



2021年度业绩公告路演

2022年3月28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 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



01

业绩亮点

董事长兼首席执行官
姜竞 博士

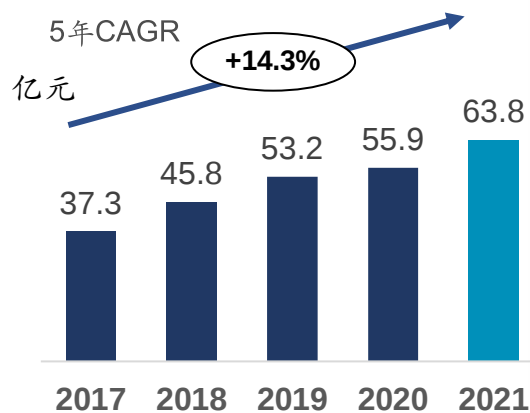


2021年业绩摘要



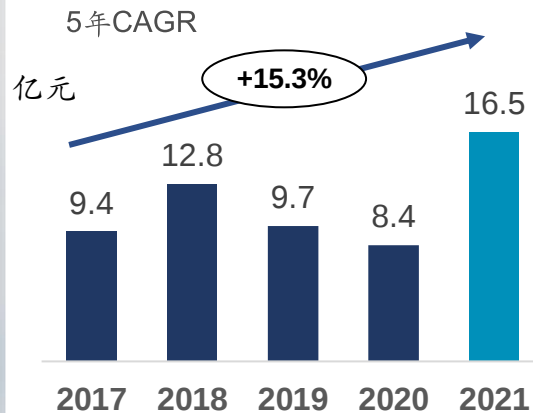
收入

63.8亿元，同比增长**14.2%**



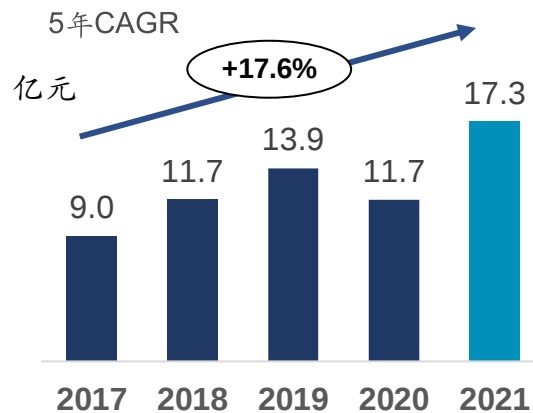
归母净利润

16.5亿元，同比增长**97.6%**



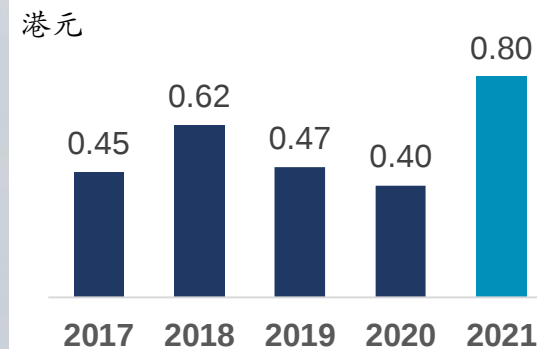
正常化归母净利润

17.3亿元，同比增长**48.1%**



每股收益

0.80港元，同比增长**97.1%**



2021年工作亮点



生物制药

- 核心品种销售额**持续增长**
- **特比澳** 销售增长**12%至31亿元**
- **促红素**销售额**11亿**，同比增长**15%**
- **益赛普**销售额回升至**7.9亿**，增长**28%**
- 获得2020年度中国医药工业工业百强第**51**名，上升5个席位



新药研发

- **NDA受理3项**：MN709（米诺地尔泡沫剂），Remitch（盐酸纳呋拉啡口崩片）；益赛普预充针（301S）
- **III期临床进展2项**：特比澳（儿科）；长效EPO(SSS06)
- **II期临床进展8项**：长效EPO(RD-01)；IL-17抗体(608)；IL-5抗体(601)；VEGF单抗（601A）；EGFR单抗(602)；Her-2单抗(302H)等

外部合作：

- **PD-1**特定联合疗法（肿瘤免疫疗法syncrovax）的全球权益授权给美国Syncromune公司，公司将获得总计数亿美金的首付款+里程碑付款+其他激励

- **蔓迪**销售收入同比大幅增长**64%至6亿元**，毛发类产品销售收入同比大幅增长**65%**
- “618”、“双11” 单品**登顶**阿里健康大药房OTC销售额榜首；京东大药房皮肤类**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期临床试验成功，提交CDE申报并获受理



毛发健康



CDMO

- 全年实现服务收入**1.1亿元**，内地服务收入同比大幅上升
- 独立运行的CDMO服务平台“**上海晟国**”品牌正式揭幕，**上海张江基地**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
- **广东三生（松山湖基地）**产能1亿支制剂线（包括独立的西林瓶和预充针）完成安装与调试；年产8000万剂mRNA核酸药物项目和质粒生产已完成土建工作和内部设计

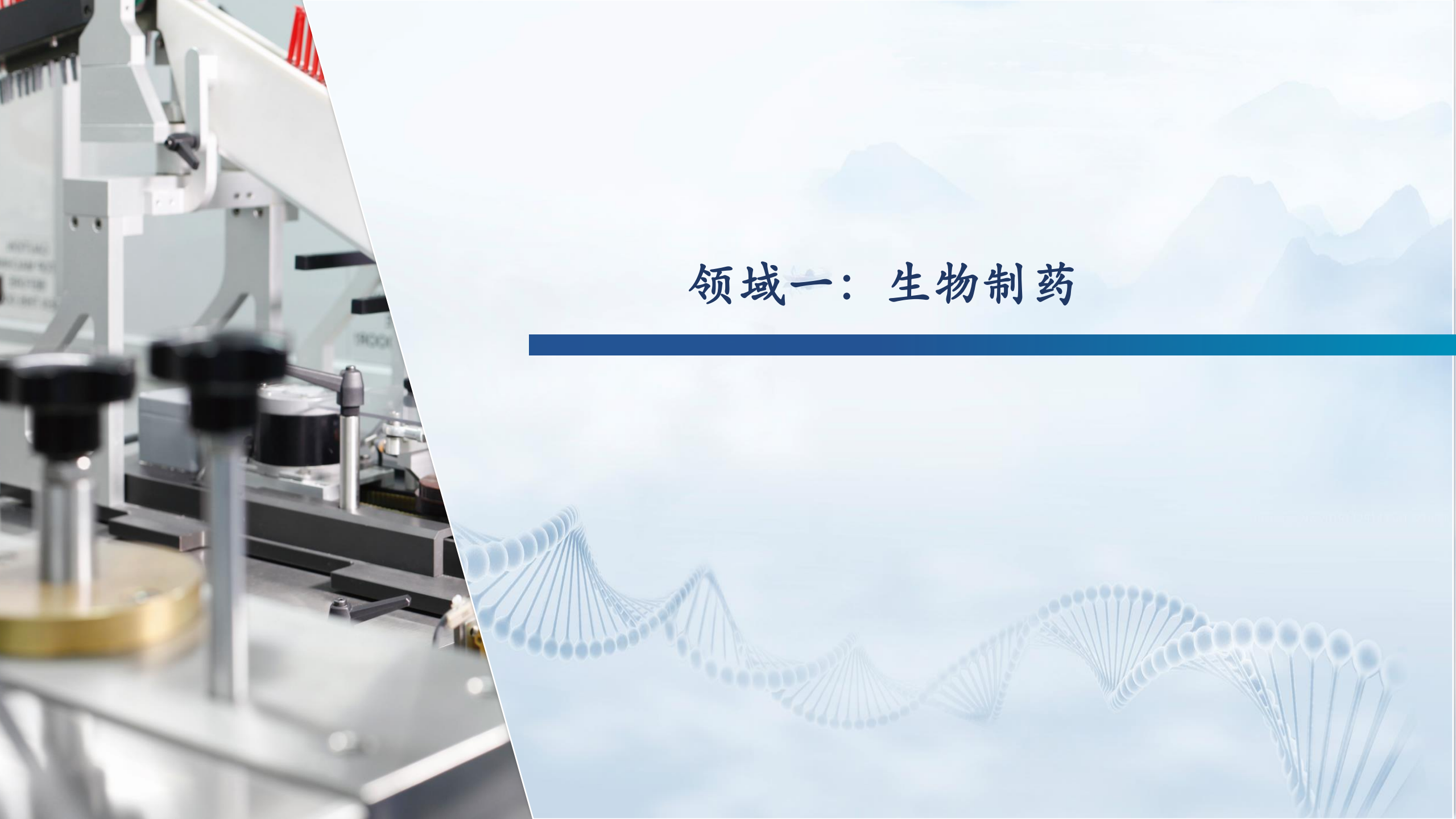


02

业务概况

董事长兼首席执行官
姜竞 博士





领域一：生物制药

核心产品持续稳健增长



特比澳

重组人血小板生成素注射液



促红素

重组人促红素注射液(CHO细胞)



