首选用药

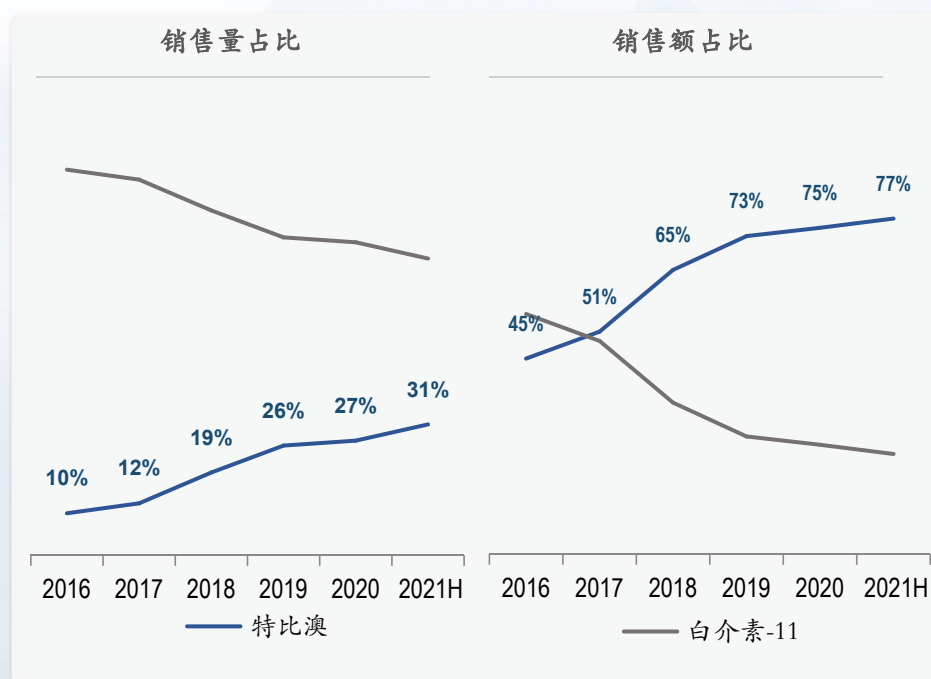
全球唯一商业化rhTPO，超四种¹血小板减少症指南与专家共识推荐的首选用药

73%

临床优势明显，市场份额持续提升

医院覆盖数量和销售占比²共同增加，临床持续取代白介素升血小板药物

适应症	TPO	白介素-11	艾曲泊帕	阿伐曲泊帕	海曲泊帕
免疫性血小板减少症 (ITP)	●	●	●		●
化疗所致血小板减少症 (CIT)	●	●			
儿科ITP	III期临床				
肝病引起的血小板减少 (CDLT)	II期临床			●	
患者治疗费用	14天标准疗程~1.1万元，自付~2200元	14天标准疗程~4200元，自付~840元	85天标准疗程~3万元，自付~6000元	5天标准疗程~4800元，自付960元	~2.3万元，尚无标准用药疗程方案，未进医保

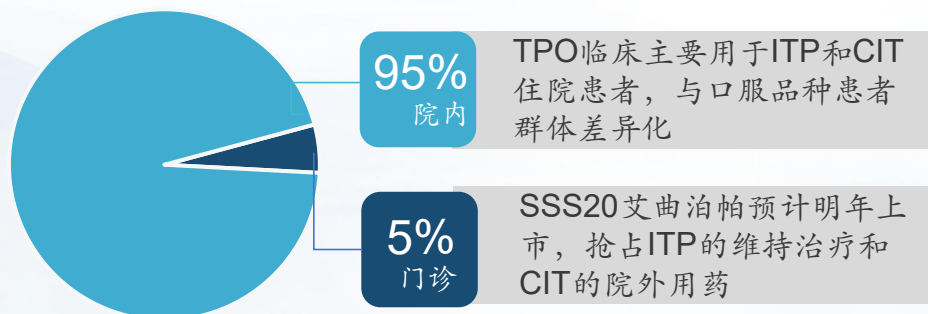


1. 《淋巴瘤化疗所致血小板减少症防治中国专家共识》推荐的淋巴瘤CIT治疗方法之一；《中国成人血小板减少症诊疗专家共识》中列为升血小板治疗的首选推荐药物；《中国成人重症患者血小板减少诊疗专家共识》推荐用于治疗骨髓抑制性血小板减少；《儿童原发性免疫性血小板减少症诊疗规范》纳入儿童ITP紧急治疗推荐用药
2. 销售量与销售额不包含口服制剂

