



2022半年度业绩公告路演

2022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 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

新药研发

业务概况

问答环节

财务回顾

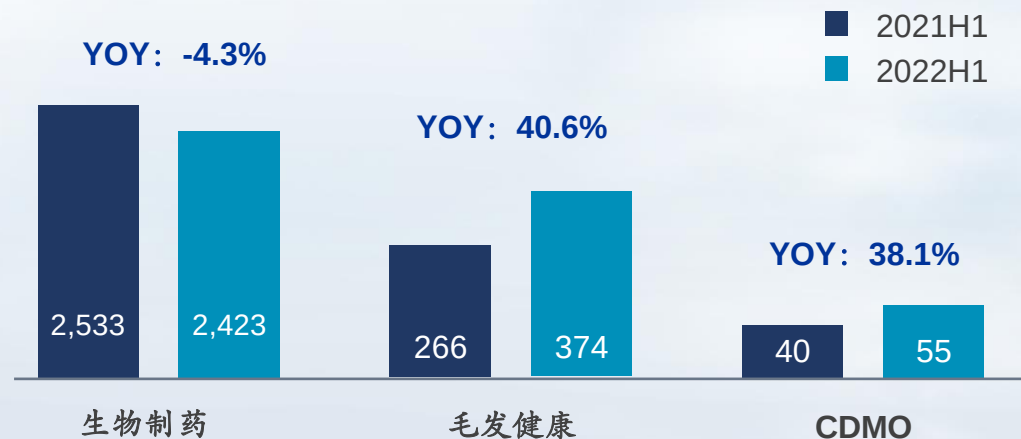
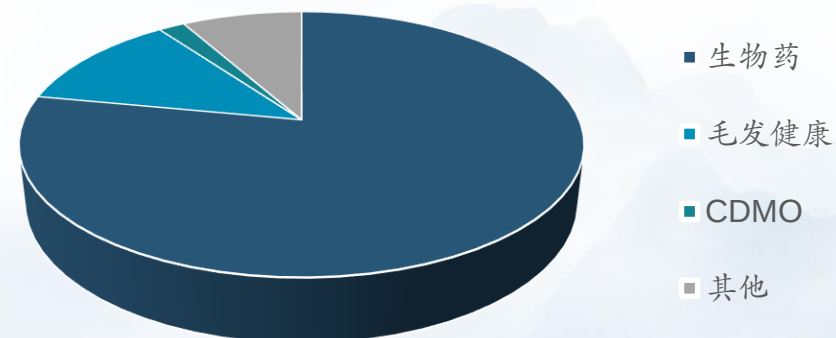
董事长兼首席执行官
娄竞 博士

2022上半年业绩摘要



主要业绩指标 (百万元)	2022H1	2021H1	同比
营业收入	3091.4	3,107.1	-0.5%
毛利	2565.0	2,587.1	-0.9%
归属上市公司股东净利润	954.5	898.9	6.2%
正常化归母净利润	993.6	929.8	6.9%
归属股东综合收益总额	12,047.6	12,227.5	-1.5%
每股净利润 (HKD)	0.46	0.42	11.4%

分版块收入占比:



2022上半年业绩亮点



2022.01 PD-1特定联合疗法全球权益
授权给美国Syncromune公司

2022.01 蔓迪泡沫剂上市申请获受理

2022.05 特比澳儿童ITP适应症Ⅲ
期临床研究达到预设主要终点

2022.05 疫情期间400+员工驻厂生产，CDMO
客户订单100%按进度交付

2022.06 蔓迪“618”电商销售再创新高

2022.06 赛普汀用于抗体偶联药物（ADC）开
发和商业化的全球权益授予科岭源

2022.06 抗IL-17A人源化单克隆抗体药物
（608）中重度斑块状银屑病Ⅱ期临床研究达
到主要终点

2022.07 与Cosmo合作引入痤疮乳膏剂Winlevi®
大中华商业化权益和脱发用药Breezula®的优先
购买权



生物制药



毛发健康



CDMO



新药研发



新药研发

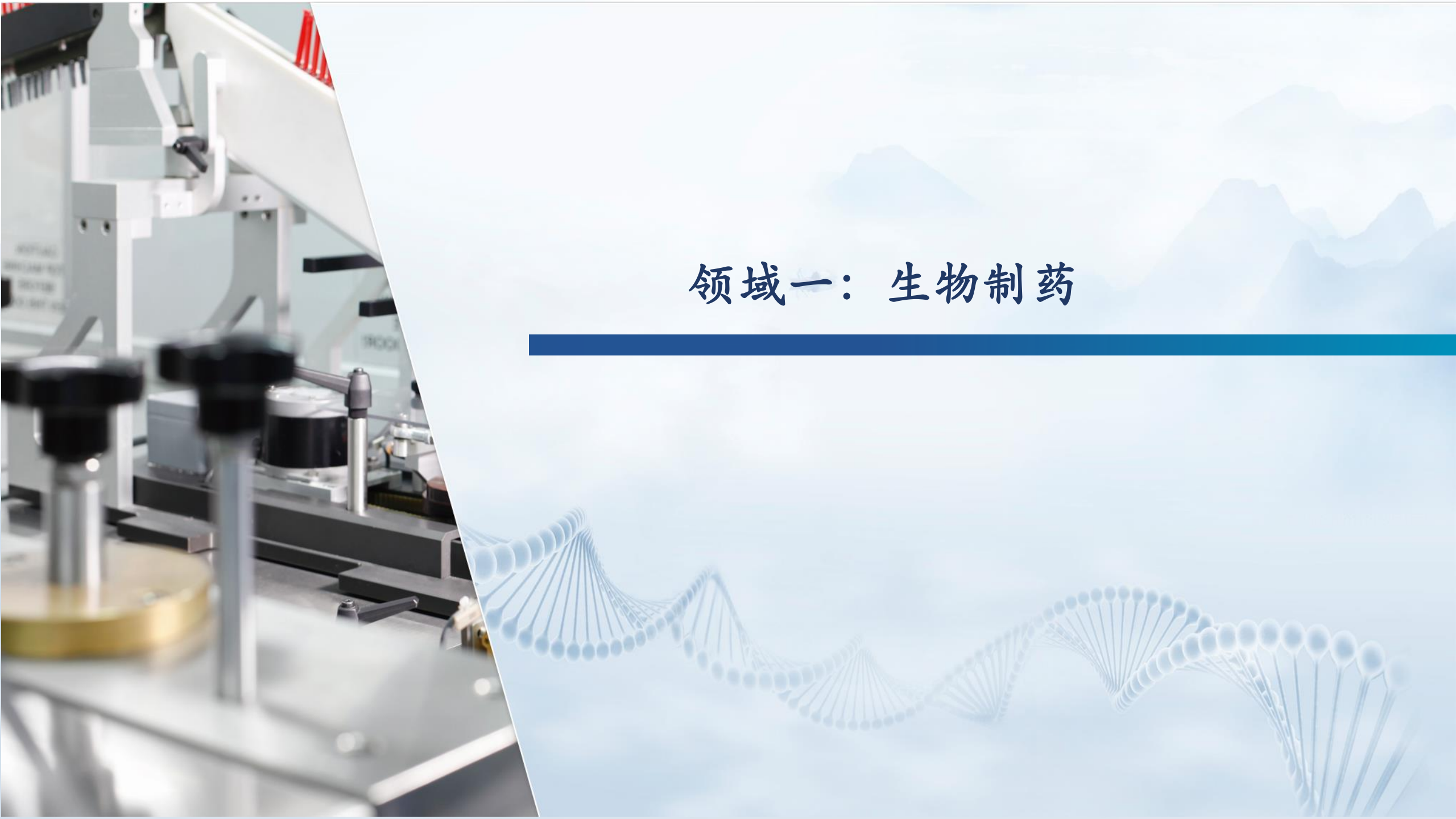
问答环节

财务回顾

02
业务概况

业绩亮点

董事长兼首席执行官
娄竞 博士



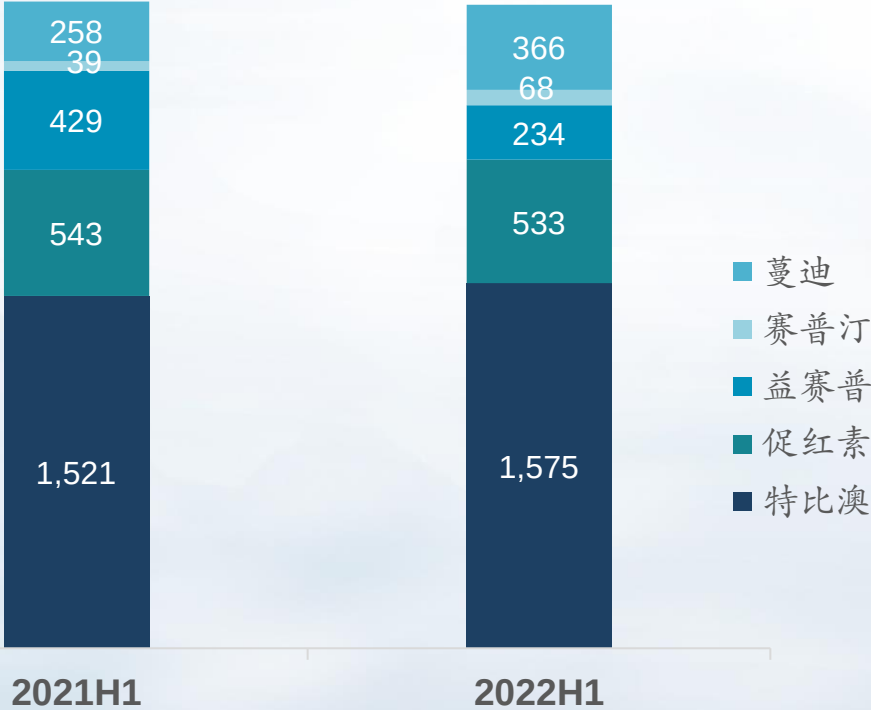
领域一：生物制药

核心产品表现



上半年公司核心生物药产品收入

百万元



产品

增长率

特比澳



3.5%

促红素



-1.9%

益赛普



-45.5%

赛普汀



111.6%

蔓迪



42.0%

特比澳—全球唯一商业化重组人血小板生成素



特比澳2022年上半年销售收入

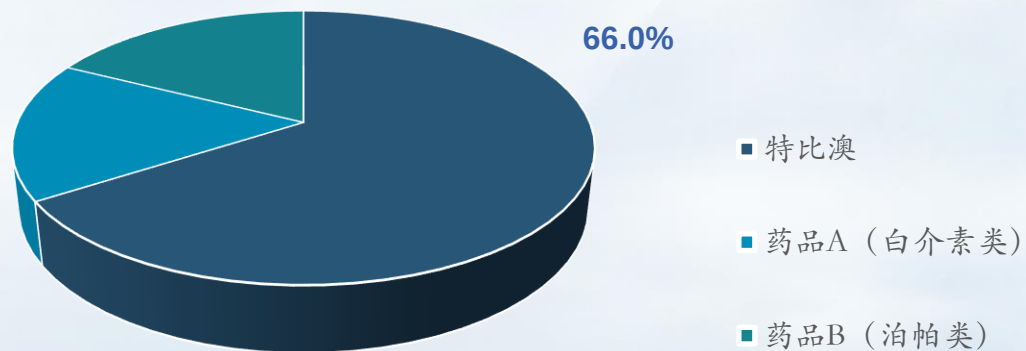
百万元



1

市占率首位

以销售额计市占率**66%**¹，继续居于升血小板药物市场首位



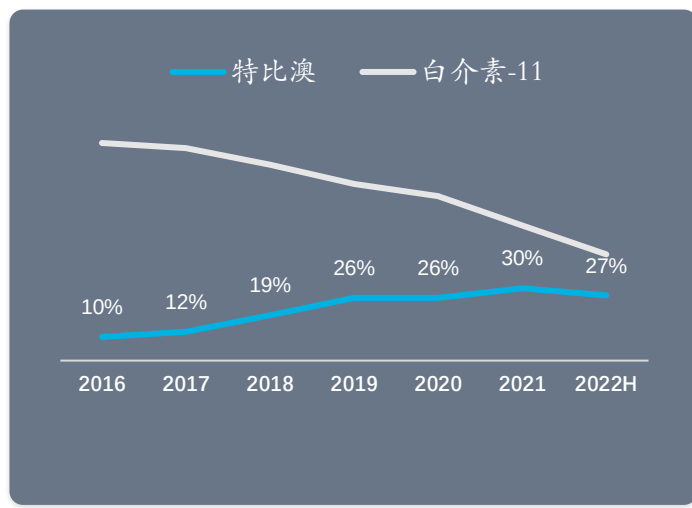
1. 数据来源：IQVIA 2022年1-6月，市场总量包含重组人血小板生成素，白介素-11及泊帕类