益赛普

注射用重组人II型肿瘤坏死因子受体抗体融合蛋白



其他生物药

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）



核心生物药收入

持续增长至**51**亿元，
销售占比80%

同比增长16%，来源于：

- 特比澳的持续取代和渗透率提升；
- 促红素产品多方位增长；
- 益赛普以价换量
- 新产品上市持续放量等

特比澳—全球唯一商业化重组人血血小板生成素



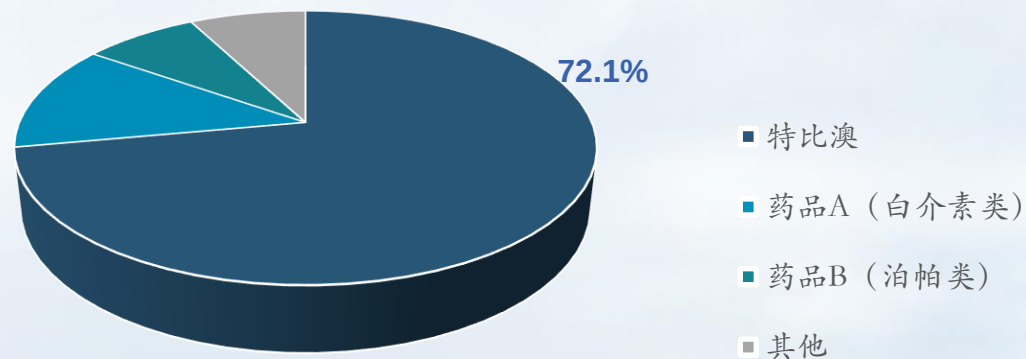
特比澳2021年销售收入



1

市占率首位

以销售额计市占率**72.1%**¹，继续居于升血小板药物市场首位



1. 数据来源：IQVIA 2021年1-12月，市场总量包含重组人血血小板生成素，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

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 (CLDT)	II期临床			●	

安全，高效的临床优势显著

01

全人源化结构

在哺乳动物细胞中表达的正确、完整修饰的重组人血小板生成素，与天然TPO极为相似，免疫原性低

02

独家CIT适应症

满足数百万肿瘤患者用药需求

03

临床快速起效

满足住院患者短期升血小板的临床需求，不良反应较少

04

充足的产能保障

原液和制剂充足的产能供应，支持放量需求

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

特比澳-持续增长空间明确



31%

现有疗法取代与渗透

医院覆盖数量不断增加，临床对白介类药物用量占比提升至31%，仍有取代空间

2018

- 准入医院数量 <2000家

19%

临床渗透率

31%

临床渗透率

- 准入医院数量 >4000家

2021

预期适应症扩展

预计NDA申报: 2024

预计NDA申报: 2022Q2

适应症扩展

儿童ITP

- 患者数: 1.3万/年¹
- III期临床入组完成
- 未有针对性药品获批，获批后独家品种

CLDT

肝病引起的血小板减少

- 患者数: 35万+/年²
- II期临床入组即将完成
- 解决安全性问题，临床大量患者需求带来更大市场空间

1.数据来源: 儿童原发性免疫性血小板减少症诊疗规范

2.数据来源: 李冰,陈国凤. 慢性肝病患者血小板减少原因及治疗研究进展[J]. 人民军医,2014,57(9):1024-1025,1030. 数据测算方法: 肝硬化患者中血小板减少至低于5万, 需进行侵入性操作的人群

促红素-益比奥 & 赛博尔双品牌



促红素2021年销售收入

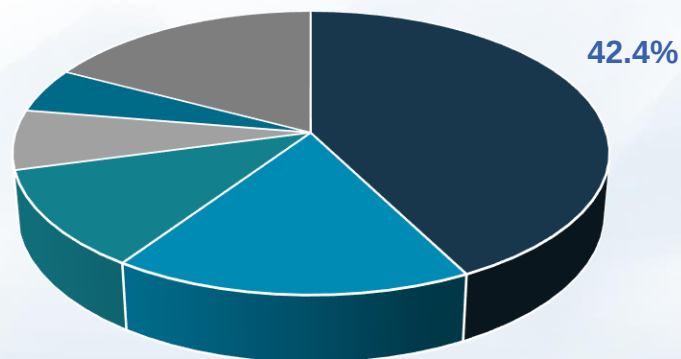
百万元



1

市占率首位

两品种市占率**42.4%**，稳居EPO产品市占率第一



- 益比奥+赛博尔
- 促红素A
- 促红素B
- 促红素C
- 促红素D
- 其他

促红素-预期展望



36%

渗透率

80万+群体，10%年增长率



10%

治疗率

400万+肿瘤化疗患者，
贫血治疗率极低



40%

增长率

基层市场销售增长强劲

肾性贫血标准提升

- 终末期慢性肾病患者数 350万人¹，7成透析患者基本会伴随贫血，治疗率仅有不到四成；
- 2021年卫健委将肾性贫血的血红蛋白质控标准提升至110g/L²，用药需求进一步增加

非肾突破增长瓶颈

- 化疗引起的贫血（CIA）患者群体数量200-300万，癌性贫血的治疗率不足10%
- 2019年CIA适应症纳入医保，肿瘤相关贫血成为增长点

基层渗透快速增加

- 基药目录推动基层医疗机构足量用药意愿提升
- 益比奥、赛博尔满足基药覆盖的全部3个规格³
- 基层市场增速提升至~40%

1.数据来源：CNRDS 2020

2.卫健委《2021年质控工作改进目标的函（国卫医质量便函[2021]51号）》

3.数据来源：《国家基本药物目录》（2018年版）促红素规格包括2000IU，3000IU和10000IU

益赛普-国内首个上市的TNF- α 抑制剂



以价换量：收入重回增长

2020Q4
自主降价 **50%**

2021销售额7.9亿元¹，
同比上涨**28%**

2021
销量同比增长
90%

预期展望：下沉开拓广阔基层空间

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

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**3700**余家医疗机构

基层市场

2021覆盖**670**余个县级市场，**900**多家县级医院

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%**



Remitch-即将上市的透析瘙痒症治疗独家品种

日本肝肾疾病瘙痒指南一线用药

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

2018
合作引入

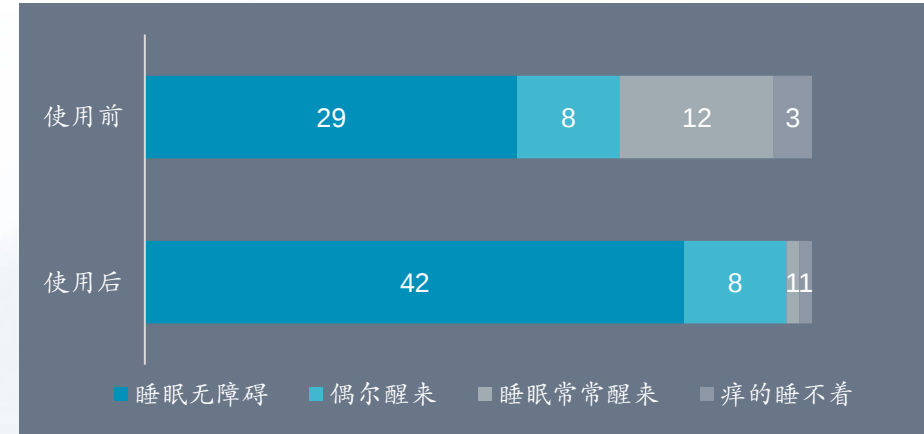
2019
临床获批

2021
临床成功

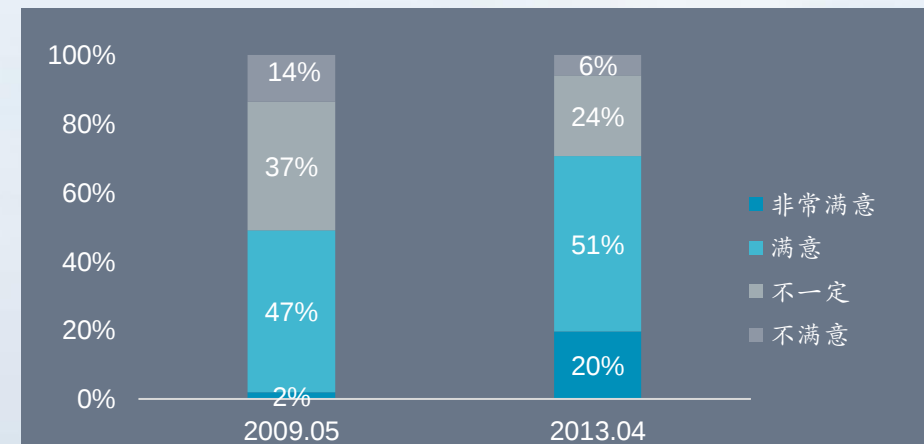
2022
申报上市

- 2018年三生制药与日本东丽 (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
- 临床试验证实, Remitch:
 - 持续缓解难治性瘙痒有效率80%以上;
 - 无成瘾性, 80%患者不再出现睡眠障碍
- 获批后将是国内首个治疗透析瘙痒的药物品种