特比澳-预期展望



TPO院内市场持续稳固



预期适应症扩展

儿童ITP: 1.1万/年，未有针对性药品获批



CDLT: 低血小板的择期手术肝病患者的数 35万+/年



促红素-益比奥 & 赛博尔双品牌



促红素2021年上半年销售收入

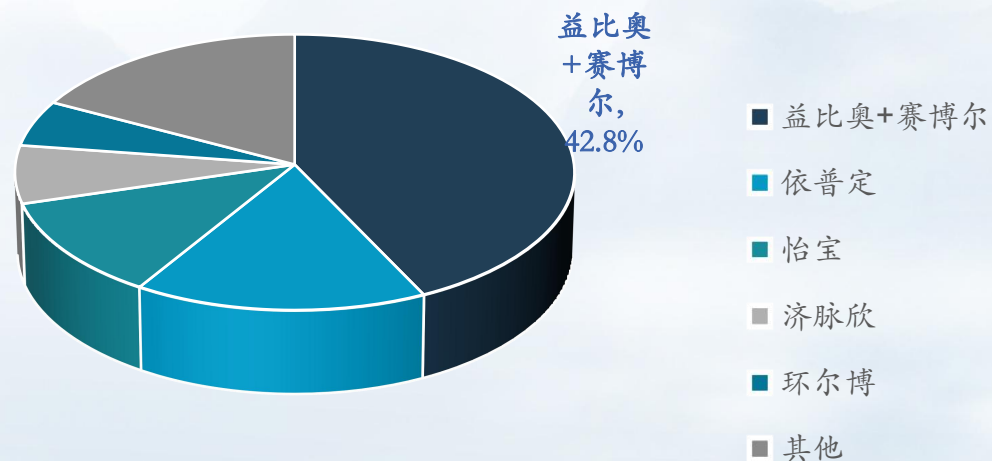
百万元



1

市占率首位

两品种市占率**42.8%**，稳居EPO产品市占率第一¹



1. 2021年上半年益比奥和赛博尔市占率分别为31%和12%，双品牌市占率总和相比去年41%进一步提升

促红素-竞争优势



1/8

安全，可负担的有效治疗品种

有效率达90%以上¹，相比口服品种具有更高的安全性，疗程价格仅为口服品种1/8左右

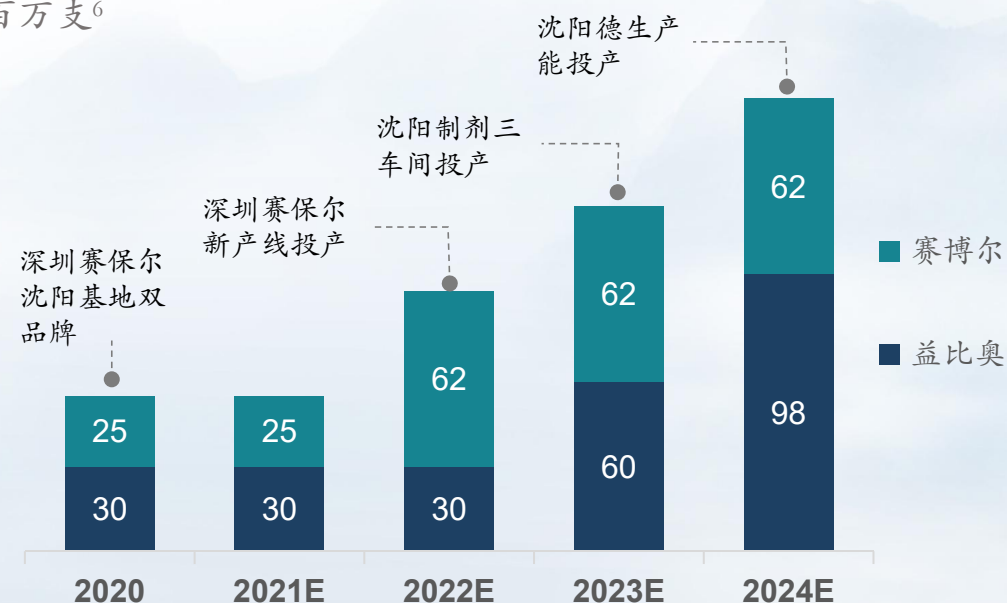
适应症	益比奥	赛博尔	罗沙司他 ²
肾性贫血 (CKD)	●	●	●
癌性贫血 (CIA)	●	●	
围手术期红细胞动员	●		
患者治疗费用	340元/4周 ³	270元/4周 ⁴	2300-2860元/4周 ⁵

4

四大基地，布局充足的产能储备

双品牌由沈阳基地，深圳赛保尔共同生产，未来还将扩产转产至新制剂车间及沈阳德生

百万支⁶



1. 《中华医学杂志》，2001.05.018

2. 基于安全性数据的考虑，FDA于2021年8月表示目前不会批准罗沙司他的上市申请

3. 以益比奥86元/针*1针/周*4周为基础测算益比奥疗程治疗费用344元；

4. 以赛博尔68元/针*1针/周*4周为基础测算赛博尔疗程治疗费用272元；

5. 罗沙司他用药患者体重 45-60kg: 95.5元/片*2片/次*3次/周*4周=2292元；患者体重≥75kg: (95.5元/片*2+47.36元/片)*3次/周*4周=2860元

6. 制剂支数为益比奥或赛博尔折算为10000IU单位的数量

促红素-预期展望



广阔的群体空间

- 终末期慢性肾病患者数 **350** 万人，7成透析患者基本会伴随贫血

CKD 贫血适应
症患者空间：
300万



- 国内化疗患者数 **300** 万人，6成透析患者基本会伴随贫血

CKD 贫血适应
症患者空间：
180万



- 围手术期红细胞动员适应症包括骨科及其他外科择期手术中具有输血倾向的患者

中国每年外科
手术**~千万**



创新驱动未来增长

- SSS06 大分子**长效**EPO
- 给药频率：**每周或每两周**
- 即将开始临床**III**期入组

SSS06

- RD001 大分子**长效**EPO
- 给药频率：**每月**
- 临床**II**期入组中

RD001

- SSS17 **1.1**类新药，小分子HIF抑制剂
- 临床**I**期入组中

SSS17

- SSS38 4类仿制药，小分子罗沙司他原料&片剂
- BE试验中，预计2022年提交NDA

SSS38

益赛普-国内首个上市的TNF- α 抑制剂



以价换量：上半年收入重回增长

2020Q4
自主降价 **50%**

2021H1销售额4.29亿，
同比上涨**30%**

2021H1
销量同比增长约
1.5倍

竞争优势：普惠患者的国产自主品种

1st

首家上市

- 历经8年钻研，2005年益赛普作为中国**第一个**上市的TNF- α 抑制剂，填补了中国风湿病领域无生物制剂可用的空白，获批时间早于原研**5年**



安全有效

- 免疫原性低，结核、肝病、严重细菌感染等不良反应发生率低；超过**16年**临床使用经验，疗效和安全性得到医生和患者的普遍认可



普惠患者

- 持续专业的风湿科学术教育与实践推动，改善了中国风湿病人的治疗方式，年惠及患者超**十万人**

预期展望：下沉开拓广阔基层空间

基药目录

积极推动益赛普基药目录准入工作

医疗机构

覆盖**700**余家基层医院，
同比增加**100**余家

基层市场

2021H1覆盖**500**余个县级市场，同比增加**100**余个

生物制剂使用率

国内生物制剂使用率仅**8.3%**，远低于北美等发达国家**50.7%**

潜在销售预期- Remitch

Remitch（盐酸那呋拉非口崩片），属于Kappa阿片受体激动剂，在发挥镇痛、止痒等作用的同时，避免 μ 受体激动引起的呼吸抑制、便秘和成瘾性

三生与日本东丽（Toray）达成合作，获得Remitch口腔崩解片中国大陆开发及商业化独家权利

CFDA批准REMITCH用于治疗血液透析患者瘙痒症的临床试验

2018年1月
达成合作

2019年9月
临床获批

2021年7月
桥接试验
成功

2021Q4
申报上市
(预计)

Remitch于中国开展的血液透析患者瘙痒症三期临床桥接试验成功

竞争优势：集团强势领域独家品种

1

品种首家

- 按照目前进展，Remitch将是国内首个治疗透析瘙痒的药物品种

2

剂型独家

- 口服剂型具有更好依从性；
- 口崩片独家专利，减少摄水量，更好的保护肾病患者

3

销售推广

- 肾科是公司优势领域，销售推广渠道优势明显

4

学术认知

- 国内产品的推进，为Remitch的临床知晓做铺垫

Remitch-市场空间



日本市场分析：三大适应症

Remitch于日本获批适应症



血透相关的尿毒症瘙痒（UP）-2009

慢性肝病相关瘙痒（CLD-aP）-2015

腹透相关瘙痒 -2017

日本
市场
分析

Remitch 销售峰值：

156亿日元，折合~9.2亿人民币

日本销售单价

~50元人民币/粒
(2.5mg)

日本患者总量

~30万人

日本人均年用药金额

~3000元人民币

国内市场空间：为国内百万患者增加治疗手段

当前适应症：血液透析患者瘙痒

- 血透患者数

50万

- 伴随瘙痒的患者数

80%以上瘙痒率 40万

- 中重度瘙痒的患者数

>40%发病率 20万

潜在适应症：腹透，肝病，肾病中重度瘙痒

- 肝硬化患者数.腹透患者，终末期肾病未透析患者

~1000万

- 伴随瘙痒的患者数

15-49%的瘙痒率 ~200万

- 需要进行治疗瘙痒的患者数

>100万

潜在销售预期-安毕霉

安毕霉(两性霉素B脂质体): 缺乏免疫功能患者治疗严重性真菌感染的首选药物, 公司获台湾脂质体公司(TLC)授权其在中国内地的商业化权益

1st

等效原研

- 中国大陆目前暂无AmBisome®产品, 安毕霉已表现从完美的BE效果, 上市后将是国内**首个**以及**唯一**的原研等效的两性霉素B脂质体

BE

- 与两性霉素原药甚至其他脂质体相比, 吉利德原研AmBisome®可显著降低肾毒性和输液引起的寒颤发生率;
- 安毕霉与AmBisome®具有高度一致性:

● 整体血药浓度一致

● 包裹于微脂体药物血药浓度一致

● 未包裹药物血药浓度一致

● 化学及生产控制一致

5

5大优势

- 相比两性霉素原药或其他剂型品种, 安毕霉在制备工艺, 适应症, 安全性, 便利性等方面有显著优势

制备工艺高

- 唯一具备形成脂质双分子层所需的辅料, 可形成稳定的脂质双分子层

适应症广

- 严重全身性及/或深部真菌感染
- HIV患者隐球菌性脑膜炎
- 内脏利什曼病
- 中性粒细胞缺乏伴发热患者

安全性高

- 药物粒径小;
- 输注不良反应少、药物重新分布(肾内浓度低)和清除半衰期小

用法便捷

- 输注时间短
- 无需爬坡滴定

贮藏便利

- 无需遮光, 保存在原密封包装中;
- 无需冷藏, 保存温度25°C以下

审批进展:

CDE评审中

预计上市时间:

2021Q4/2022Q1

领域二：医美生发类产品



蔓迪-安全有效的外用脱发药物龙头



蔓迪2021年上半年销售收入

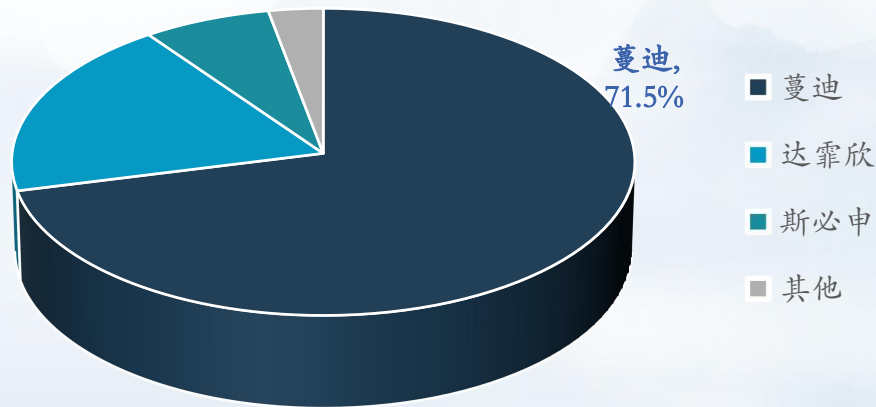
百万元



1

市场占有率首位

蔓迪市场占有率**71.5%**，稳居米诺地尔市场第一¹



电商平台 产品领域 排名 “618”战报



天猫

脱发白发

1

单品种登顶天猫医药馆OTC药品销售榜首



京东

皮肤用药

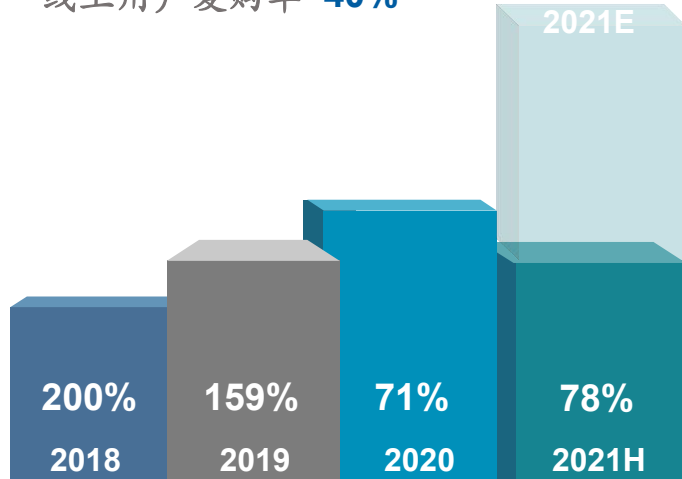
1

京东“618”OTC药品排名第8位

1. 市场占有率数据来源：CPA

蔓迪-三大渠道推动快速增长



院线	药店	电商										
收入增速: ~74%YOY 占收入比重~20%	收入增速: ~233%YOY 占收入比重~25%	收入增速: ~78%YOY 占收入比重~55%										
团队人员规模超过200人 活跃脱发专诊增至700家 预计21年推进至1000家活跃专诊 与雍禾植发形成战略合作	团队人员规模超过100人 管理团队来源全球领先跨国药企资深成员 已获互联网药店资格 合作的药店~4万家	线上触达人群1000万人/年, 客户超过200万人/年 线上用户复购率~40%										
	 渗透率 <10% 国内药店数超过55万家	 <table><tr><th></th><th>2018</th><th>2019</th><th>2020</th><th>2021E</th></tr><tr><td>Rate</td><td>200%</td><td>159%</td><td>71%</td><td>78%</td></tr></table>		2018	2019	2020	2021E	Rate	200%	159%	71%	78%
	2018	2019	2020	2021E								
Rate	200%	159%	71%	78%								

蔓迪-竞争优势





安全

- 20年医院使用历程考验，唯一获得FDA，NMPA及指南三大权威机构共同认证的外用生发药品



有效

- 专项“保护仓”工艺，常温保存保证米诺地尔稳定性；
- 德国博世进口生产线生产，高品质全自动化灌装



便捷

- 外用喷剂，相比植发无创伤，低风险；
- 即将上市泡沫剂，溶剂更温和，局部头皮附着力更强，使用依从性更好



OTC

- 稀缺资质，OTC品种购买渠道丰富，便捷
- 天猫 京东等头部平台首选合作伙伴

品牌	批准文号	OTC 资格	贮存条件
蔓迪	Y	Y	室温
品牌1	N	Y	20-25℃阴凉存放
品牌2	Y	N	常温
品牌3	Y	Y	不超过20℃

表 4 每种治疗方法的证据等级和推荐等级¹

治疗 方法	证据 等级	适用 人群	防脱 效果	改善 效果	安全性	推荐 等级
非那雄胺	1	男性 AGA	+++	++	+++	↑↑
螺内酯	4	女性 AGA	+/-	+/-	+	↑
米诺地尔	1	AGA	+++	++	++++	↑↑
毛发移植	2	AGA	-	+++	+++	↑
PRP	1	AGA	+/-	+/-	+	↑
LLLT	2	AGA	+/-	+/-	++	↑

注：好 ← 差
++++ -

1. 来源：《中国人雄激素性脱发诊疗指南》中获安全性，有效性最高推荐等级

蔓迪-预期展望



泡沫剂即将上市

国内独家，领先对手数个身位

- **溶剂** 配方升级，解决酊剂中丙二醇导致的头皮瘙痒问题
- 更好的附着力和 **定位** 性，药剂准确覆盖需要生发区域
- 对标原研泡沫剂型，数年内将保持国内 **独家** 品种
- 与酊剂产品 **区格** 定位，消费群体分层运营



市场空间

蓝海市场，百亿空间亟待开拓

- 目前覆盖的客户数

300万

- 目前客单价对应人均购买量

~2瓶

- 期望覆盖的客户数

10%渗透率 2500万

- 期望人均购买量

标准疗程半年 6瓶

三生脱发领域产品组合



全国患者总数					25000万人				
渗透率		0.4%	1%	2%	3%	4%	5%	10%	15%
价格 \ 渗透人数		100	250	500	750	1000	1250	2500	3750
1500		15	38	75	113	150	188	375	563
1000		10	25	50	75	100	125	250	375
600		6	15	30	45	60	75	150	225
300		3	8	15	23	30	38	75	113
100		1	3	5	8	10	13	25	38

