

袁清慧 中信建投医药首席：

各位投资人早上好，欢迎接入信达生物二零二六年中期业绩电话会。我是中信建投医药行业的首席分析师袁清慧。那么今天我们非常荣幸的邀请到公司的管理层团队跟我们交流。他们是公司的创始人、董事会主席、首席执行官俞德超博士，执行董事、首席商业官张倩女士，首席财务官由飞女士，首席研发官肿瘤管线周辉博士，首席研发官综合管线陈冻而博士。首席商务官张淑华博士以及 I R 团队来跟我们交流。相信大家昨天晚上已经看到了信达生物发布的中期业绩，我们看到了一份非常高质量的中期报表，研发快速在推进，有多个里程碑式的 B D 交易落地。

财务方面我们看到公司的收入快速增长，而且在收入快速增长的同时，还保持了应收账款的良好控制，毛利率也保持了基本稳定，在很多产品的加入下基本稳定，费用率也出现了很好的控制和下降。我们认为这个体现了龙头公司在复杂的外部环境中的很好的经营韧性。那么公司期内也实现了十二点五亿的净利润超出了市场的预期，我们也很兴奋的看到，因为几年前公司提出的二零二七年两百亿产品收入的目标。已经近在眼前了。我们也很兴奋的看到，在这个时候公司提出了二零三零年的增长的新的目标，就是实现三百五十到四百亿的一个营收营业收入，让我们看到了在信达生物作为龙头公司在比较高的收入体量上依然保持了很好的增长的动力。

那么相信大家现在已经很期待管理层的解读了，那我先把时间交给 Wendy，由她来安排接下来的环节。

信达生物首席财务官 Rachel：

好的，谢谢清慧。那尊敬的各位投资者、分析师，大家上午好，欢迎参加信达生物二零二六年中期业绩电话会议。那我们在今年的上半年在盈利能力、营收规模和全球化布局方面均取得了新的突破，今天我们管理团队也将与大家做详细的分享。那本次会议日程如下，那首先于博士将为大家回顾二零二六年上半年的业绩亮点，更重要的是将分享公司新的长期的战略与愿景。那之后周辉博士与钱磊博士将系统的汇报研发管线的关键进展与布局，最后由飞女士将解读财务表现与成长前景，我们也将预留问答环节开放问答。

在会议开始前也提醒大家，本次会议的演示材料已经上传至公司官网的投资者与媒体专栏，供大家下载参考。接下来请于博士致辞。

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

谢谢 Wendy，各位投资人朋友，大家早上好。非常感谢大家来参加本次的这个电话会。我个人认为，这次 D I R 会有可能，在信达的这个发展历史上，都是一次比较重要的这个业绩沟通会就在昨天前天，八月二十四号，我们公司迎来了成立十五周年。两周前我们刚在浙江完成了我们公司的这个第十四次战略会，就站在这个关键的节点，我们更加清晰的回望来路，看清当下，明确未来的方向回顾过去的十五年，公司已经完成了两次比较重大的转型。

第一次转型是在二零一六年战略会上提出来的，当时是决定公司要成为一家这个涵盖研发、生产、商业化的全链条、这个全价值链的制药公司，而不仅仅是一个生物技术研发的公司所以我想这个在二六年以后的几年当中，随着产品的上市，完成了那个转型。第二次转型是二零二零年提出来的，我们当时这个 根据对大的宏观环境的判断，提出了要解负，这个建立

这个盈利可持续发展的一个业务模式。那这个到二零二五年，大家可能也知晓了，我们完成了营收超过一百亿，第一年实现了这个盈利的全年，这去年所以在刚刚完成的结束的这个战略年度战略会上面，我们又明确的提出了第三次转型这第三次转型，就是希望在今后的五到十年内，我们将从中国领先的生物制药企业，慢慢的成为一家全球领先的生物制药公司。

具备全球化创新和全球化运营的一个综合的这个制药企业，这是刚才提到的第三次转型的目标。那下一张幻灯片，二零二六年上半年的业绩表现表明我们公司这个稳健的增长，并且开启了企业全新的发展的新篇章。上半年我们公司的整个营收，总共是八十六亿人民币。利润 profit 也持续增长，现金流保持比较充裕稳健。同时我们落地了几个比较重要的全球的战略合作，几个管线资产慢慢的也得到了全球化价值的这个潜力的呈现，获得了国际市场广泛的认可。所以我们综合各个具体的业绩，表明信达生物已经迈入了自成立以来，我们觉得是一个比较优质的战略增长的窗口期。

下一张幻灯片。那在产品销售方面，大家知道我们第一个产品上市是一九二零一九年。在短短的七年时间里面，我们整个商业化的产品的矩阵已经增长到了二十款产品。那今年上半年整个产品的收入达到了八十二亿人民币，同比去年增长了百分之五十七。我们能够在这一体量下面持续实现高速的增长，主要得益于几年前我们确定的肿瘤和慢病双轮驱动的这样一个发展战略。肿瘤领域在保持稳健增长的同时，我们综合产品线的主力产品，特别是欣尔美、欣比乐、欣必敏，已经成为了公司新增长引擎基于强劲的这个经营发展的态势，我们几年前提出的，当时是应该是二零二二年，我们预计公司到二零二七年的产品收入目标定在两百亿，那目前看这个目标应该实现的机会概率是很大的了。