服用盐酸纳呋拉啡后**80%**的患者无睡眠障碍



服用盐酸纳呋拉啡后治疗满意度¹达**71%**



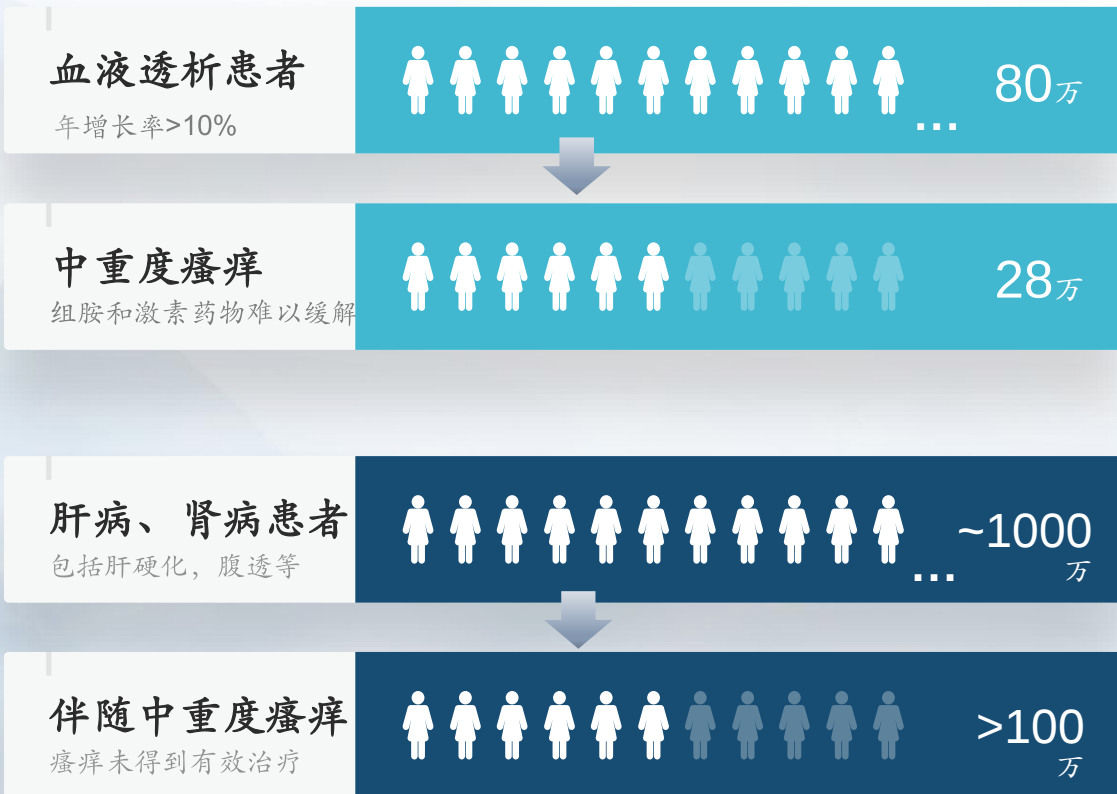
1: 满意度指满意和非常满意指标合计例数



Remitch-预期展望

聚焦肾科百万患者的未满足临床需求

Remitch国内潜在适应症市场:



国内瘙痒症未满足需求:





领域二：毛发健康



蔓迪-安全有效的外用脱发药物龙头



蔓迪销售收入

百万元

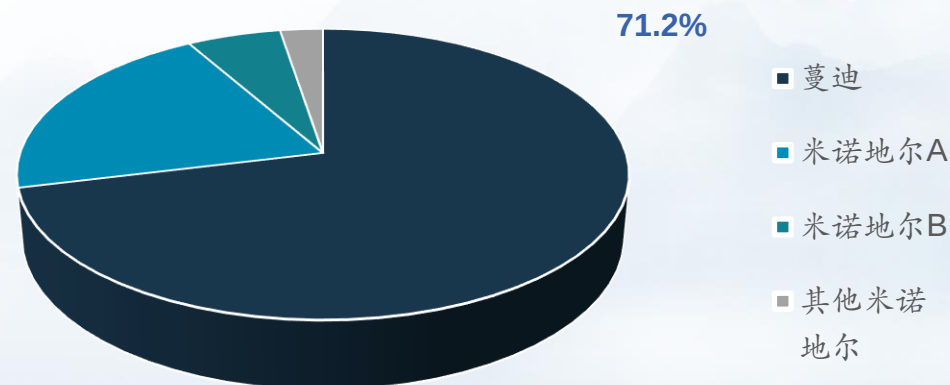


1. 市占率数据来源: CPA

1

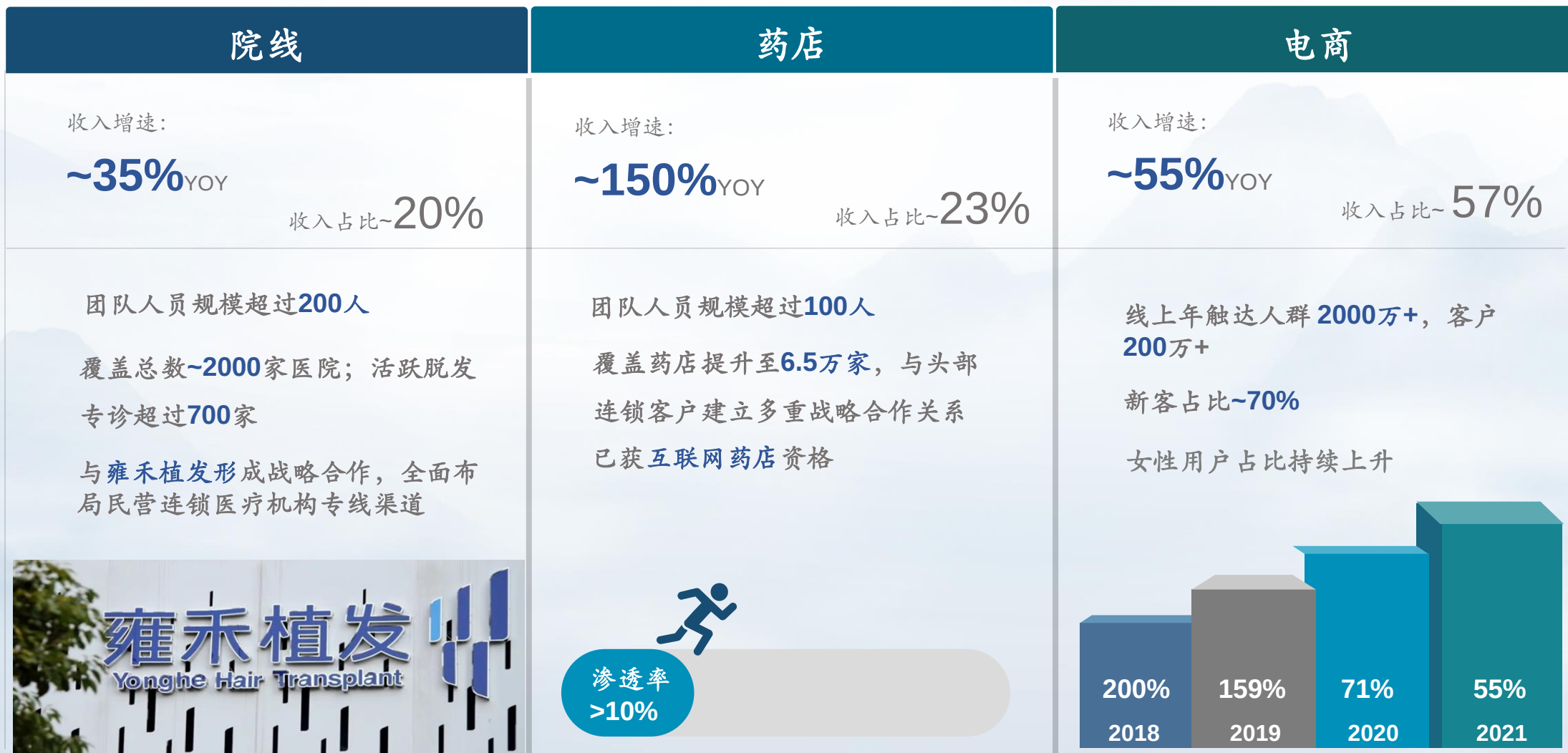
市占率首位

蔓迪市占率**71.2%**，稳居米诺地尔市场第一¹



电商平台	产品领域	排名	“双十一”战报
	天猫 OTC	1	单品种登顶双十一天猫OTC药品销售榜首
	京东 非处方药	5	京东“双十一”非处方药排名第5位
	京东直播 大药房	1	京东大药房直播间“双十一”强势夺冠