领域三：CDMO业务



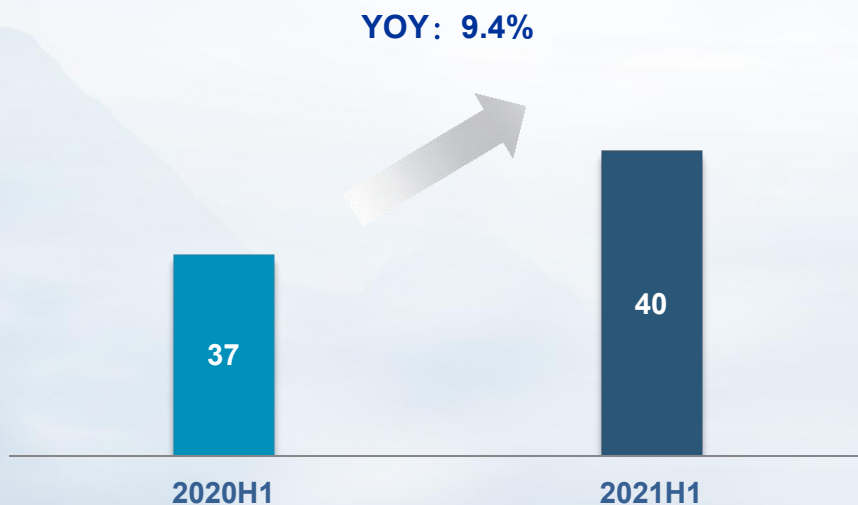
CDMO业务



集团CDMO业务已覆盖多家国内外知名药企和生物科技公司

CDMO业务2021年上半年收入

百万元



满足客户不同生产阶段的多样化需求



- 样品/结构分析检测
- 细胞建库及复苏
- 全套临床前CMC研究服务
- 原液生产纯化
- 物料方法建立
- 制剂生产
- 包材研究 等

CDMO基地分布



意大利
Sirton



70年制造、
生产、销售经
验

欧盟GMP认
证产线

服务客户包括
Mylan, 赛诺菲等
世界知名企业

提供冻干粉针、水针、预充针等制剂CDMO服务



广东松山湖生物医药产业园



4000万剂/年符合中美欧
GMP规范mRNA药品产线
覆盖从微生物发酵到质粒,
mRNA以及LNP脂质体生
产纯化全流程

北方药谷德生（沈阳）生物科技有限责任公司



500亩基地
总规划面积

110亩一期
工程占地面积

19.9万升一期规划产能

首批7.6万升
产能预计2022
年投产

2期建设规
划已启动

三生国健：大分子领域的“黄埔军校”



3.8万升大分子产能,
国内目前最大的生物药
产能基地



苏州基地计划建设超过
8000L符合中美欧GMP
规范的生物药CDMO产线

通过国内及海外多
国GMP认证及欧
盟QP审计

已为多家国内外知
名药企和生物科技
公司提供CDMO服
务

CDMO业务范围



提供全球化“端到端”的CDMO服务



- 大肠杆菌，酵母，哺乳细胞等多种表达体系细胞株开发
- 下游蛋白药物，mRNA，LNP脂质体等生产纯化

生产种类多样化

可生产药品类型



- 14L（工作体积）的生物反应器的生产线，用于样品制造；
- 50L规模用于工艺转移的工艺开发实验室；
- 350L和500L规模用于生产IND和临床I/II期样品
- cGMP无菌制剂灌装：液体，冻干和预充针剂型

产线规模和制剂类型多样化

- 总生物反应器规模超过20万升
- 具备国内稀缺的10KL不锈钢系统大规模生产技术
- 西林瓶包装冻干粉针和水针两用生产线，10ML水针产能5000万支/年
- 带有真空加塞功能的预充式水针生产线，1ml规格产能5000万支/年