特比澳—明确的持续增长空间



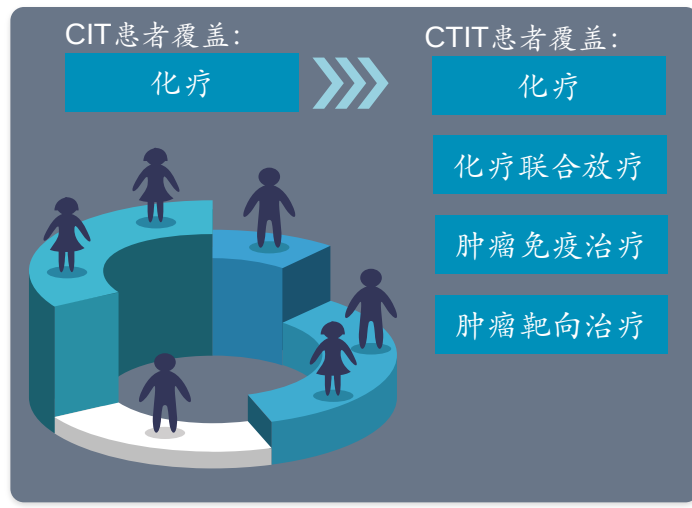
持续取代与渗透

- 准入医院数量>4000家
- 以销售量计, 占升血小板药物市场的27%¹



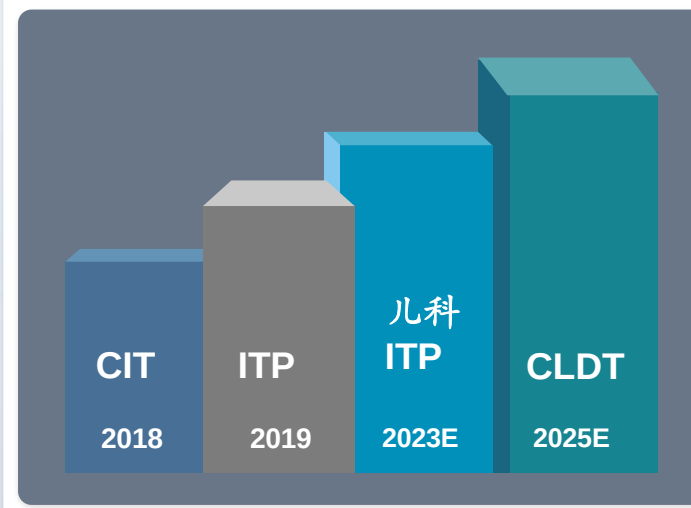
肿瘤全病程管理

- 肿瘤领域的应用由化疗所致血小板减少症 (CIT) 扩展至肿瘤治疗所致血小板减少症 (CTIT)²



预期适应症拓展

- 儿童ITP: 1.3万患者/年³, 已准备提交NDA申请
- CLDT: 35万+患者/年⁴, II期临床入组已完成, 预计2025年上市



1. 数据来源: IQVIA 2022年1-6月, 折算为1.5mg/15000IU

2. CSCO 《肿瘤治疗所致血小板减少症诊疗指南2022》

3. 数据来源: 儿童原发性免疫性血小板减少症诊疗规范

4. 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2022上半年销售收入

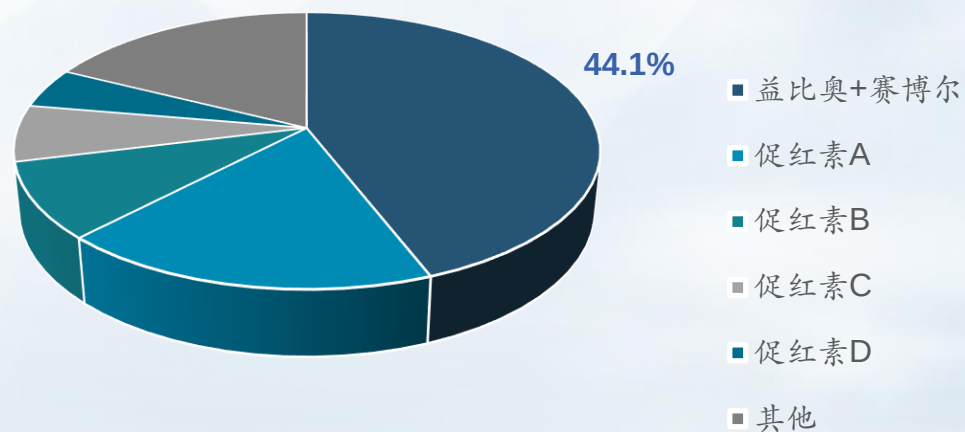
百万元



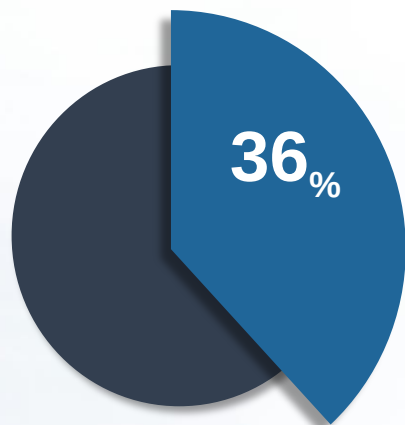
1

市占率首位

两品种市占率**44.1%**，稳居EPO产品市占率第一

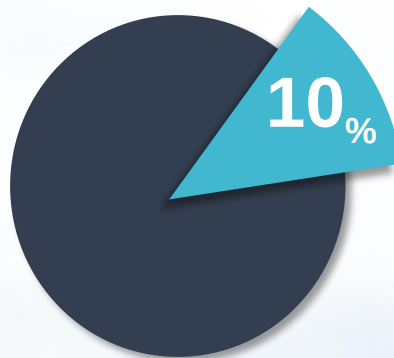


促红素-适应症具备增量空间



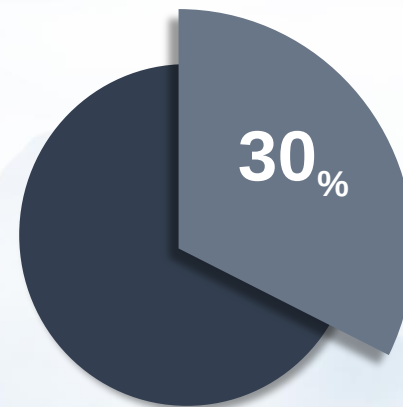
36%
渗透率

80万+透析群体，10%年增长率



10%
治疗率

400万+肿瘤化疗患者，
贫血治疗率极低



30%
渗透率

基层市场具有渗透空间

肾科增量

- 终末期慢性肾病患者数 350万人¹，透析患者80万+，治疗率仅有不到四成；
- 肾性贫血的血红蛋白标准提升²，用药需求进一步增加

非肾增量

- 2019年CIA适应症纳入医保，科室覆盖不断增加；
- 《肿瘤相关性贫血实践指南2022》增加36000IU对于MDS³的I级推荐

基层增量

- 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⁴

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.MDS：骨髓异常增生综合征

4.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-多维探索，积极应对变革



益赛普2022上半年销售收入

百万元



战略目标

RA: 切换或联用cDMRADs的首选靶向药

AS: 确诊后治疗的首选用药

以患者为中心

营销流程优化，强化新患获取和患者管理，以优质服务提供竞争力

拓展新剂型

配注射套组的新包装已上市；预充剂型预计年底上市

开拓新合作

中医风湿体系合作和覆盖，在其他生物制剂未进入前成为中医药物联合治疗首选

持续基层下沉

积极推动基药目录准入工作，大力推进乡村振兴项目，提高基层诊疗水平，巩固先入优势

中国第一个上市的
TNF- α 抑制剂

超过16年临床使用
经验

累计惠及患者超十
万人

培训定点医院项目
相关医务人员
7,509人

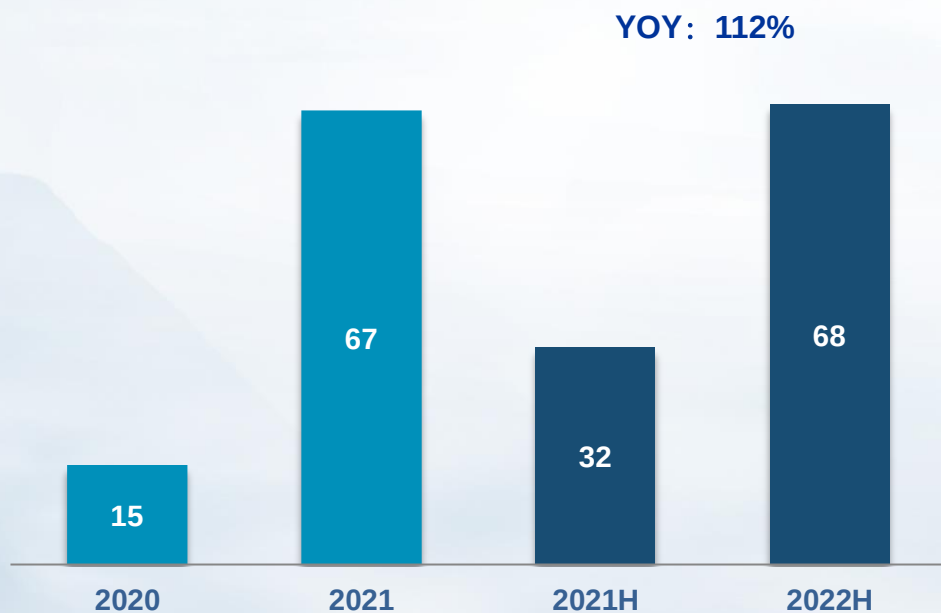
覆盖3700余家医疗
机构，包括县级医
院900多家

赛普汀-打开瓶颈迎接增长



赛普汀2022上半年销售收入

百万元



1st

首个国产Her-2抗体药物

国家863计划、国家重大新药创制项目，优先审评品种；2020年获批上市并纳入医保目录，打破进口产品在抗HER2单抗市场的垄断局面



11%

提升ADCC效应

Fc段修饰，伊尼妥单抗的抗体介导的细胞毒效应（ADCC）增强11%



60%

半衰期延长

糖基化修饰，唾液酸化水平+ 60%，体内半衰期延长，药效更高



2 聚体杂质

免疫原性风险降低

生产工艺优化，杂质聚体为二聚体，相比曲妥珠三聚体，临床长期使用更安全

赛普汀-打开瓶颈迎接增长



指南名称	发布单位	发布时间	推荐内容
《乳腺癌诊疗指南 (2022年)》	CSCO (中国 临床肿瘤学会)	2022	HER2阳性晚期乳腺癌H治疗敏感用药推荐: I级推荐: (1) THP (IA); (2) TXH (2A) II级推荐: (1) H+化疗 (2A) 化疗包括: 紫杉 类、长春瑞滨、卡培他滨等; (2) 吡咯替尼+卡 培他滨 (2A) --抗HER2单抗 (H), 包括我国已上市的曲妥珠 单抗、生物类似药、伊尼妥单抗
《乳腺癌诊疗指南》 2022年版	国家卫健委	2022	其他抗HER2靶向药物: 伊尼妥单抗联合长春 瑞滨等化疗也可作为曲妥珠单抗非耐药患者的抗 HER2治疗选择之一。
《乳腺癌诊治指南与 规范》	中国抗癌 协会	2021	HER2+晚期一线治疗推荐: 新增伊尼妥单抗联 合化疗作为曲妥珠非耐药患者的治疗方案
《抗肿瘤药物临床应 用管理办法》	国家卫健委	2020&2021	新增伊尼妥单抗产品用药信息及用药方案 (三 周方案和单周方案)