蔓迪-三大渠道推动快速增长



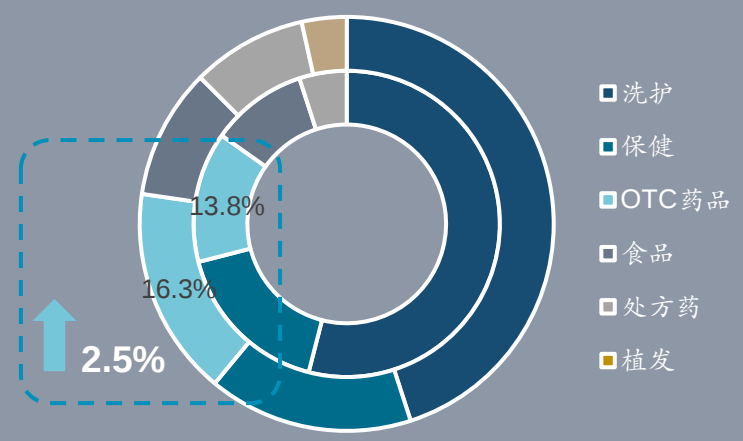
蔓迪-竞争优势



米诺地尔-唯一科学有效外用防脱生发药品

- 米诺地尔获《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
- 群体年轻化提升消费理性程度

中国脱发细分品类市场份额变化



- 01 对比保健类产品更科学有效
- 03 覆盖脱发轻中重度各阶段男性和女性群体

- 02 对比植发手术更经济安全
- 04 纳入植发治疗流程，是植发后市场的重要环节

蔓迪-品牌质量优异

- 经过3版工艺优化，拥有BPS专利技术，稳定的室温保存能力和适合头部皮肤的酸碱度
- 全自动化产线，无接触操作
- 国内独家泡沫剂，配方升级，更适合敏感群体

国内在售米诺地尔产品对比

品牌	批准文号	OTC资格	贮存条件 ¹
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℃

1. 来源：药品说明书

蔓迪-预期展望



毛发矩阵渐成规模

丰富毛发品种，提升便利性增强使用粘性；向生活品类渗透，扩大覆盖人群

蔓迪
单月装，疗程装



非那雄胺
代理销售，同为
脱发指南一线用
药



蔓迪 女士小白瓶
女性单月装
用量



蔓迪 洗发水
向毛发相关生
活场景渗透



蔓迪 Pro 便携装
10mL小容量，配
置多种刷头



蔓迪 小密梳
上药、养护一
体智能工具



市场空间广阔

蓝海市场，百亿空间亟待开拓

• 目前覆盖的客户数

300万

• 期望覆盖的客户数

10%渗透率 2500万

• 目前客单价对应人均购买量

~2瓶

• 期望人均购买量

标准疗程半年 6瓶

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-全球客户的一站式服务商



CDMO业务2021年收入

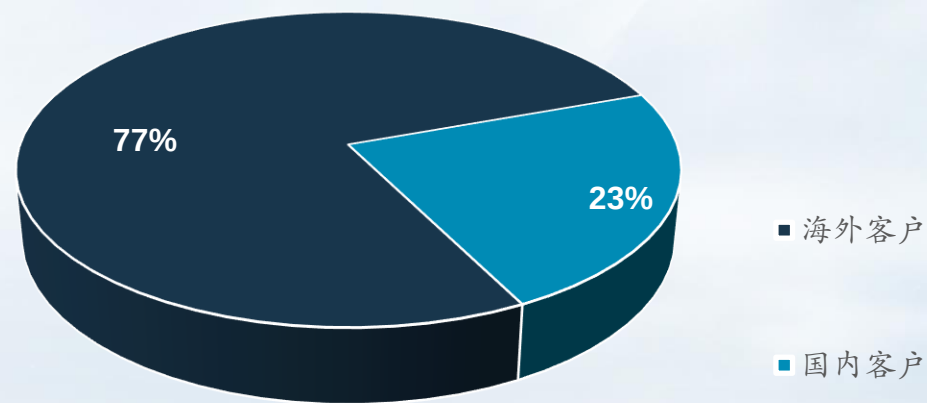
百万元



1

海外客户收入占比超7成

以欧洲子公司Sirton及其他海外客户许可收入构成集团CDMO业务海外收入；国内客户收入大幅增长



CDMO-竞争优势



完善的技术转移流程

数十个各阶段项目转移经验，结合公司经验，加速开发进度



丰富的项目管理经验

高效的项目工作统筹管理、进度管理，提升项目运行周转率



成熟的申报经验

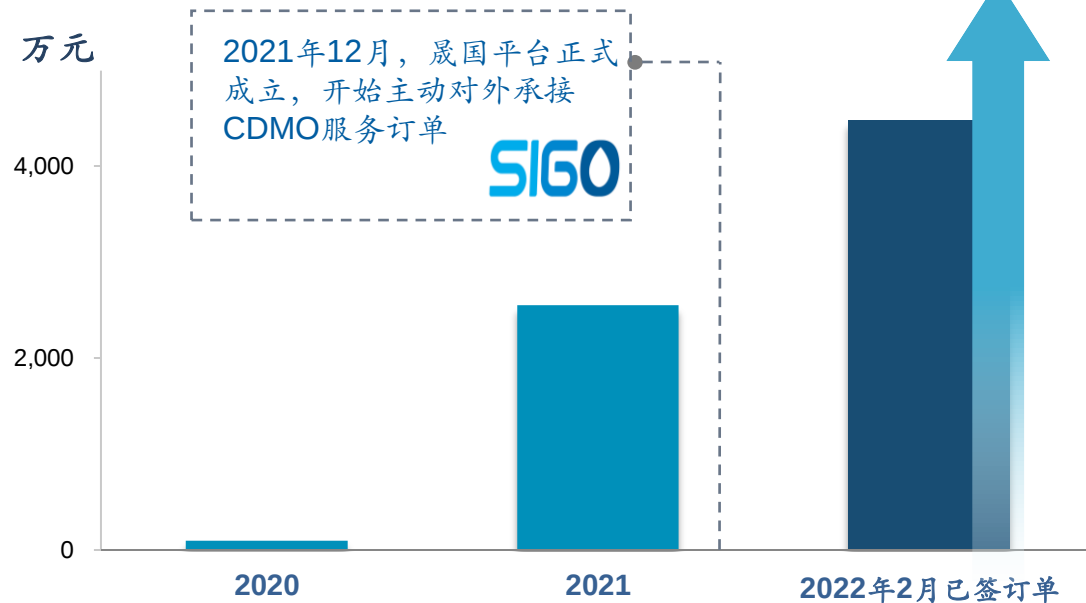
业内稀缺的临床后期及上市申报注册服务经验，来源于多个药品上市经验



国产化供应链

提早布局培养基，亲和填料等产业链上游国产化，提供自主可控，高性价比的CDMO服务

生物药研发服务收入¹快速提升



1. 生物药研发服务收入指集团CDMO业务中除技术转让及海外子公司Sirton收入以外的部分

CDMO-全球化基地布局



集团CDMO版图

- 致力于生物药、基因治疗和细胞治疗的研究、开发、临床和商业化服务
- 成功打通所有流程中的关键环节，致力于创新药物从DNA到上市提供真正的一站式服务

意大利 Sirton

制剂

服务客户包括Mylan, 赛诺菲等世界知名企业



上海张江基地

生物药

依托三生国健的专业生物药体系，大分子研发制造领域的“黄埔军校”