原液线规模稀缺
制剂线配套完善

- 产品上下游及制剂的工艺开发与分析方法研发
- ICH指导下健全和系统化的质量管理体系
- 项目管理，技术转移，人员培训等配套支持

贯穿全产业链方法
开发和管理支持

CDMO产能逐步释放



01

三生国健（上海，苏州）

--中国抗体药物先行者，拥有生物药研发到生产全流程技术平台与生产管理经验

02

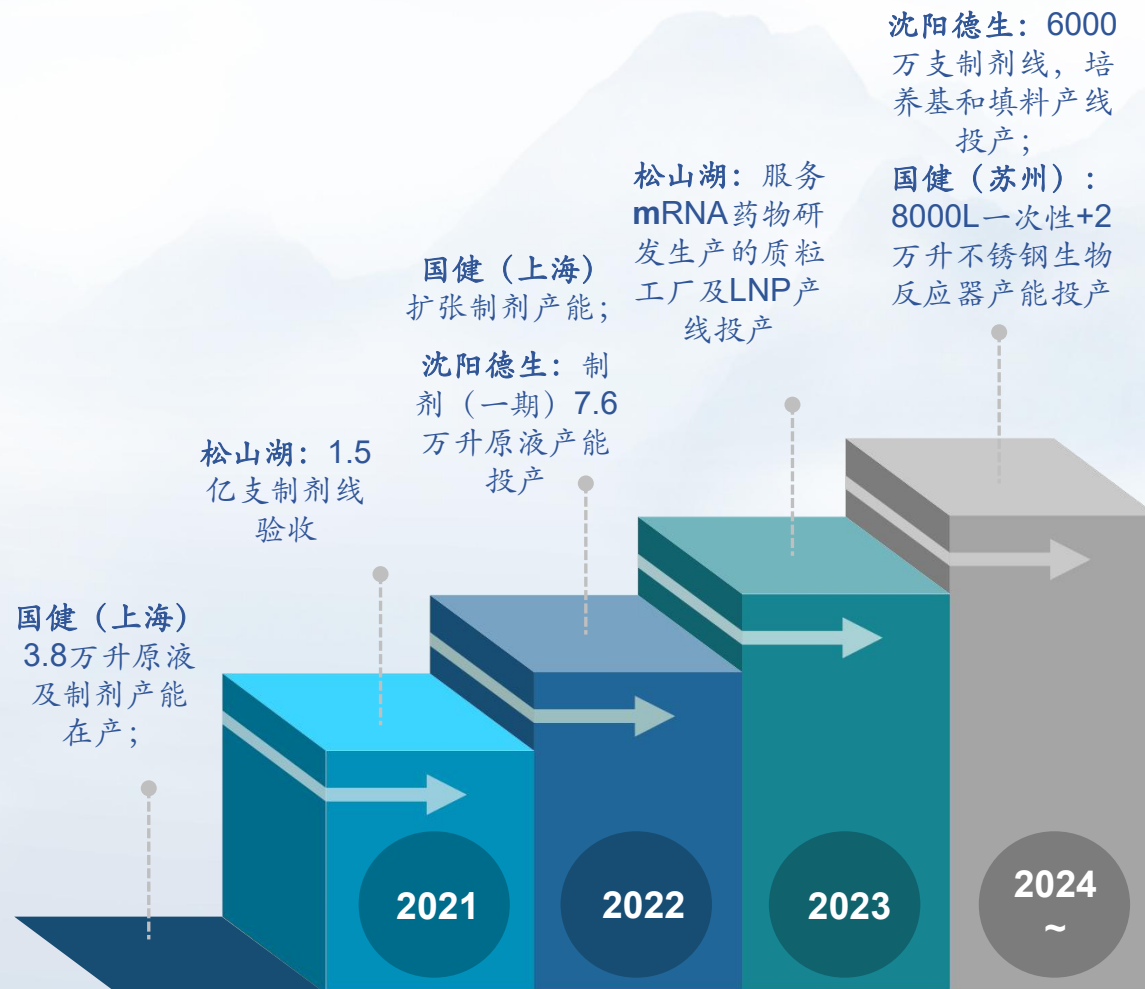
北方药谷德生（沈阳）

--规划建设成为符合中美欧GMP法规要求的生物药CDMO基地、生物制药原辅材料和耗材制造基地以及生物制药核心工艺装备基地

03

松山湖生物医药产业园（东莞）

--规划建设符合中美欧GMP规范的mRNA药品原液生产线，规划产能4000万剂/年；
--包含生产质粒相关的微生物发酵、质粒纯化、mRNA反转录与纯化、LNP脂质体制备纯化，制剂灌装等生产环节



CDMO竞争优势



高标准设施建设+成熟技术能力+低生产成本=长期竞争力护城河

01

建设水平

- 全球高标准设施建设，原液-制剂产线完整
- 硬件建设上前瞻性的规划和设计，预计未来十年工程技术和工艺技术水平仍国际领先
- 软件建设上广泛采用高度自动化的全密闭系统，力求实现无人化、无灯化操作

02

产能

- 总量超过20万升的发酵产能国内领先，后期建设进一步提升产能规模
- 涵盖10-12000L 不同产能规格，支持抗体，疫苗， mRNA核酸药物等不同药物各阶段研发生产
- 制剂产线合计超过2.5亿剂的产能，包括水针，粉针和预充针等生物药主要制剂形态

03

成本

- 国内稀缺的万升级规模化产能提升单位成本竞争力
- 基础产能利用率保障刚性成本分摊
- 培养基、层析填料等关键原材料具有自产能力且质量得到充分证明,大幅降低生产成本

04

技术

- 团队多年大分子研发生产积累的成熟技术与工艺体系
- 全流程高标准自动化生产和质控系统
- 支持单抗，融合蛋白，双抗， mRNA核酸药物等多种生物药从研发到大规模商业化生产的全流程技术与工艺

05

服务

- 严格的知识产权保护规范
- 灵活的业务合作与结算模式
- 支持客户全方位的线上监管



新药研发

03 ▼

三生国健 总裁
首席科学官
朱禎平 博士



研发进展



- **302H (抗HER2抗体, 伊尼妥单抗)**

- 联合抗EGFR抗体 602 治疗直结肠癌 IND批准
- 联合抗PD1抗体 609A 乳腺癌新辅 IND递交
- 联合抗CD47融合蛋白 IMM-001 实体瘤IND递交