市场覆盖全方位提升

指南地位



从晚期三线提升至一线治疗，
显著拓宽覆盖患者规模

覆盖医疗机构



终端数量从百家左右上升
至超过1000家

覆盖患者数



月均用药患者数同比提
升数倍

人均用药时长



患者人均DOT 显著
增长





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

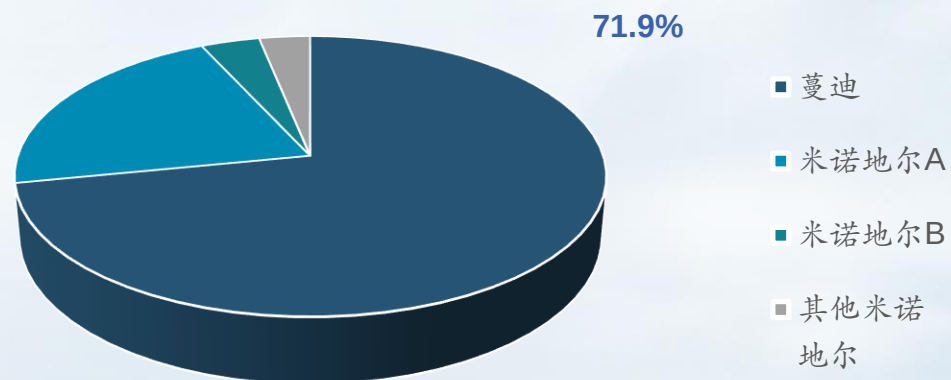
百万元



1

市占率首位

蔓迪市占率**71.9%**，稳居米诺地尔市场第一¹



1. 市占率数据来源：CPA

蔓迪-三大渠道推动快速增长



院线	药店	电商												
收入增速： ~7%YOY 收入占比~16%	收入增速： ~80%YOY 收入占比~31%	收入增速： ~39%YOY 收入占比~53%												
- 团队人员规模超过200人 - 覆盖总数~2000家医院 - 布局民营连锁医疗机构专线渠道，扩大连锁机构合作规模	- 团队人员规模超过100人 - 覆盖药店提升至9万家，百强连锁总部覆盖近90% - 已获互联网药店资格	- 线上年触达人群 2000万+，客户200万+ - 新客占比~60% - 女性用户占比持续上升												
		<table><tr><th>电商平台</th><th>排名</th><th>“618”战报</th></tr><tr><td>天猫</td><td>1</td><td>OTC单品销售榜首</td></tr><tr><td>京东</td><td>4</td><td>OTC药品排名第4位</td></tr><tr><td>京东大药房</td><td>1</td><td>OTC皮肤用药销售榜首</td></tr></table>	电商平台	排名	“618”战报	天猫	1	OTC单品销售榜首	京东	4	OTC药品排名第4位	京东大药房	1	OTC皮肤用药销售榜首
电商平台	排名	“618”战报												
天猫	1	OTC单品销售榜首												
京东	4	OTC药品排名第4位												
京东大药房	1	OTC皮肤用药销售榜首												



蔓迪-打造产品矩阵，开拓广阔市场

蔓迪

蔓迪
60/90mL 男士单月装/疗程装

蔓迪 小白瓶
30mL 女性单月装

蔓迪 Pro 随身装
10mL 小容量，配置多种刷头



蔓迪泡沫剂

即将上市，填补头皮敏感人群用药需求

蔓迪 洗发水

向毛发相关生活场景渗透

蔓迪 小密梳

上药、养护一体智能工具



领域三：CDMO业务



CDMO-全球客户的一站式服务商



CDMO业务2022上半年收入

百万元

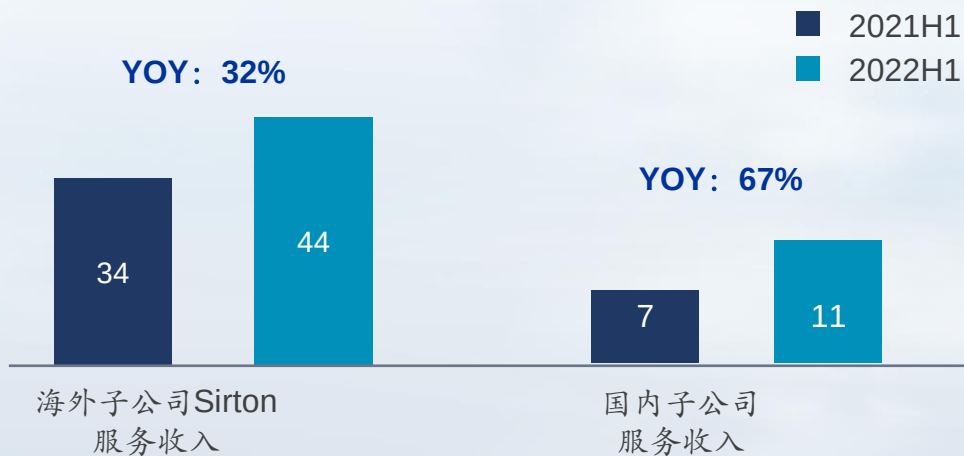


20⁺ 个在执行项目

100% 客户项目达成率

1亿⁺ 在手订单，同比大幅增长

1个产品获NDA受理，为首个进入商业化阶段的客户产品



CDMO-竞争优势



可服务药品类型



单抗



双抗/多抗



融合蛋白



重组蛋白



中和抗体



多肽



核酸药物



细胞治疗

CDMO-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
- 打通流程中所有关键环节，为创新药物从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

首期7.6万升的原液产
能即将建设完成；国
产自主培养基及层析
填料生产基地



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
可提供生物药制剂、原
液以及mRNA药物和
GCT的中试，生产服务



苏州三生基地

生物药 细胞治疗

计划建设符合中美欧GMP规范
的生物药CDMO产线





业绩亮点



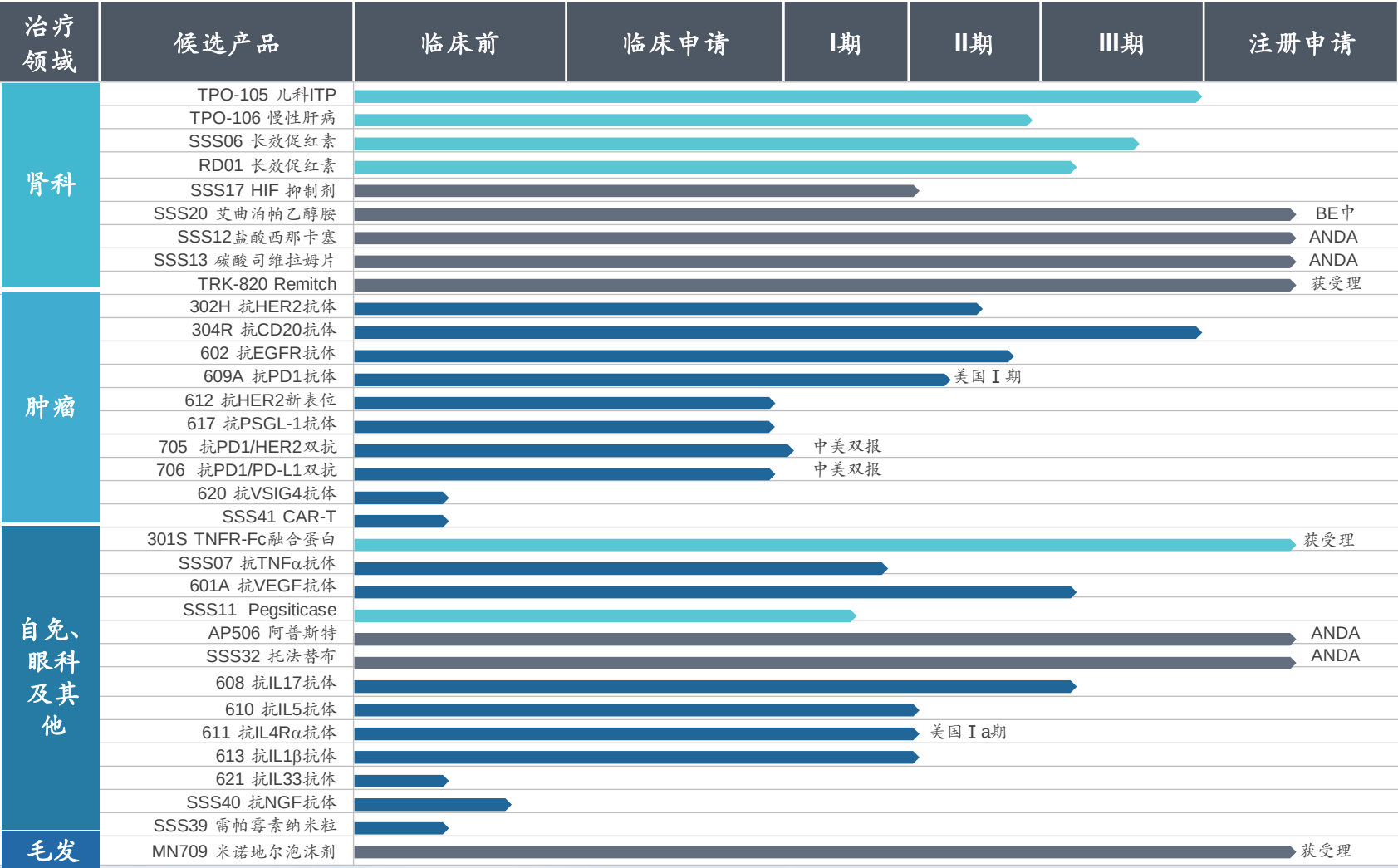
03
新药研发

业务概况

问答环节

财务回顾

研发管线



5个

临床前产品

7个

IND&临床I期

7个

临床II期

9个

临床III期
&NDA/ANDA

5个

BE产品

- 小分子药物
- 抗体药物
- 其他生物药

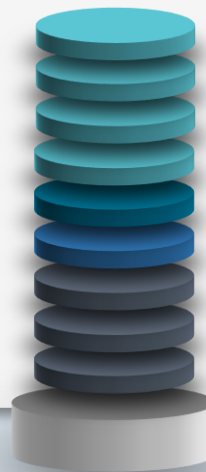
2022年上半年研发进展



肾科

- **TPO-105**（儿科ITP）Ⅲ期临床已完成，正准备提交NDA申报
- **TPO-106**（慢性肝病）完成Ib/Ⅱ期临床，准备申请Ⅲ期
- **SSS06 长效EPO（双周制剂）** 肾性贫血 Ⅲ期临床中，准备肿瘤相关贫血的IND申请
- **RD01 长效EPO（月制剂）** CKD Ⅲ期方案筹备中，准备提交骨科围手术期贫血的IND申请
- **SSS17 HIF抑制剂** Ib结束，准备Ⅱ期临床启动
- **Remitch（盐酸纳呋拉啡口崩片）** 完成并通过CDE现场核查，准备提交肝病适应症IND申请