下一个幻灯片。在盈利层面，我们在强劲营收增长的同时，持续的改善我们的经营效率，所以我们的整个利润率利润进一步的扩张。二零二六年的上半年，我们在国际财务报告准则下净利润达到了十三亿人民币，同比增长百分之五十，与二零二五年相比已经达到了二零二五年整全年的利润的水平。我们认为，公司已迈入了已进入了规模与利润同步增长的新的发展阶段。这也为公司这个持续的发展，高质量的发展，提供了一个比较好的基础。同时，我们公司目前的现金，手持的现金超过了四十五亿美金。

这个资源也足够的支持公司落地长期发展的重点战略目标。下一个幻灯片。立足这一坚实的基础，我们真实地开启了信达生物发展史上前面提到的第三次转型。第三次转型就是从中国领先的生物制药企业，慢慢的进入全球一流的生物制药公司。那我们制定了有一个具体的愿景，希望通过二零二六年到二零三零年之间能够实现的几个关键的目标。第一，在营收层面，我们依托商业化产品组合持续增长和管线的推进，我们力争在二零三零年实现总营收在三百五十亿到四百亿人民币左右。

也就是说，在三到四年内，我们的营收的规模要几乎再翻一倍。第二，在盈利层面，在营收高速扩张的同时，稳步提升利润率，向全球头部生物制药企业同行看齐，实现规模和盈利两个指标高质量的增长。第三，在全球化层面，到二零三零年，实现畅销产品在美国、欧洲等核心国际市场上市，让海外业务成为公司长期可持续增长的重要驱动力。第四，全球管线布局，到二零三零年，我们目标至少有五个项目。五个产品开展全球多中心三期临床研究，并储备充足的早期全球开发潜力的产品。这些资产将共同构筑高竞争力管线，为二零三零年之后的进一步国际化发展奠定坚实的基础。

那这是我们定的二零到二零三零年整个公司运行的四个具体的指标。那这些指标的实现，都要基于公司接下去目前正在加码投资建设的能力方面的进一步的提升。我们将在重点海外市场逐步的搭建本土化的研发、商业化和供应链的能力。我们的终极目标是把信达打造成为具备完整独立全链条运行能力的全球领先的生物制药企业。那这是我们公司十年目标当中到二零三零年的几个阶段性的具体的指标。下一个幻灯片。这张幻灯片表示的是公司发展经营模式的一个转变。

从原来的单品驱动增长，逐步的形成了以产品组合驱动发展的一个模式。公司能够实现高速增长高质量的增长，依托于自成立以来我们自主搭建的独特的战略规划和执行体系。过去两年，伴随业务规模增长，我们对该体系进一步升级，从单品聚焦式管理转型为资产组合驱动的商业运行模式。同时，我们明确了肿瘤与综合管线百项八大重点治疗领域。该模式的核心是覆盖全价值链的端到端的管理，从早期研研究、临床开发、贯穿注册事务到商业化以及全球的生产供应。

这套机制使我们可以每个治疗领域打造具备协同效应的可持续的产品组合，而不是单孤立的单个产品的管理。这套管理体系和运行能力是我们在较大业务体量下仍可以持续高速增长的核心保障，同时也为公司全球化的扩张筑牢了根基。下一个幻灯片。那聚焦在肿瘤领域，我们已在肺癌、胃癌等肠胃道肿瘤、血液肿瘤等核心肿瘤种，搭建起了比较完善的产品矩阵，并建立了稳固的品牌优势。近期我们跟礼来就乳腺癌的核心重磅药物魏则达成了合作，成功的切入了注意规模比较大，发展比较快的疾病赛道，拿下了关键商品化切入点，同时卫材可以公司自研的产品，包括三五四、二零一四等产品，形成比较好的协同，为公司持续做大做强乳腺板块的业务，奠定了坚实的基础。

依托公司长期坚持的免疫加 ADC 的核心战略，我们持续的推进三六三、三四三、三五四、三零零三等多款信迪利创新管线的产品。这些产品资产将持续的支撑公司中长期稳健的增长，进一步巩固公司的核心肿瘤赛道的竞争壁垒。下一张幻灯片，在中国管线方面，我们已在四大慢病领域赛道成功的推出了多款旗舰的产品。伴随人口老龄化的加加快以及患者健康管理以和疾病干预意识的持续提升，新的慢病治疗药物的市场需求非常的旺盛。由此，公司综合管线板块的产品矩阵，正快速的形成，为公司业务的核心增长支柱代谢疾病板块就是极具代表性的标杆业务，玛仕度肽作为全球首款 GCG GLP-1 双受体的激动剂，对体重管理、血糖控制、肝肠减脂、降尿酸等多个维度具备差异化的临床价值。