- **304R (抗CD20抗体)**

- III期临床核查完成, 报告总结中

- **609A (抗PD1抗体)**

- 美国/中国I期临床患者入组完成
- 递交多个 II/III期联合用药IND 申请, 治疗包括乳腺癌, 肝癌, 胃癌, 软组织肉瘤等

- **602 (抗EGFR抗体)** 临床II期入组 > 50%

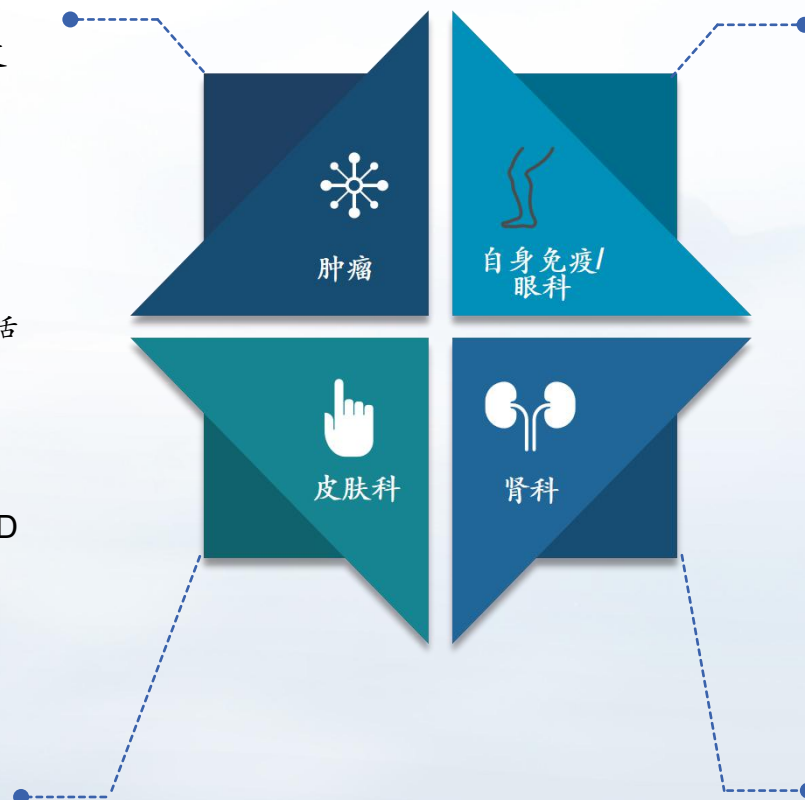
- **612 (抗HER2抗体)** 获得IND, I期入组准备

- **705 (抗PD1/HER2双抗)** 获得美国FDA IND 批准; 中国 IND递交

- **706 (抗肿瘤双抗)** 中国 pre-IND 递交

- **617 (抗PSGL1抗体)** 中国 pre-IND 递交

- **MN709 (米诺地尔泡沫剂)** III期临床试验患者入组完成; 数据总结中



- **601A (抗VEGF抗体)**

- AMD, DME I期临床结束; III期方案准备中
- BRVO II期入组完成; CRVO及 CNV II期入组中

- **608 (抗IL17A 抗体)** I期临床结束; II期入组中

- **610 (抗IL5抗体)** I期临床结束; Ib/II期入组准备中

- **611 (抗IL4Ra抗体)**

- 美国健康者 Ia试验完成
- 中国患者Ib入组准备中

- **613 (抗IL1b抗体)** 获得IND, I期入组开始

- **SSS17 (HIF117)** I期临床试验患者入组中

- **SSS06 (长效促红素)** II期入组完成; III 期方案讨论中

- **RD01 (长效促红素)** II期入组中

- **特比澳** 儿童ITP适应症III期入组中; 慢性肝病Ib/II期准备入组

TORAY

Remitch 完成III期桥接临床, 达到预设目标; 计划2021年4季度递交NDA

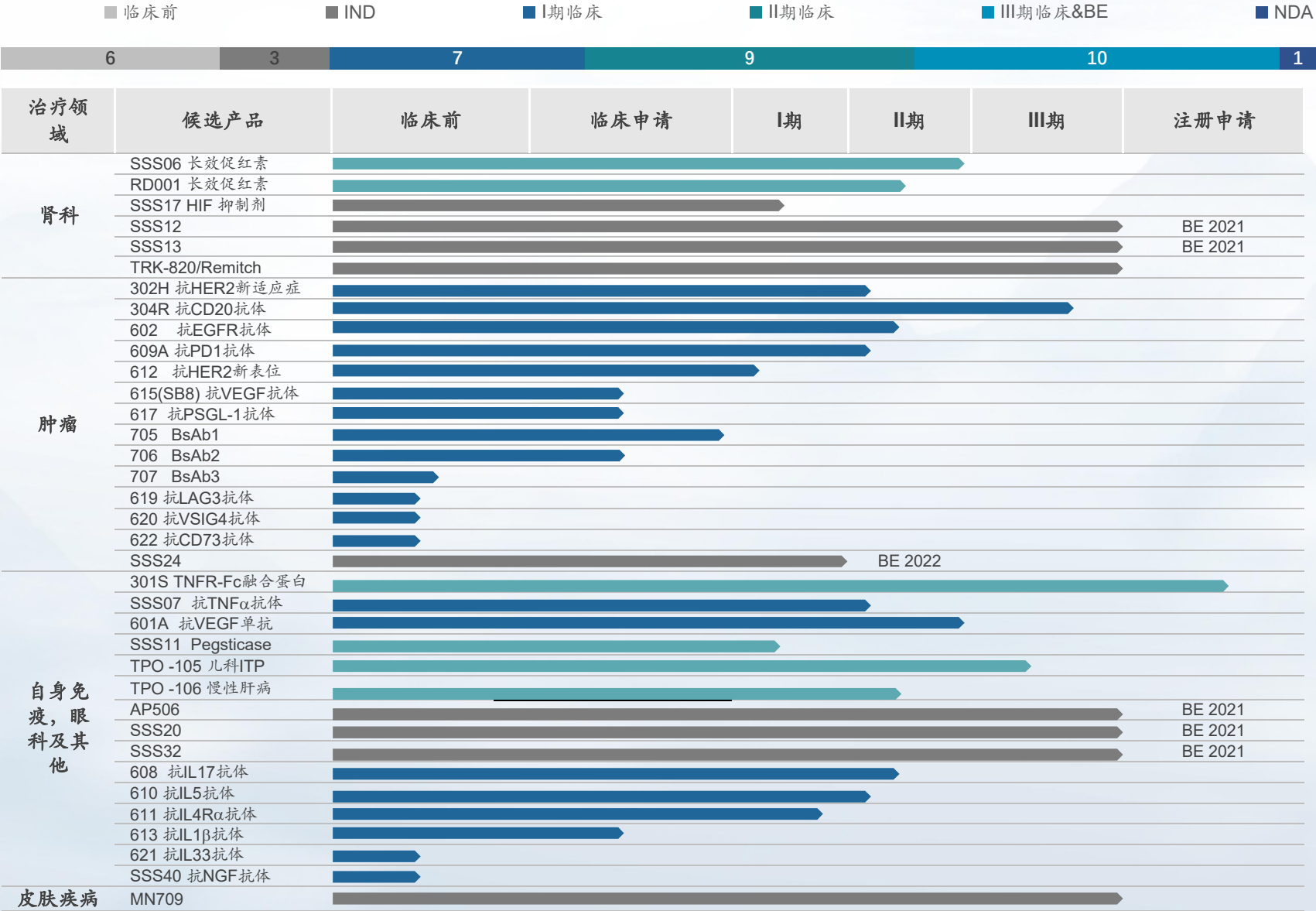
Selecta Biosciences

Pegsiticase 美国III期临床试验中

tlc

两性霉素脂质体 ANDA中国NMPA 审评中

研发管线



- 小分子药物
- 抗体药物
- 其他生物药



产品	靶点	适应症	临床前	临床申请	临床I期	临床II期	临床III期
304R	CD20	非霍奇金淋巴瘤					
602	EGFR	结直肠癌					
302H	HER2	HER2 阳性实体瘤					
609A	PD1	NSCLC, 胃癌及肝癌					
615	VEGF	多种癌症					
612	HER2	乳腺癌及胃癌					
705	BsAb1	转移性乳腺癌及胃癌					
706	BsAb2	实体瘤					
707	BsAb3	实体瘤					
617	PSGL-1	多种癌症					
619	LAG3	多种癌症					
620	VSIG4	多种癌症					
622	CD73	多种癌症					

自主双抗平台开发
有效避免错配
中美双报

围绕HER2靶点的多元化开发策略



自身免疫及其他生物药管线



超过14个生物药品种处于临床前和临床开发阶段

临床前：2个

申报及临床阶段：7个品种

5

5

1

1

临床I期

临床II期

临床III期

申报上市

治疗领域	产品	靶点	适应症	临床前	临床申请	临床I期	临床II期	临床III期	申报上市
自免	301S	TNF α	RA, PS, AS						
	SSS07	TNF α	RA, AS, 溃疡性结肠炎						
	610	IL5 α	哮喘, 慢阻肺						
	613	IL1 β	多种自身免疫疾病						
	621	IL33	哮喘, 慢阻肺						
	608	IL17A	PS, AS, 银屑病关节炎						
	611	IL4R α	特应性皮炎, 哮喘						
	SSS40	NGF	骨关节炎, 癌痛						
肾科	TPO	MPL	儿童ITP						
	TPO	MPL	肝病引起的血小板减少症						
	SSS06	EpoR	CKD相关贫血						
	RD01	EpoR	CKD相关贫血						
	SSS11	Uric Acid	高尿酸血症, 痛风						
眼科	601A	VEGF	多种眼科疾病, AMD, DME, RVO, CNV						

研发品种聚焦全球“重磅炸弹”

608

靶向IL-17A 的全新氨基酸序列
同靶点品种苏金单抗2020全球
销售约40亿美元

611

靶向IL-4Ra的全新氨基酸序列
中美双报
同靶点品种度普利尤单抗2020
全球销售超40亿美元

610

针对IL-5的全新抗体可变区序列
国内首家申报, 国内尚无同类
上市
同靶点品种美泊利单抗2020全
球销售超12亿美元

601A

全球多中心临床
4项适应症临床推进中, 眼科相
关领域全面覆盖

小分子产品组合



肾科



艾曲泊帕 (SSS20)

- 口服治疗ITP，与特比澳形成协同
- 预计报产：2022年

罗沙司他 (SSS38)

- 口服促红素，与益比奥形成协同
- 预计报产：2022年

碳酸司维拉姆 (SSS13)

- 口服治疗高磷血症
- 2020年已报产

盐酸西那卡塞 (SSS12)

- 口服治疗甲亢
- 预计报产：2021年

自免



阿普斯特 (AP506)

- 口服治疗银屑病关节炎
- 原研国内尚未上市，仿制药第一梯队
- 协同品种：益赛普
- 预计报产：2021年

托法替布 (SSS32)

- 口服治疗类风关
- 协同品种：益赛普
- 预计报产：2021年

肿瘤



曲氟尿苷替匹嘧啶(SSS24)

- 口服治疗结直肠癌
- 协同品种：SB8
- 预计报产：2022年

皮肤



米诺地尔(MN709)

- 泡沫剂型
- 协同品种：蔓迪
- 预计报产：2021年

阿普斯特 (AP506)