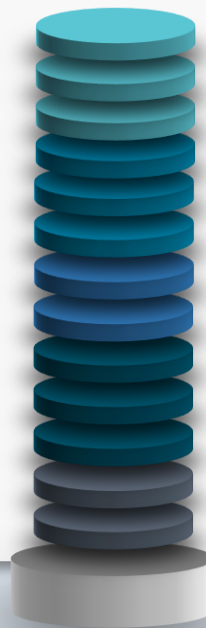
在研品种： 9个



自免

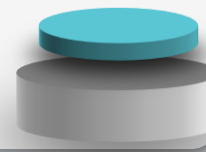
- **301S TNF α -Fc融合蛋白**上市申请CDE已受理
- **601A 抗VEGF抗体（BRVO）** Ⅲ期临床获CDE批准
- **608 抗IL-17抗体（PsO）** Ⅱ期临床达到预设终点，Ⅲ期方案准备中
- **610 抗IL-5抗体** Ⅱ期入组中，将启动临床Ⅱ/Ⅲ期联合设计的研究
- **611 抗IL-4R抗体** AD国内Ib临床入组完成，慢性鼻窦炎伴鼻息肉患者的Ⅱ/Ⅲ期适应性设计研究的IND申请
- **613 抗IL-1 β 抗体** 完成在急性痛风性关节炎患者Ib/Ⅱ期研究的首例入组

在研品种： 13个



毛发

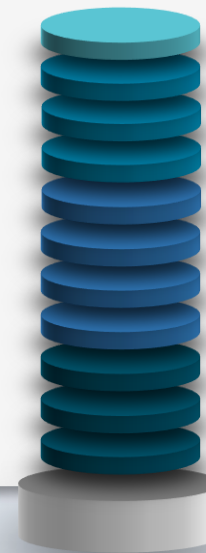
- **MN709（米诺地尔泡沫剂）**
上市申请CDE已受理，等待现场检查



肿瘤

- **617（抗PSGL-1单克隆抗体）**
取得IND批件
- **705（PD1/HER2双抗）** 完成临床I期首例患者入组
- **706（PD1/PDL1双抗）** 完成临床I期启动前准备工作

在研品种： 10个





管线重点品种-肾科品种

Remitch (盐酸那呋拉非口崩片)

日本肝肾疾病瘙痒指南一线用药



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

Kappa阿片受体激动剂，避免呼吸抑制、便秘和成瘾性

获批后将是国内首个治疗透析瘙痒的药物品种

国内潜在适应症人群:

血透患者瘙痒

透析患者中组胺和激素药物难以缓解者



28万

肝病瘙痒

包括肝硬化，腹透等患者的未有效治疗瘙痒



>100万

独家品种，聚焦百万患者的未满足临床需求

诊疗不规范

缺乏诊疗指南，未能正确筛查、诊断与治疗

01

疗效欠佳

现有治疗手段无法提供一致的，充分的瘙痒缓解

02

适应症空白

国内无批准的治疗方案，现有药物多为超适应症使用

03

副作用大

瘙痒导致患者药物过度使用，合并感染、心血管事件等副作用，阿片类药物成瘾性高

04

生存质量低

60%睡眠障碍；抑郁可能性高2倍；整体死亡率增高24%

05

管线重点品种-自身免疫疾病用药



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		

管线重点品种-抗IL17抗体（608）



608-中重度斑块状银屑病

靶向IL-17A 全新氨基酸序列

- 采用DNA重组技术在CHO细胞中表达的单克隆抗体；
- 靶向IL-17A 的全新氨基酸序列
- 细胞表达量高

药效优于同类，Best in Class潜质

- II期临床数据显示，三个剂量组下：
- 80.6%、89.3%、91.4%的受试者同时实现PASI 90¹和sPGA 0/1²；
 - 46.4%、48.4%和57.1%的患者可实现皮损完全清除（PASI 100）；

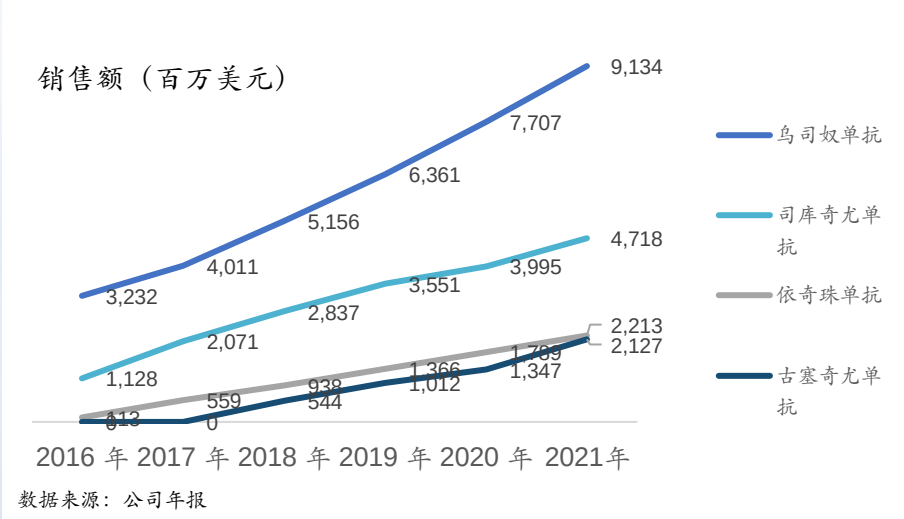
发病率高、市场规模大

- 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；
- 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

产品代码	靶点	申办方	适应症	Pre-or IND	临床 I 期	临床 II 期	临床 III 期	NDA/上市
SHR1314	IL-17A	恒瑞医药	PsO					
GR1501	IL-17A	重庆智翔	PsO					
SSGJ-608	IL-17A	三生国健	PsO					
JS005	IL-17A	上海君实	PsO					
LZM012	IL-17A/F	珠海丽珠	PsO					
HB0017	IL-17	华博生物	PsO					

银屑病各生物制剂全球销售额情况



1. PASI 90: 皮损面积和严重程度指数较基线改善90%；
2. sPGA0/1: 根据医生的整体评估,患者的皮肤症状完全或几乎完全清除

管线重点品种-抗IL5抗体（610）



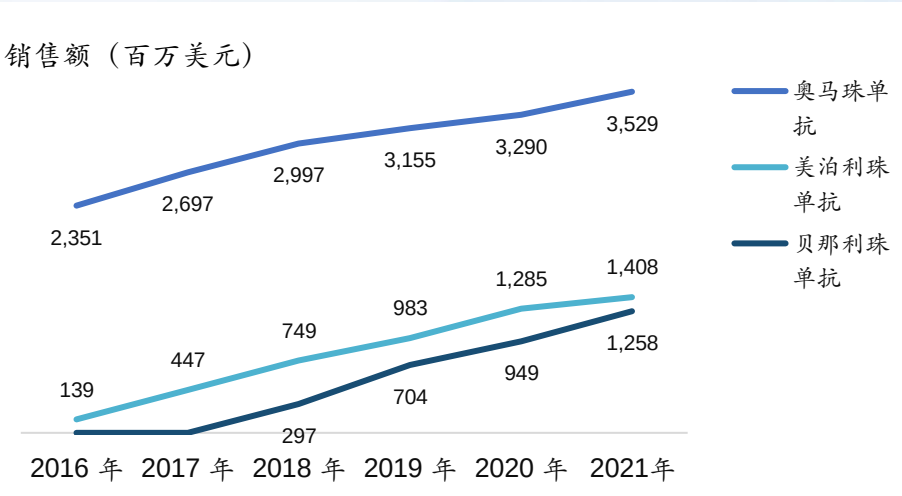
610-嗜酸性粒细胞性哮喘

靶向IL-5的全新抗体可变区序列	疗效显著，安全性好	发病率高、市场规模大
- 亲和力更高； - 阻断IL-5结合IL-5RA的能力更强； - 中和IL-5生物活性的能力更强；	- 安全性良好，无注射部位不良反应和抗-抗体反应； - 疗效显著，每4周给药一次，指标可见明显改善； - 成药性好，半衰期长，暴露量和剂量呈良好的线性关系	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； - 全球哮喘适应症生物制剂销售额持续增长