沈阳德生基地

生物药

一期19.9万升的大规模产能建设中，单罐万升发酵规模，自产培养基及层析填料



上海晟国基地

生物药

计划建设生物药CDMO全球研发中心，综合型孵化器，全进口线制剂产能



广东三生基地

生物药 基因治疗 细胞治疗
建设中的生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



苏州三生基地

生物药 细胞治疗

计划建设超过8000L符合中美欧GMP规范的生物药CDMO产线



CDMO-预期展望





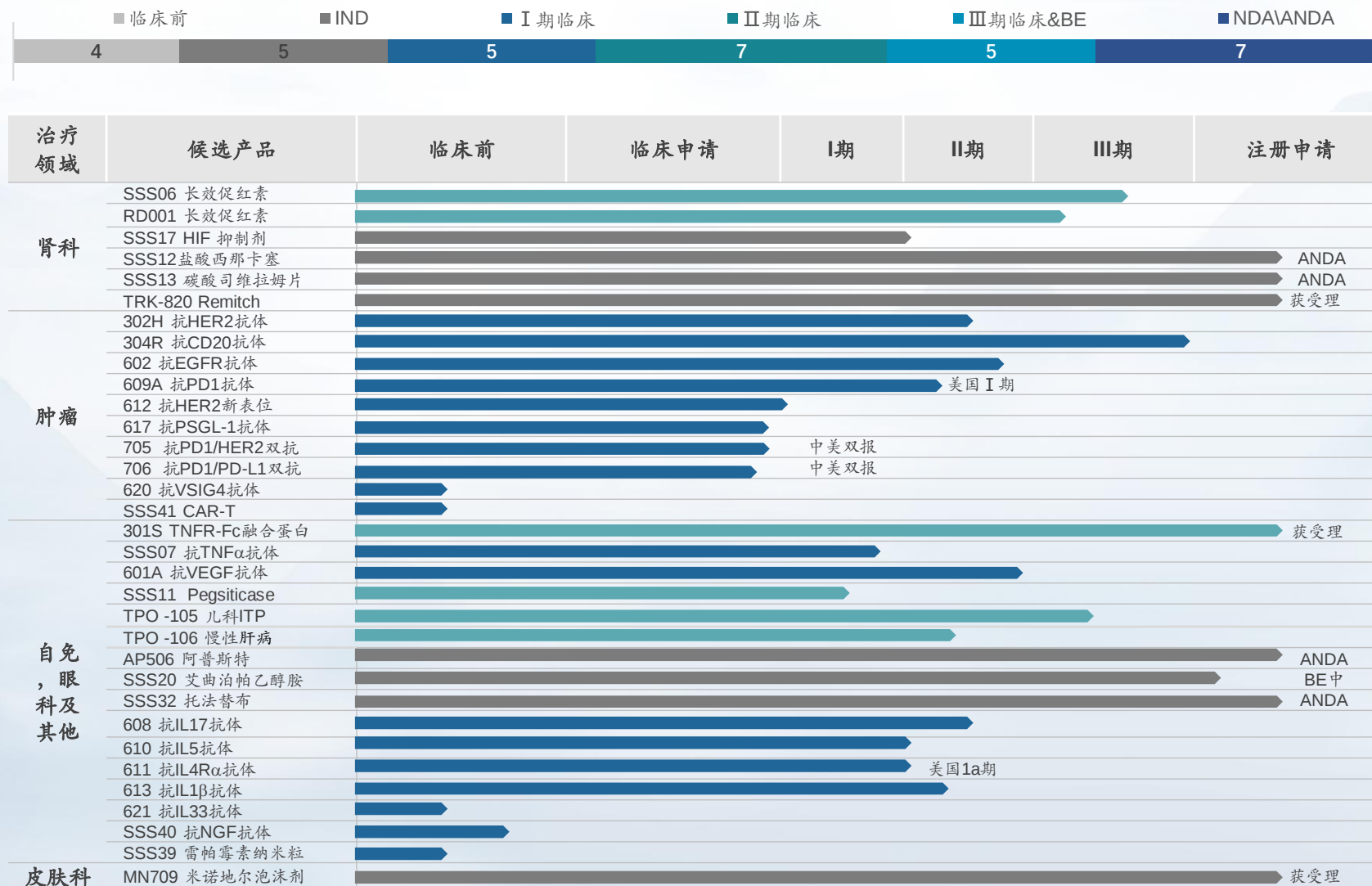
03

新药研发

集团首席科学官
朱楨平 博士



研发管线



■ 小分子药物

■ 抗体药物

■ 其他生物药

研发进展



304R 抗CD20抗体（非霍奇金淋巴瘤） 完成Ⅲ期临床核查

602 抗EGFR抗体 Ⅱ期临床中

302H 抗HER2抗体 Ⅱ期临床中

612 抗HER2新表位 临床获批

609A 抗PD-1抗体 国内Ⅱ期临床中，美国完成Ⅰ期临床

617抗PSGL-1抗体 获批临床

705 抗PD-1*HER2双抗 中美双报获批临床

706 抗PD-1*PD-L1双抗 中美双报获批临床



肿瘤

SSS11 尿酸酶（急性痛风） 国内Ⅰ期临床中

MN709（米诺地尔泡沫剂） CDE已受理

601A 抗VEGF抗体（AMD\DME） Ⅱ期临床中

601A 抗VEGF抗体（BRVO\CRVO\pmCNV）

Ⅰ/Ⅱa期临床中



毛发、眼科及其他



自身免疫

301S TNFR-Fc融合蛋白 CDE已受理

608 抗IL-17抗体（PsO） Ⅱ期临床中

608 抗IL-17抗体（SpA） 申报IND

SSS07抗TNF-α 抗体（RA） 申报二期临床

611 抗IL4Rα抗体（AD） 国内Ⅰb/Ⅱ期临床中，美国完成Ⅰa期临床

613 抗IL-1β抗体 Ⅰb/Ⅱ期临床中



肾科

TPO-105（儿科ITP） Ⅲ期临床中

TPO-106（慢性肝病） Ⅰb/Ⅱ期临床中

SSS06 长效EPO（双周制剂） Ⅲ期临床中

RD01 长效EPO（月制剂） 完成Ⅱ期临床

SSS17 HIF抑制剂 Ⅰ期临床中

TRK-820（盐酸纳呋拉啡口崩片） CDE已受理

研发策略-风险和效率平衡



在可控的成本上平衡风险和效率



- 特点：高风险，研发周期长，收益高
- 优势：合作外部资源；自主抗体发现平台；动物造模实力，可控成本中实现深度研究



- 特点：成药性明确，风险小，周期短，回报率高
- 优势：大量自主知识产权的单抗储备；成熟开发平台；完整团队



- 特点：机理清楚；成药性，临床获益不明确；研发周期长，风险高
- 优势：细胞信号通路和机理研究国内外人才；丰富的大分子成药研究经验；包括复杂分子

重点项目介绍：

	706	617	621
适应症	实体瘤	实体瘤	慢性阻塞性肺病
机理	免疫调控	免疫调控	免疫调控
特点	1.应用了自主研发的 (CLF ²) platform	1.特异性的筛选出调控M2 to M1 抗肿瘤抗体	1.定点突变优化序列，大大增加表达量
	2.运用共同轻链，没有重轻链错配	2.不结合N端PTM，不阻断L-selectin，降低潜在毒性	2.突变后，抗体热稳定性明显提高
	3.作为四价抗体，保持了对双靶的affinity和 avidity	3.能特异性激活抗肿瘤免疫反应	3.序列优化后，PK明显延长
	4.稳定性基本与单抗相当，直接用单抗工艺生产	4.能多种属交叉，方便临床前毒理药效研究	4.体内外活性优良
	5.理化性质和热稳定性极佳		
	6.选取IgG4 并引入S228P突变，降低毒性风险		

临床策略-加速推进自免管线临床进展



立足国内自免及炎症领域的未满足临床需求

01

我国20岁及以上人群哮喘(Asthma)患病率**4.2%**，患病人数达到**4570万**；
--- 2019年发表在Lancet上的大规模CPH Study（中国成人肺部健康研究）

02

中国慢性阻塞性肺病(COPD)患者人数约**1亿**
---2018年发表在Lancet的中国慢性阻塞性肺病(COPD)的流行状况与危险因素研究

03

中国特异性皮炎患病人数2019年约**6150万**，2030年将达到6590万；
---数据来源：Frost & Sullivan

04

中国高尿酸血症患病人数约为**1.77 亿**，痛风患病人数约为**1466万**
--- 《中国高尿酸血症与痛风诊疗指南（2019）》

自免领域管线策略：

已有产品适应症覆盖
RA、AS、PS

产品管线拓展，
努力构建
FIC/BIC品种

在研管线新增适应症覆盖
特异性皮炎、慢性鼻窦炎、
中重度哮喘、急性痛风关节炎、sJIA ...



自免管线重点品种上市预期：

项目	适应症	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
608 (IL-17A)	银屑病	NDA				
	中轴型脊柱关节炎SpA			NDA		
610 (IL-5)	嗜酸性粒细胞哮喘				NDA	
611 (IL-4R)	成人特异性皮炎		NDA			
	鼻窦炎		NDA			
	儿童/青少年 特异性皮炎				NDA	
613 (IL-1β)	急性痛风性关节炎			NDA		

自免管线重点品种



608-中重度斑块状银屑病

靶向IL-17A 全新氨基酸序列

- 608是一种采用DNA重组技术在CHO细胞中表达的单克隆抗体；
- 是靶向IL-17A 的全新氨基酸序列

安全性好、药效显著

- 安全性和耐受性良好；
- 1期健康人的数据提示：半衰期长（可支持每月1次给药），暴露量和剂量呈良好的线性关系，无免疫原性发生；
- 疗效数据与依奇珠单抗、苏金单抗相当

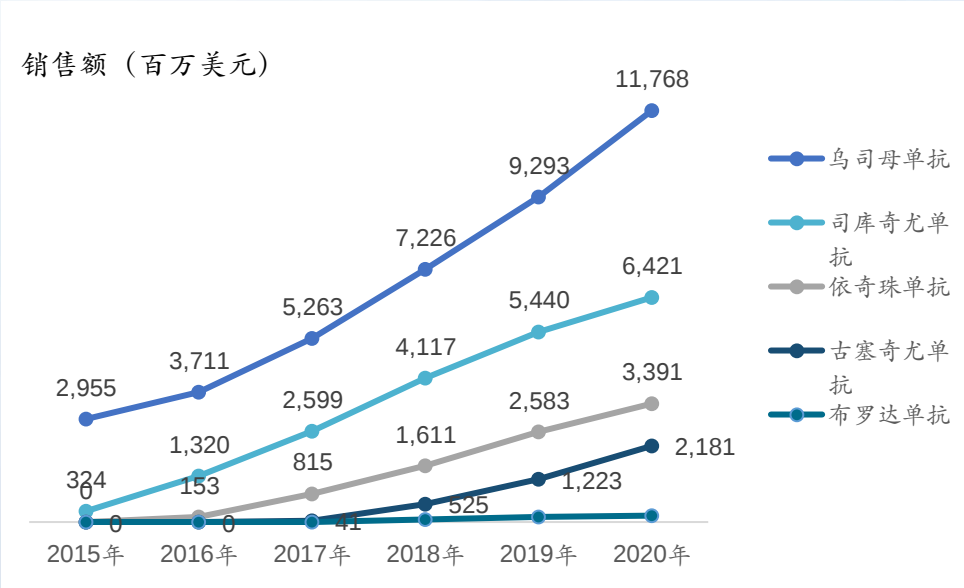
发病率高、市场规模大

- 患病率约**0.47%**，中国银屑病患者人数达**650-700万/年**；
- 大约**70%~80%**的银屑病患者是斑块型，市场潜力大，全球销售市场份额逐年增加；
- IL-17靶点单抗类药物在银屑病患者人群中疗效显著，国内外临床治疗地位逐年升高