- 银屑病适应症
- 协同品种：益赛普
- 预计报产：2021年

国际化合作



肿 瘤



- 贝伐珠单抗类似药SB8中国权益



- 合作开发靶点巨噬细胞靶点VSIG-4、PSGL-1，三生负责大中华地区¹的开发和商业化



- 合作开发5种多特异性抗体，三生负责大中华地区¹的开发和商业化



- CAR-T细胞疗法的合作开发和商业化推广

其 他



- 两性霉素脂质体中国权益



- AI眼科早期筛查项目合作

1. 大中华地区包括中国大陆及港澳台地区

肾 科



- 将痛风及高尿酸血症尿酸酶药物Pegsiticase 美国权益授予Selecta



- 肾病及血透引起的瘙痒症小分子治疗药物Remitch中国权益

基因治疗



- 参股全球领先的眼科基因治疗公司Gensight，其核心品种已于欧洲申报上市

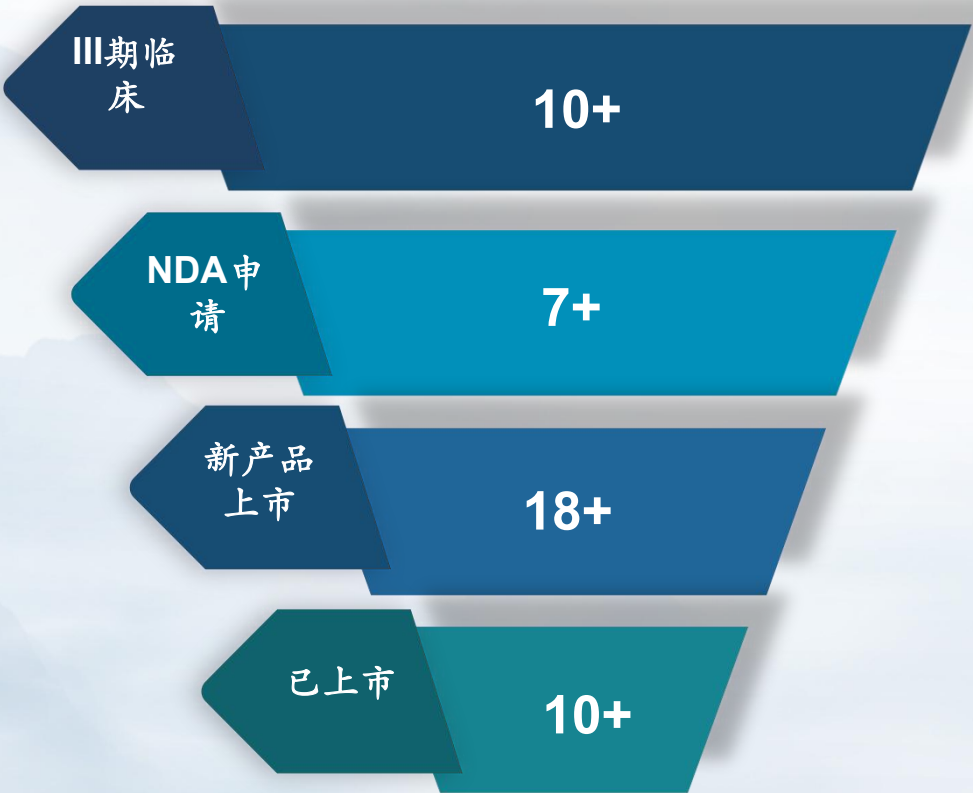


- 与全球领先的内耳疾病新型疗法公司Sensorion合作，获得其产品大中华区域优先购买权

研发展望



2025年所处阶段（预估）：



601A (RVO/CNV)	612	613	705,706,707	617	VSIG-4	SSS17
预估销售峰值 (亿元)	16 ¹	10	30	30	10-20	- 20 ²

601A (DME)	602	609A (中)	610	611	RD001	SSS06	以及更多可能品种
16 ¹	5	15 ³	15	30	20 ²	20 ²	

特比澳 ⁴	Remitch	301S	304R	615	608	609A (美)	601A (AMD)	等6-10个小分子药
-	-	-	10-13	6	15	15 ³	16 ¹	

特比澳	益比奥	蔓迪	益赛普	赛普汀	健尼哌	Ampholipad	以及其他现有上市品种
50	20 ²	10	30	15	2	15	

1. 601A所有适应症总销售峰值；
2. 促红素类品种合计销售峰值
3. 609A中美所有适应症合计销售峰值
4. 特比澳儿科及肝病适应症

研发基地



沈阳研发中心-生物药/化学药



上海研发中心-生物药



深圳研发中心-生物药



杭州研发中心-化学药



杂交瘤技术平台

动物免疫、细胞融合、自动化高通量筛选及抗体表征分析等关键技术环节



抗体及蛋白工程综合平台

分子构建平台+
蛋白表达及纯化平台+
生物活性平台



蛋白质表征分析平台

国际一流结构表征硬件平台，满足抗体类药物研发及申报结构表征需求

GMP

原液的中试工艺开发及临床用药GMP生产平台

原液的中试工艺开发及临床用药GMP生产平台



关键生产原材料技术平台

培养基技术平台
+Protein A亲和层析填料技术平台



生物大分子药物制剂开发平台

高浓度抗体、双抗等大分子药物注射液制剂开发经验

研产销的一体化生物药物平台

国家级抗体药物国家工程研究中心
“十三五”重大新药创制专项支持

600+

名经验丰富的科学家

70+

项国家专利

36+

项候选产品

24+

种国家一类新药



财务回顾

04 ▼

首席财务官
王飞 先生



主营收入连续5年保持增长，毛利率持续保持80%以上



总收入



毛利



母公司拥有人应占纯利



同口径调整后正常化归母净利润



研发占比持续提升，CDMO资本开支持续增加



销售费用

亿元



销售费率 (%)	36.4	35.6	36.9	36.7	36.1	36.1	37.1
----------	------	------	------	------	------	------	------

管理费用

亿元



管理费率 (%)	10.8	8.4	6.9	12.7	8.1	5.5	5.4
----------	------	-----	-----	------	-----	-----	-----

研发费用

亿元



研发费率 (%)	8.7	6.9	7.9	9.9	10.6	9.4	11.1
----------	-----	-----	-----	-----	------	-----	------

CDMO项目

资本开支

亿元

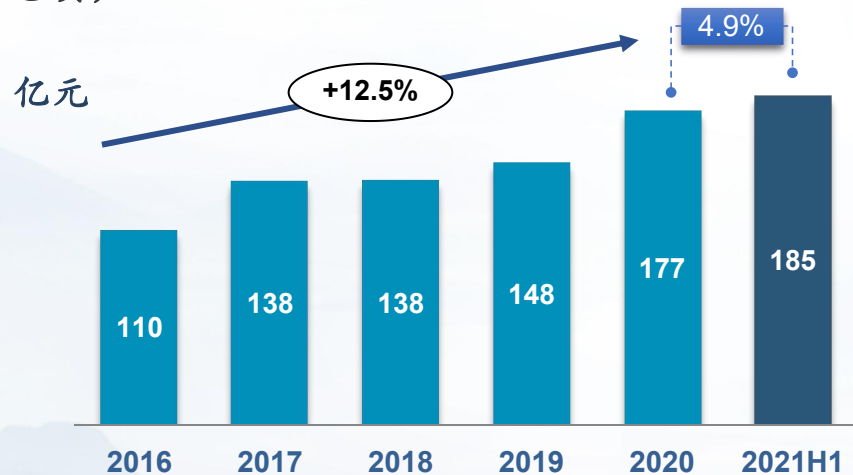


累计支出 (亿元)	0.1	0.3	0.8	2.6	8.1	10.9
-----------	-----	-----	-----	-----	-----	------