610首家申报IL-5靶点单抗，国内研发排名第1位

产品代码	靶点	申办方	适应症	IND	临床Ia期	临床Ib期	临床II期	临床III期	NDA/上市
SSGJ-610	IL-5	三生国健	嗜酸性粒细胞哮喘						
SHR-1703	IL-5	江苏恒瑞	嗜酸性粒细胞哮喘						

哮喘各生物制剂全球销售额情况



数据来源：公司年报

管线重点品种-抗IL4R抗体（611）



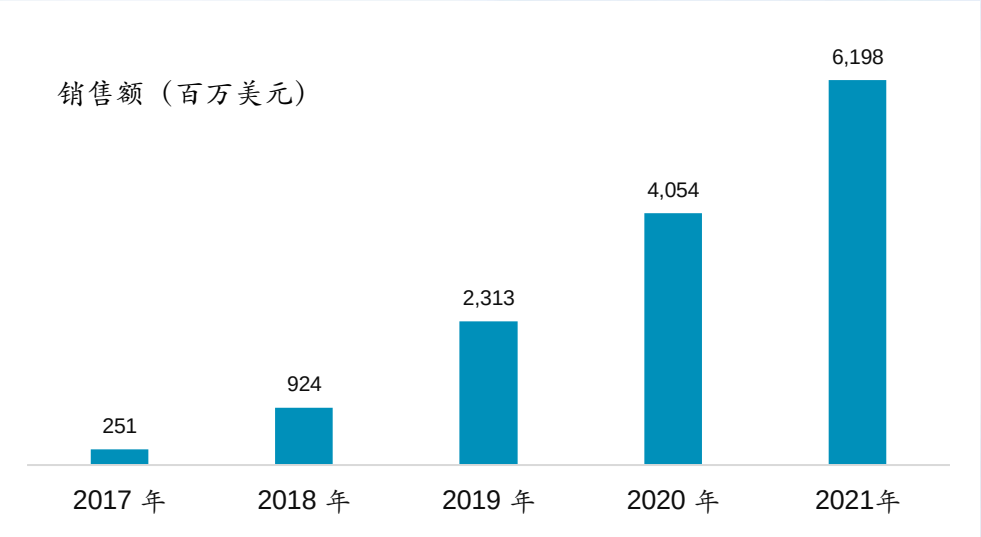
611-中重度特应性皮炎

靶向IL-4Rα全新抗体氨基酸序列	安全性好，疗效显著	发病率高、存在巨大的未满足临床需求
- 重组人源化IgG4 单克隆抗体； - 靶向抑制性结合IL-4Rα，阻断IL-4/IL-13信号转导，减轻Th2免疫反应强度，恢复免疫系统的平衡； - 中美双报产品	- 安全性和耐受性良好，结膜炎发生率更低； - 疗效显著，EASI（湿疹面积和严重程度指数）评分、AD受累BSA（体表面积）、NRS（瘙痒）等指标较基线可见明显的改善	- 发病率高：在全球范围内，儿童AD患病率20%，成人AD患病率为2%-10%；中国1~7岁儿童AD患病率达到12.94%，1~12月婴儿AD患病率达30.48%； - 一线疗法TCS（糖皮质激素）长期使用可能导致不良反应，且30~50%的中重度患者疗效不佳； - AD导致的瘙痒严重的影响生活质量；

611在AD适应症国内研发进度排名第3位

产品代码	靶点	申办方	适应症	IND	临床I期	临床II期	临床III期	NDA/上市
CM310	IL-4R	康诺亚	AD					
CBP-201	IL-4R	苏州康乃德	AD					
SSGJ-611	IL-4R	三生国健	AD					
AK120	IL-4R	中山康方	AD					
GR1802	IL-4R	智翔	AD					
QX005N	IL-4R	江苏荃信	AD					
MG-K10	IL-4R	上海麦济	AD					
SHR-1819	IL-4R	江苏恒瑞	AD					

度普利尤单抗近年来全球销售金额



数据来源：公司年报

管线重点品种-抗IL1 β 抗体（613）



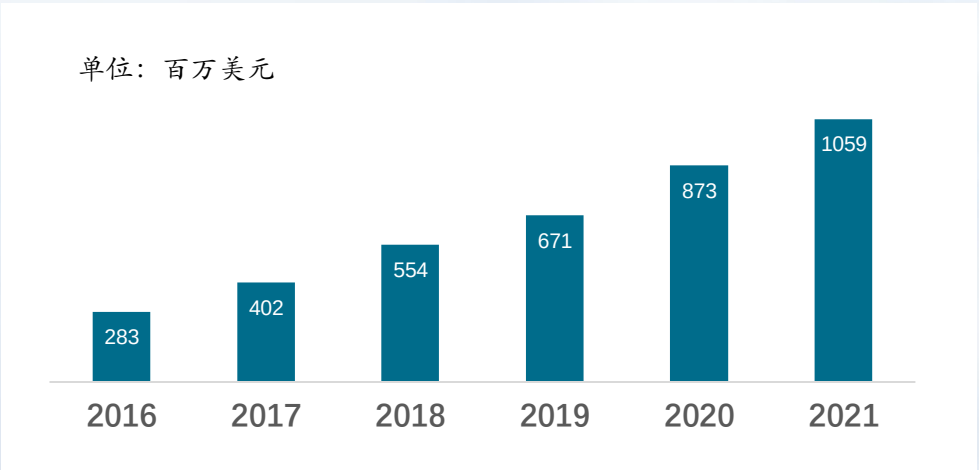
613-急性痛风性关节炎

靶向IL-1 β 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细胞中表达的抗IL-1β人源化单克隆抗体； - IL-1β是急性痛风发作关节炎的关键介质，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显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； - 未发现ADA（抗药物抗体）阳性病例； - 非临床和临床结果提示与卡那单抗类似	全球：急性痛风（AG）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%，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； - 美国风湿协会（ACR）、欧洲抗风湿病联盟（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-1 β 靶点国内竞争格局良好,613研发进度排名第2位

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

卡那单抗历年全球销售金额



国际化合作



国际研发合作



美国·马萨诸塞州

- 在肿瘤免疫治疗领域选取产品PSGL-1的抗体（617）和VSIG-4抗体（620），公司负责在中国大陆、台湾、香港和澳门的开发和商业化
- 617：中国IND于22年3月获CDE批准



瑞士·苏黎世

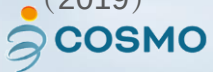
- 已选取NM28，即抗MSLN/CD3/HAS三抗（715）作为首个授权产品（NM28是潜在最优的靶向MSLN的CD3 T cell engager，主要用于治疗间皮瘤）

合作引入 License-in



法国

- 获得Sensorion四种在研产品在大中华区的潜在许可的优先购买权（2019）



意大利

- 与Cosmo公司合作引入痤疮乳膏剂Winlevi® 大中华商业化权益和脱发用药Breezula®的优先购买权（2022.07）

国际注册/临床试验

已上市产品在海外市场的注册上市

- 特比澳累计获得9个国家的上市许可，并在十多个国家开展注册工作
- 益比奥全球已经累计获得23个国家的上市批文，同步还有6个国家正在进行注册申报

- 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、617、705、706等项目在积极开展中美双报/临床试验

对外授权 License-out

- 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金的首付款+里程碑付款+其他激励
- 赛普汀**用于抗体偶联药物（ADC）开发和商业化的全球权益授权科岭源，交易总金额最高可至10.25亿人民币