608 PsO适应症国内研发排名位于第3位

	代号	靶点	申办方	研究人群	Pre-or IND	I	II	III	NDA/上市
1	SHR1314	IL-17A	恒瑞医药	PsO				招募中	
2	GR1501	IL-17A	重庆智翔	PsO				招募中	
3	SSGJ-608	IL-17A	三生国健	PsO			招募中		
4	JS005	IL-17A	上海君实	PsO			招募中		
5	LZM012	IL-17A/F	珠海丽珠	PsO			未招募		
6	HB0017	IL-17	华博生物	PsO		未招募			

银屑病各生物制剂全球销售额情况



自免管线重点品种



610-嗜酸性粒细胞性哮喘

靶向IL-5的全新抗体可变区序列

- 采用DNA重组技术，自主研发的全新序列重组人源化IgG1型单抗；
- 直接与IL-5结合来阻断其与EOS表面上的受体α链之间的作用，有效的抑制气道嗜酸性粒细胞性炎症反应，降低急性发作的风险

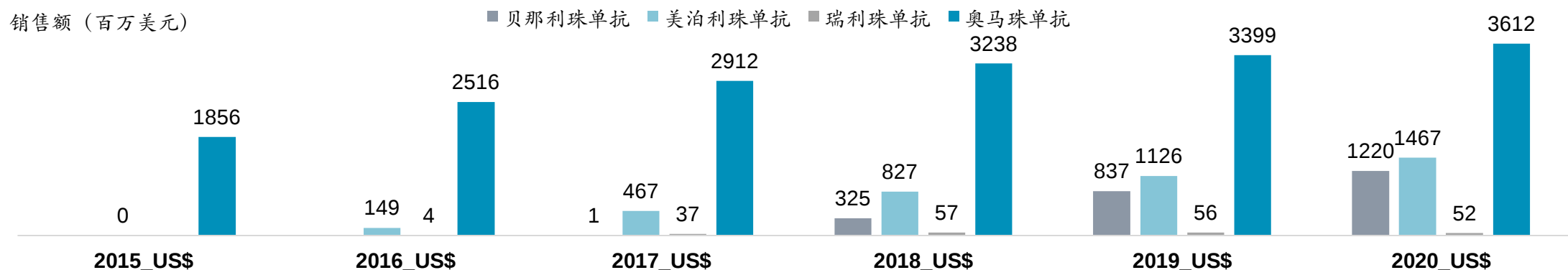
安全性好，PK线性关系显著

- 安全性和耐受性良好，未见ADA阳性；
- 已完成健康人1期数据结果提示：半衰期长，暴露量和剂量呈良好的线性关系，PK特征与美泊利单抗比较类似

发病率高、市场规模大

- 2019年《柳叶刀》上发表的文章¹显示，中国20岁及以上人群哮喘患病率4.2%，**患病人数达4570万**，远超以往估计；
- 全球具有哮喘适应症的生物制剂2020年销售额达63亿美元；目前国内唯一哮喘生物制剂奥马珠单抗（抗IgE），**610国内研发排名第一**

销售额（百万美元）



国内首家申报IL-5靶点单抗，领先优势明显

产品代码	靶点	适应症	申办者	pre-IND/IND	临床1a期	临床Ib期	临床II期	临床3期	NDA	上市
610	IL-5	嗜酸性粒细胞哮喘	三生国健		入组中					
SHR-1703	IL-5	嗜酸性粒细胞哮喘	江苏恒瑞		尚未入组					

1. 《中国成人哮喘流行状况、风险因素与疾病管理现状》

自免管线重点品种



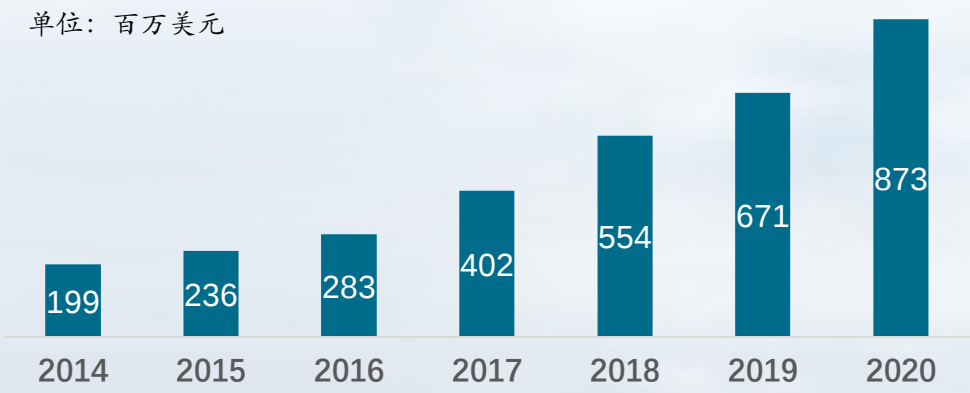
613-急性痛风性关节炎

靶向IL-1β全新抗体	安全性好，PK线性关系好	发病率高、存在巨大的未满足的临床需求
- 采用DNA重组技术在CHO细胞中构建、表达获得的重组抗IL-1β人源化单克隆抗体； - IL-1β是急性痛风发作关节炎症的关键介质，靶向抗IL-1β治疗是治疗急性痛风性关节炎的有效选择	- 在中国健康受试者完成的研究结果。数据提示：安全性和耐受性良好； - PK特征：半衰期长，暴露量与剂量呈现良好的线性关系； - 已有数据未发现ADA阳性病例； - 非临床和临床结果提示与卡纳单抗比较类似	全球：来自亚洲、欧洲和北美的基于人群的研究报告显示，该病发病率为0.6至2.9/1000人/年，成人患病率为0.68%至3.90%； 中国：目前患病率为1%~3%，痛风患者超过8000万，正以9.7%的年增长率迅速增加；大部分痛风患者会反复急性发作； ACR、EULAR及中国指南：均提示疼痛反复发作、常规药物无法控制的难治性AG患者，可考虑使用IL-1拮抗剂

IL-1β靶点目前国内仅三家布局，竞争格局良好

靶点	申办方	产品名称	适应症	IND	I	II	III
IL-1β	长春金赛	金纳单抗	急性痛风性关节炎	招募中			
	三生国健	613	急性痛风性关节炎	招募中			
IL-1R	交晨生物	注射用重组人白介素-1受体拮抗剂	痛风性关节炎（间歇期）	招募中			

卡纳单抗历年销售数据



数据来源：insight数据库

国际化合作



国际研发合作



- 在肿瘤免疫治疗领域已选取PSGL-1靶点(617)和VSIG-4靶点(620)的单克隆抗体作为两个授权产品，公司负责在中国大陆、台湾、香港和澳门的开发和商业化
- VTX-0811已获FDA批准，预计2022年1Q开展Ia/Ib期临床试验，中国IND已于1月获受理。



- 基于Numab的技术平台开发和商业化一系列用于癌症治疗的新型多特异性抗体
- 已选取NM28作为首个授权产品（NM28是潜在最优的靶向MSLN的CD3 T cell engager，主要用于治疗间皮瘤）

国际注册/临床试验

已上市产品在海外市场的注册上市

- 益赛普已累计获得15个国家的上市许可，并在多个国家积极开展注册工作

自主研发创新品种积极开展国际临床试验

- 目前在研产品中，609A、611、705、706项目在积极开展中美双报/临床试验

自主研发品种积极寻求国际合作机会

- PD-1(609A)用于特定联合疗法（肿瘤免疫疗法syncrovax）的全球权益授权给美国Syncromune公司，公司将获得总计数亿美元的首付款+里程碑付款+其他激励
- Pegisticase美国III期临床试验中，三生提供海外原液供应合作