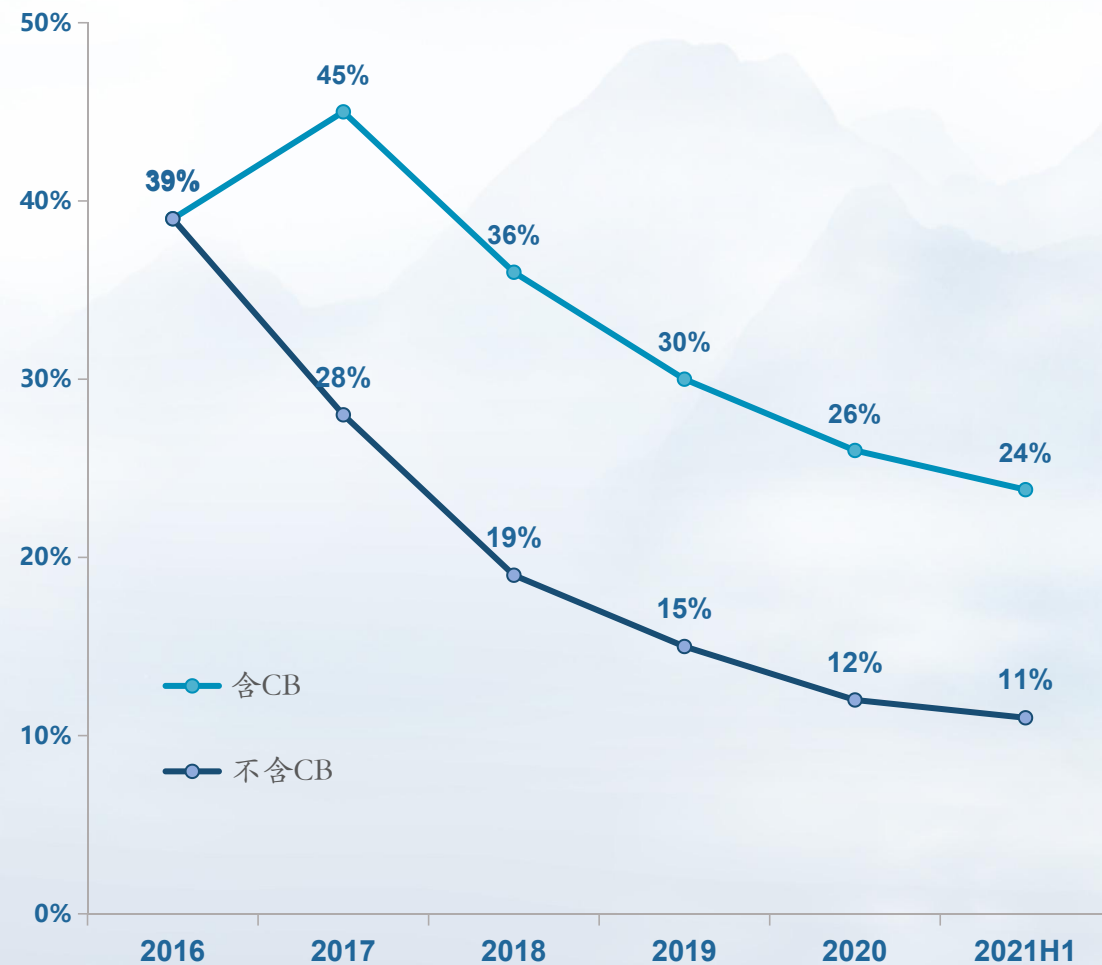
总资产及净资产增加，负债率持续降低



总资产



资产负债率



净资产



现金流情况优秀，现金资产储备充裕



经营性现金流

现金资金（含理财）



亿元

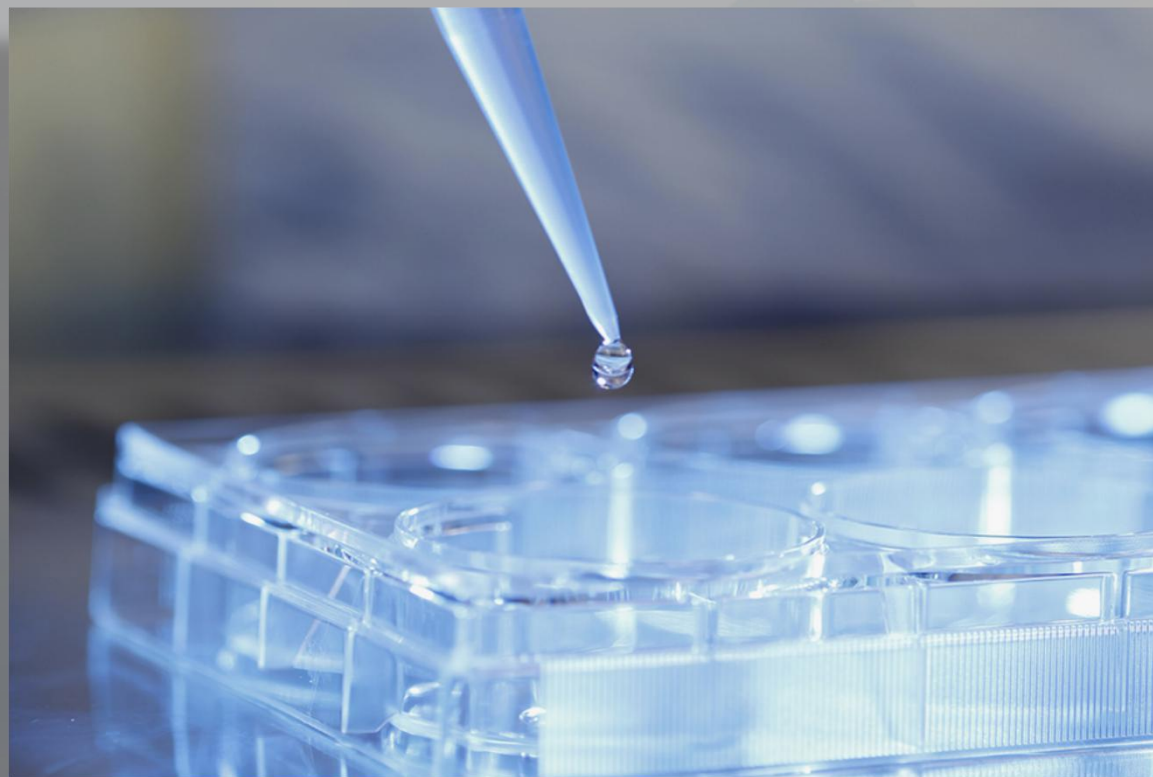




问答环节

05 ▼

管理层团队





THANKS

3SBio Inc. (1530.HK)
Investor Relations
ir@3sbio.com

珍爱生命 · 关注生存 · 创造生活
CHERISH LIFE CARE FOR LIFE CREATE LIFE