研发中心与平台



四大中心，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



上海研发中心



深圳研发中心



杭州研发中心

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，形式多样，
开创新功能

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



业务概况

问答环节

新药研发

04
财务回顾

业绩亮点

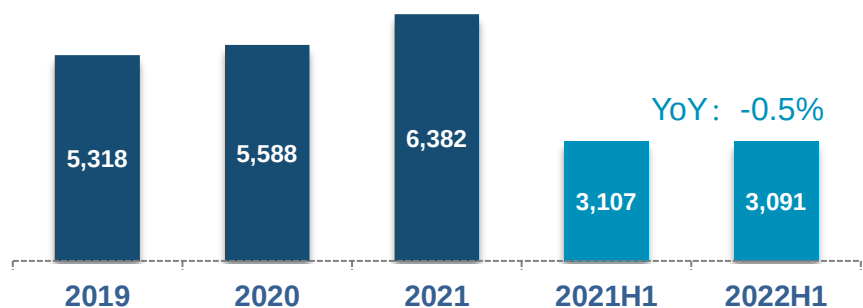
首席财务官
王飞 先生

财务分析



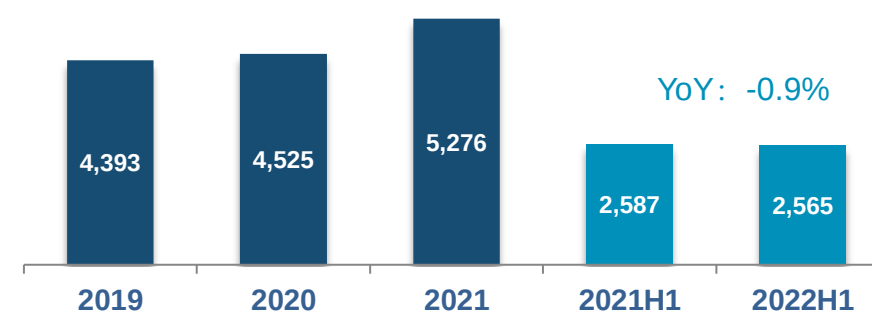
收入

百万元



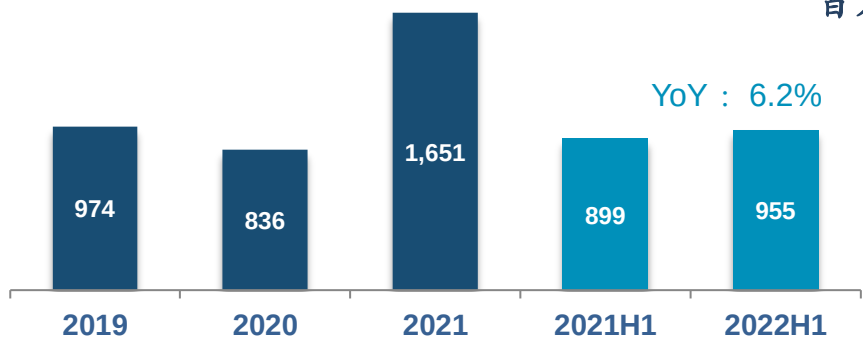
毛利

百万元



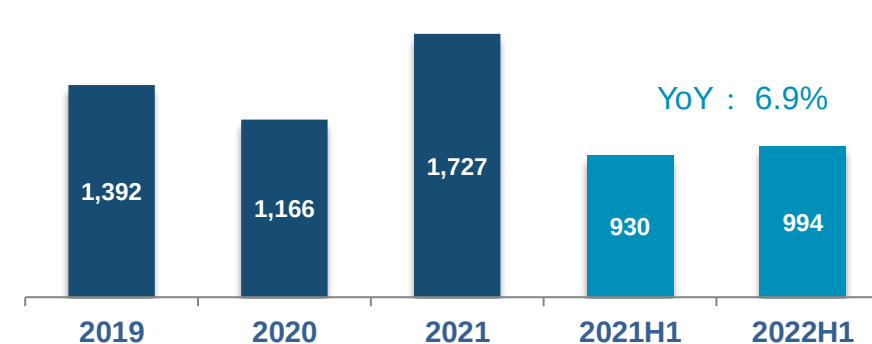
母公司拥有人应占纯利

百万元



同口径调整后正常化归母净利润

百万元

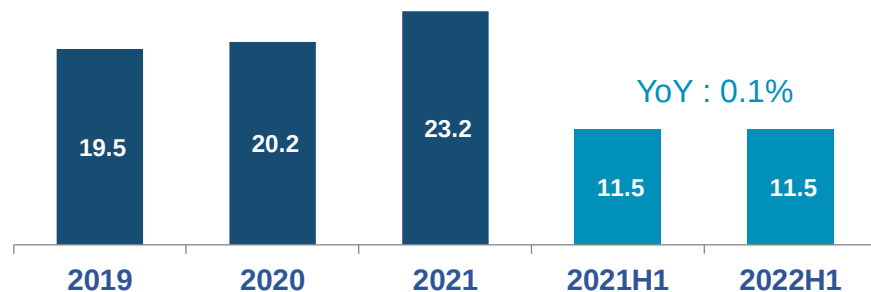


费用管理



销售费用

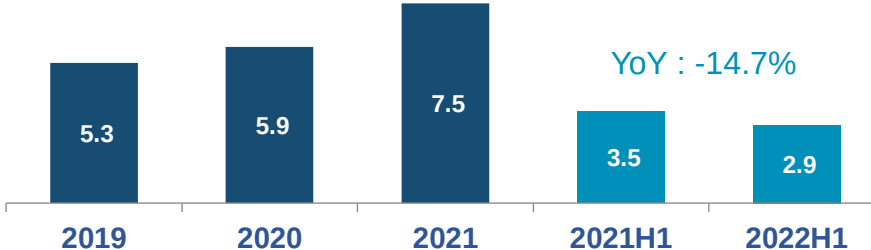
亿元



销售费用率	36.7%	36.1%	36.4%	37.1%	37.3%
-------	-------	-------	-------	-------	-------

研发费用

亿元

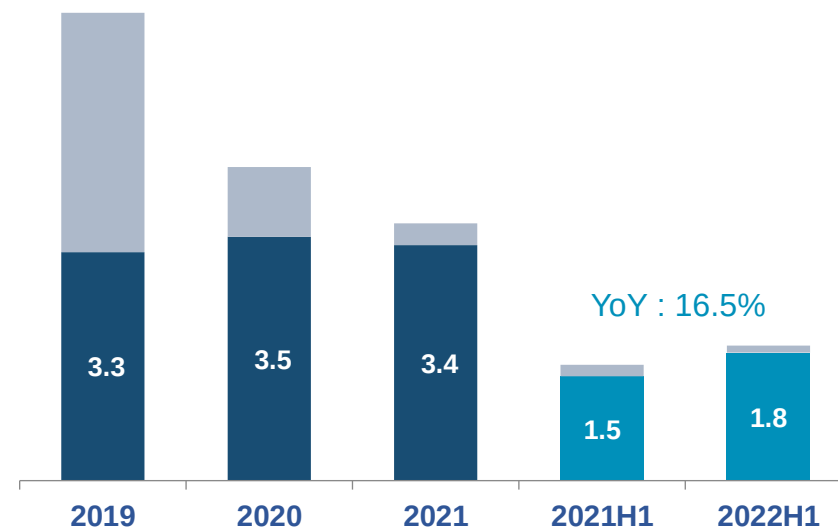


研发费用率	9.9%	10.6%	11.8%	11.1%	9.5%
-------	------	-------	-------	-------	------

管理费用

亿元

■ 股权激励费用 ■ 正常化管理费用



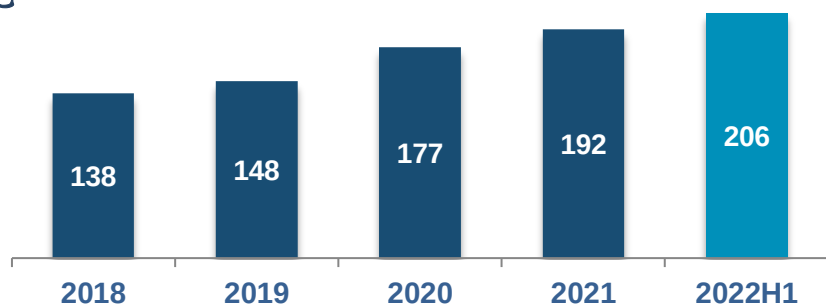
管理费用率	12.7%	8.1%	5.8%	5.4%	6.3%
-------	-------	------	------	------	------