研发平台



四大基地，五大平台：覆盖药物发现、开发、注册、临床、生产全流程

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



双抗及多抗平台

- 多功能
- 新机理
- 成药性好，利于生产（如CLF²双抗平台）



多功能融合蛋白平台

- 基于机理，开创新功能
- 形式多样



抗体成熟及功能优化平台

- 人源化
- 理化性质优化
- 亲和力成熟
- 功能扩展和优化



抗体筛选平台

- 利于开发研究新靶点
- 方便，快捷，成本可控的研究新机理



临床前动物体内药效平台

- 方便，快捷，成本可控
- 按需设计实验，便于深挖机理
- 小鼠、大鼠、兔多物种，多种实验方案



04

财务回顾

首席财务官
王飞 先生



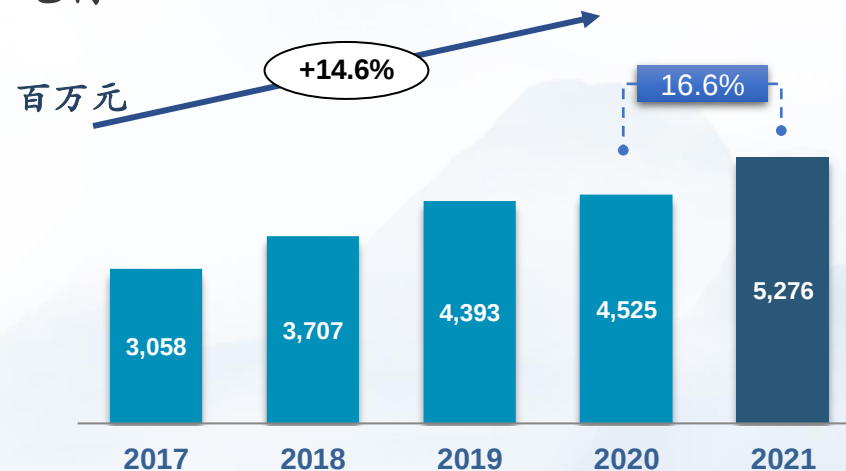
主营收入连续5年保持增长，毛利率持续保持80%以上



营业收入



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



收益具有显著吸引力



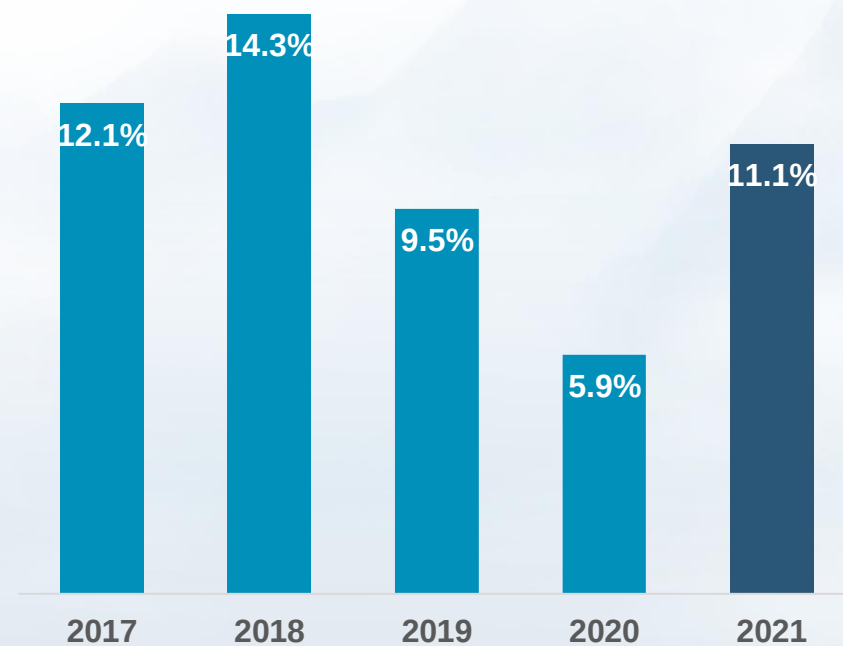
每股收益（港币）

港元

同比增长**97.1%**



ROE

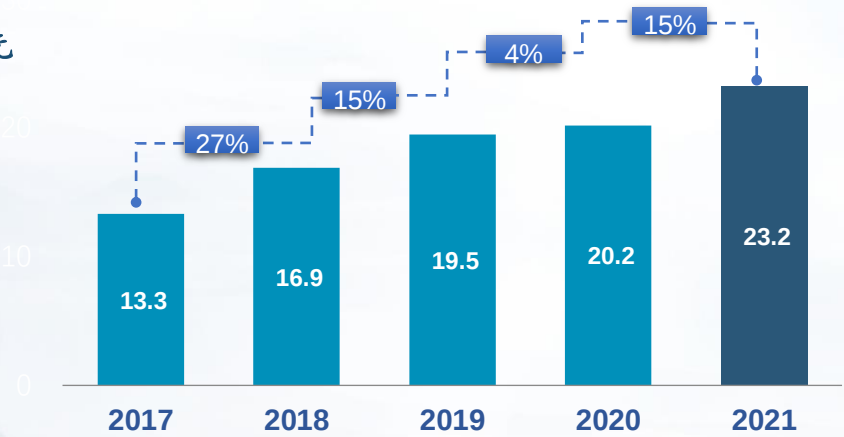




研发占比持续提升，三费控制合理

销售费用

亿元



销售费用率 (%)	35.6	36.9	36.7	36.1	36.4
-----------	------	------	------	------	------