总资产负债



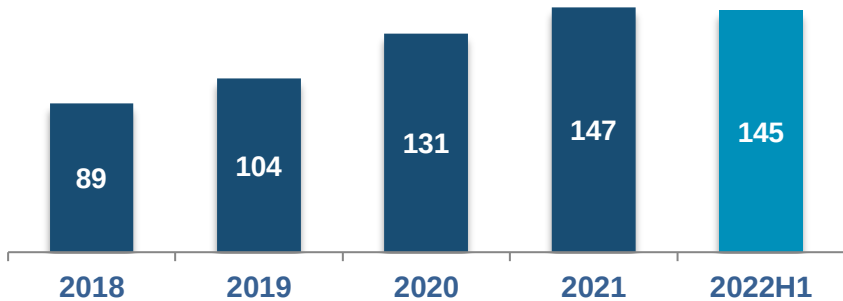
总资产

亿元

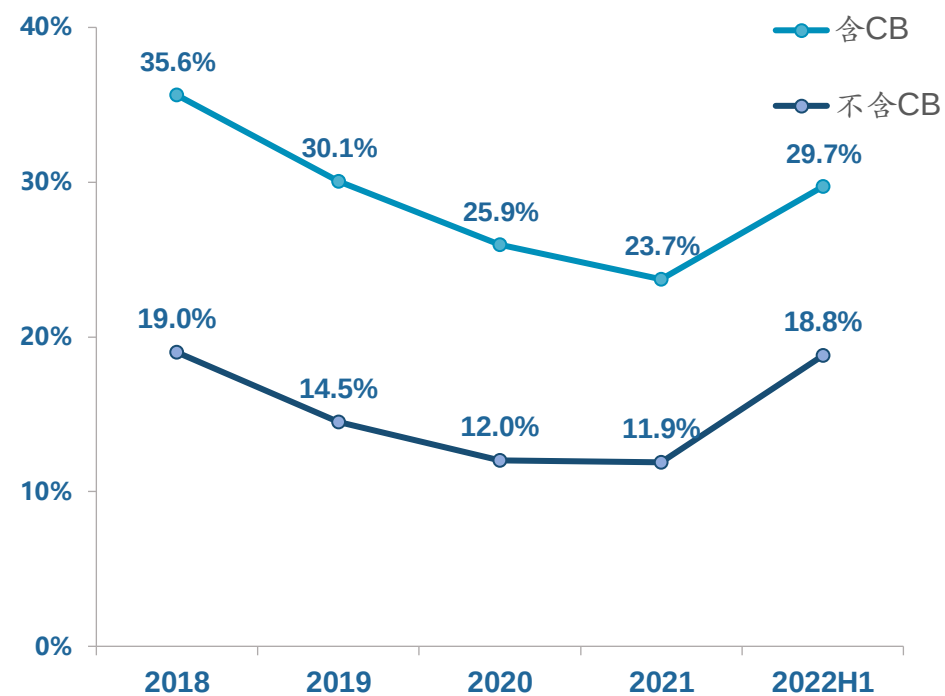


净资产

亿元



资产负债率

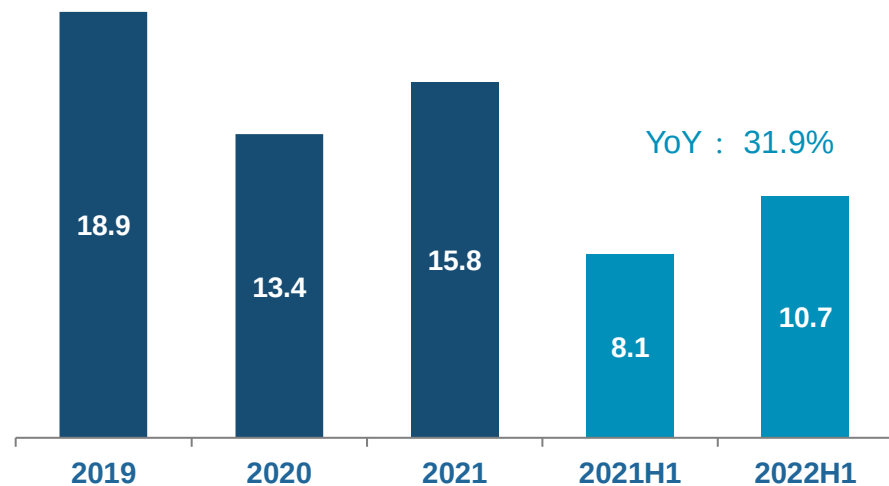


现金流情况优秀，现金资产储备充裕



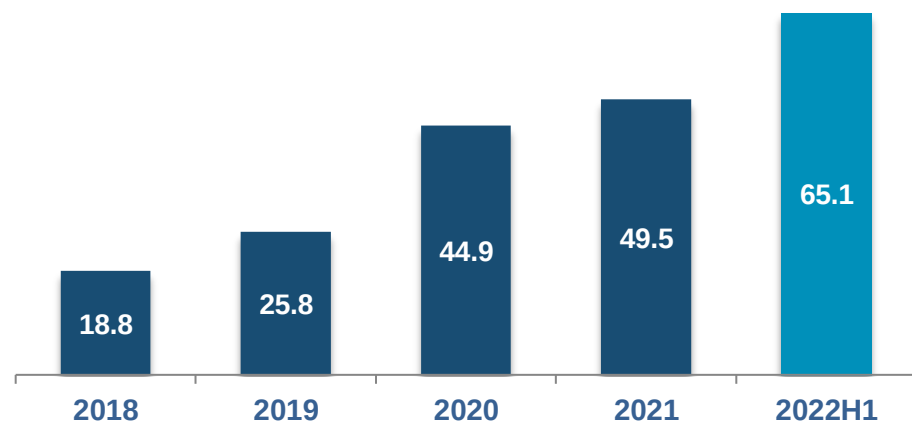
经营性现金流

亿元



现金资金（含理财）

亿元

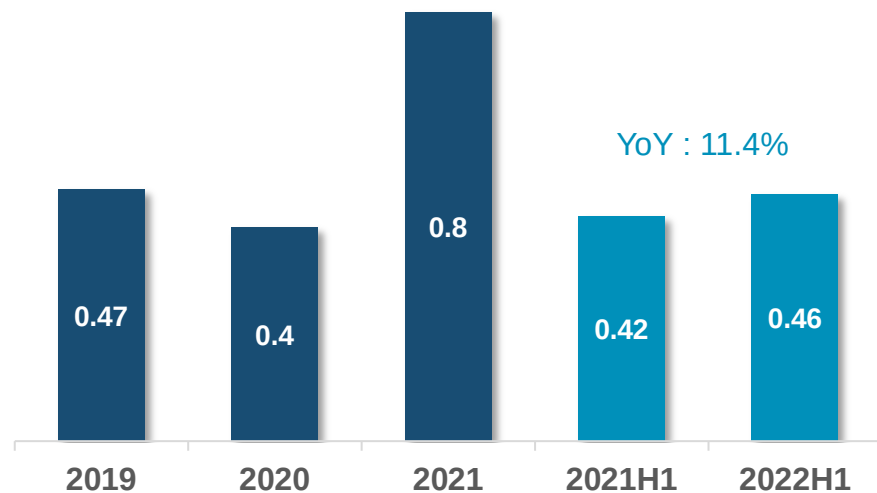


收益具有显著吸引力

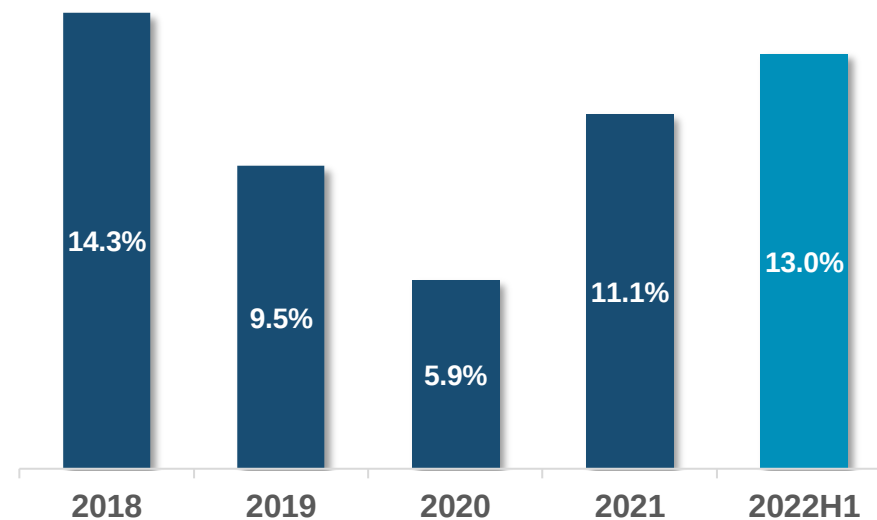


每股收益（港币）

港元



ROE





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