研发费用

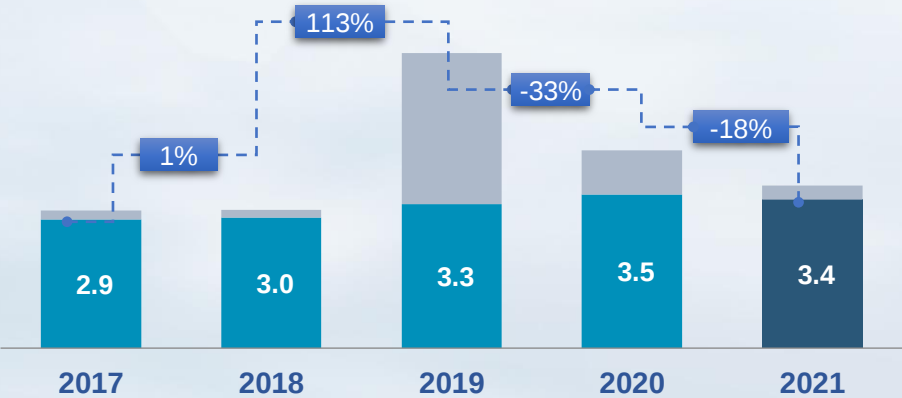
亿元



研发费用率 (%)	6.9	7.9	9.9	10.6	11.8
-----------	-----	-----	-----	------	------

管理费用

亿元



管理费用率 (%)	8.4	6.9	12.7	8.1	5.8
-----------	-----	-----	------	-----	-----

■ 股权激励费用

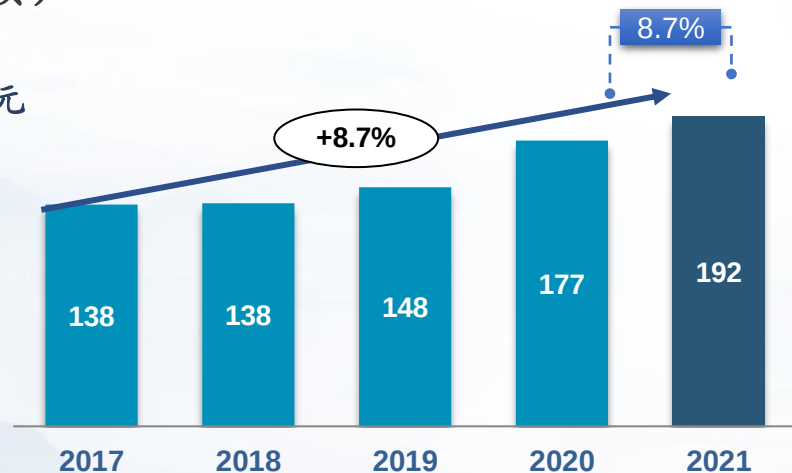
■ 正常化管理费用

总资产及净资产增加，负债率持续降低



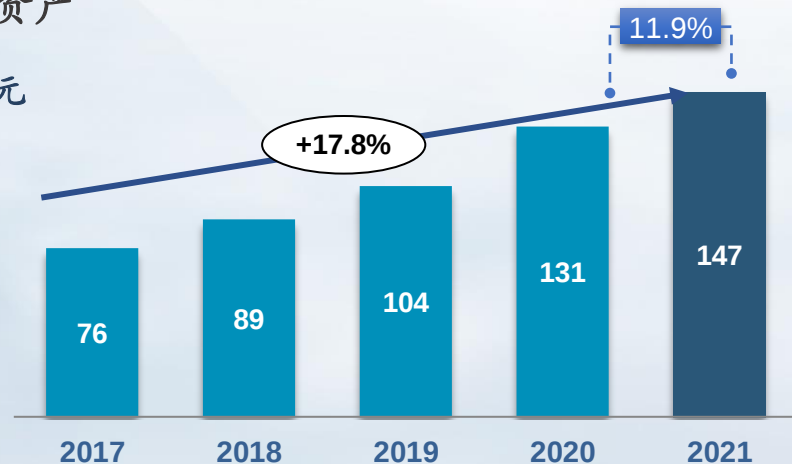
总资产

亿元

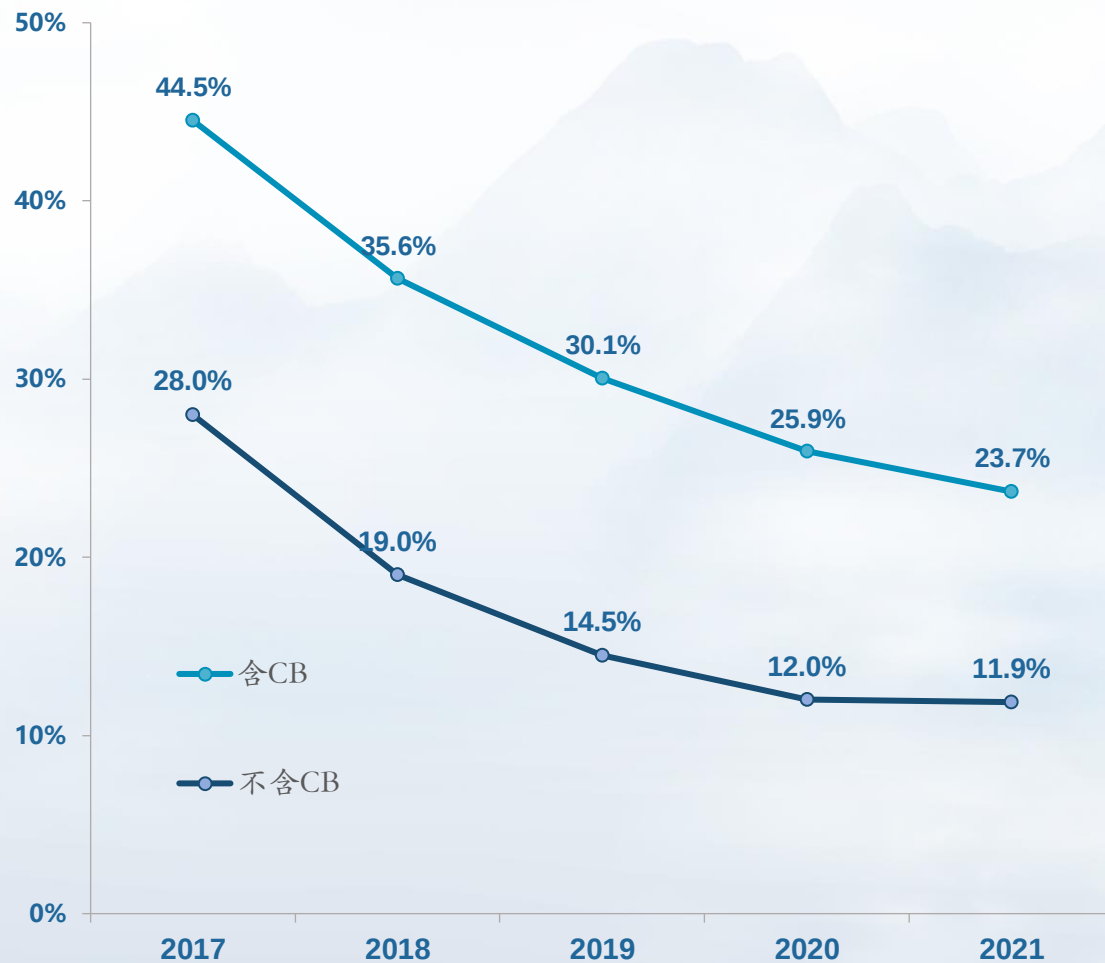


净资产

亿元



资产负债率



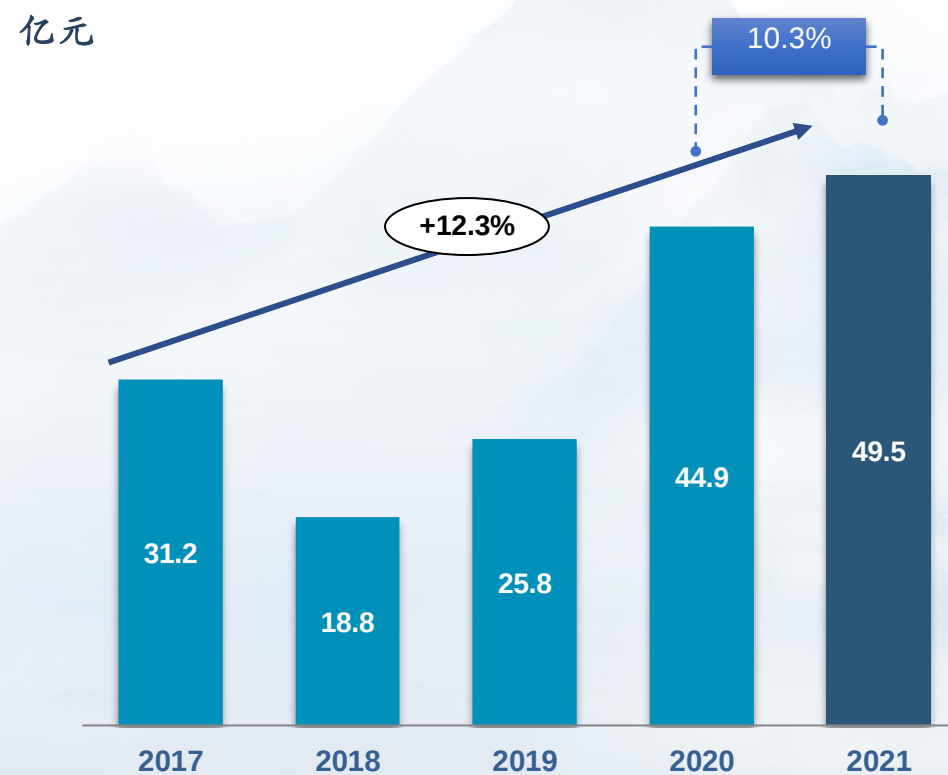
现金流情况优秀，现金资产储备充裕



经营性现金流



现金资金 (含理财)

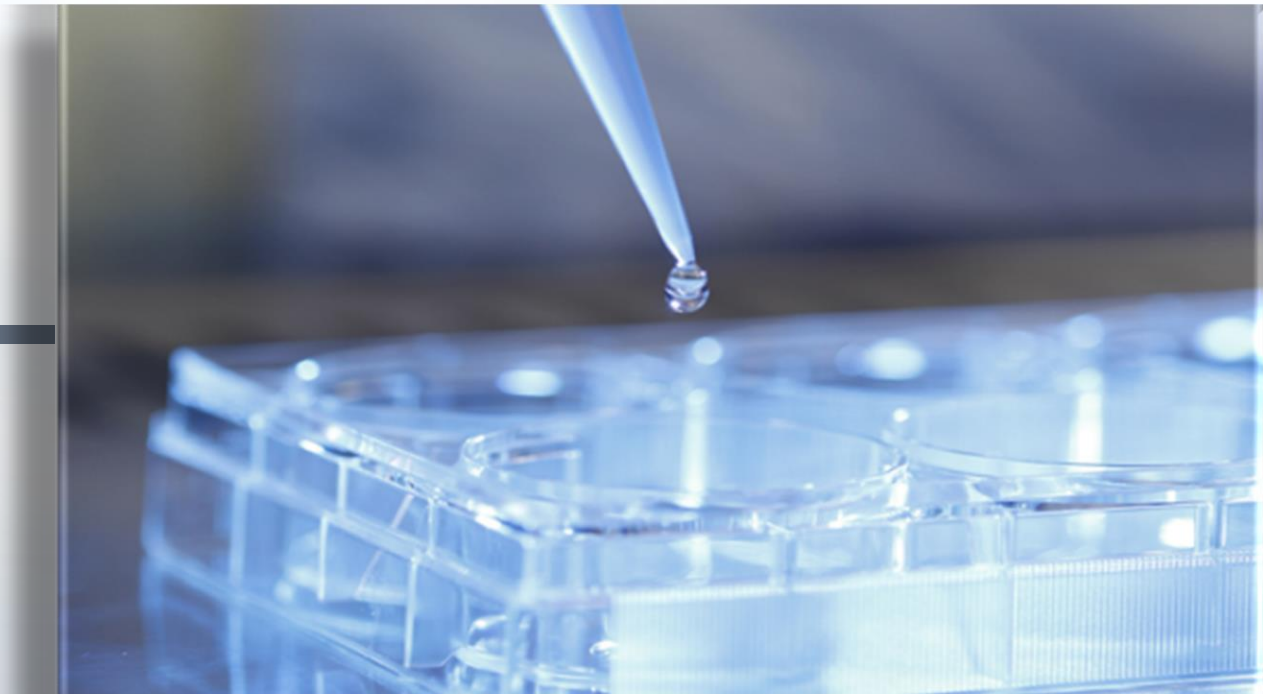




05

问答环节

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