自上市以来，玛仕度肽收获了优异的市场表现。与此同时，我们正在推进全生命周期的管理，持续的夯实产品品牌价值，进一步提升市场的成渗透率以及商业化的覆盖范围。与此同时，公司新一代代谢和减重管线已顺利进入临床开发阶段。这些全新的候选药物将依托玛仕度肽的商业化成功基础，延续公司长期增长的势能，进一步巩固公司在代谢领域的领先地位。我们将加注意套资产组合驱动的成熟战略，复制落地到心血管、免疫、眼科等治疗领域，联动高潜力商业化产品与新一代创新分子的协同发展。

这套打法助力我们持续扩充各疾病领域的产品矩阵，在四大核心的综合管线赛道构筑长期稳定的稳健的核心竞争力。下一个幻灯片。展望未来，全球化将成为信达下一个发展阶段的核心价值驱动力。公司三大核心后期管线正在推进全球全球多中心三期临床研究，对应的合计市场空间超过六百亿美元。依托二零二六年上半年夯实的推进成果，这些旗舰的产资产将持续的支撑公司长期价值的释放，并助力实现二零三零年全球上市的战略目标。下面周辉燕博

士和钱博士会具体的跟大家分享可行管线的最新的一些进展。

下一张幻灯片。与此同时，德益公司新药研发部门古清月在持续的新分子的产出，我们已经有二十多款产品处于临床的研发阶段，经通过一期到 POC 阶段的探索研究，加速推动更多管线迈向全球后期开发下一张幻灯片。截至目前，公司全球化发展的蓝图已经基本的成型。过去十个月，我们先后与武田、礼来、辉瑞等全球顶尖的药企达成了广泛的战略合作，同时联动 Allin、Sprout 等专业生物技术公司，加速差异化创新资产的全球价值的体现。上述合作交易总价值超过了三百四十亿美金，占同期中国跨境合作总金额的百分之三十左右。

行业同期全球十大交易当中，八笔交易与中国企业相关，其中信达占了三大重笔重广告交易，交易的金额均值达到了一百亿美元。目前这些合作已覆盖了二十多款产品管线，涵盖了全球三期、早期临床以及临床前的不同的资产，构筑了结构完善的全球化资产矩阵，为公司持续国际化扩张铺设了比较清晰的落地的途径。更为关键的是，五大核心项目已采用全球共同开发、共同商业化、共同分享收益的合作模式。我们已在美国组建了超过一百人的专业化、本土化的团队。

依托该合作体系，我们将稳步搭建海外研发、注册和商业化的能力，持续的提升公司全球化。化运行的能力。公司的终极目标是成为具有全价值链独立运行、端到端价值体系的真正的全球化的生物制药企业。最后，公司上半年的亮眼的业绩，进一步的夯实了公司达成短期目标、落地长期战略的信心。信达生物自二零一一年成立以来，前景这是目前我们认为这是公司在二零一一年成立以来前景最佳的发展阶段。我们坚定地推进公司第三次战略转型，力争在未来五到十年内成长为一家全球一流的生物制药企业。

那以上是我本次向各位汇报的主要内容，接下来请周辉博士来介绍我们公司肿瘤研发方面的布局和最新的进展。好，周博士。谢谢俞总，那接下来我汇报一下肿瘤这边的一个进展情况。

信达生物首席研发官周辉：

那肿瘤领域的话，我们总体的一个策略就是通过新一代的一个 IO 以及新一代的 ADC，这样子一个联合的一个开发来推进整个肿瘤领域。那么我们会聚焦四大核心治疗领域，包括肺癌、消化道肿瘤、血液瘤和乳腺癌的这样一个 portfolio 的一个搭建和品牌的一个树立。那么在过去的一段时间的话，每一个领域下一代的支柱产品均已经进入到关键临床开发阶段，已经获得了优秀的临床数据的支持。有些数据其实已经公布，有些数据的话更多的成果将在即将召开的医学会议上面话会陆续的一个发布。

那接下去重点还是要聚焦一下我们的三六三，那这三六三是我们核心的下一代的一个免疫肿瘤的一个产品，我们和武田在积极的推进全球的一个开发，几以下的主要的几个研究方向，第一，黑色素瘤的一个关键临床研究，那这是三六三的第一项关键的临床研究，头对头与 K 药在 IO ni 一五的一个黑色素瘤当中进行一个对比，那预计的话今年年底会读出数据，那么有望来支持三六三在中国进行第一个新药上市的一个申请。那另外的话就是三线的一个肠癌，那么我们在中国进行的三期研究也已经开始了入组，这是三六三探索冷肿瘤相关的领域的一个重要的一个非常一个重要的一个布局，那关于免疫治疗。

耐药的非小细胞肺癌的全球的一个三期研究，那大家都知道我们这个研究命名叫 Mars-Light Eleven，目前的话在鳞状非小细胞肺癌当中进行，那么我们进一步计划拓展至

非鳞非小细胞肺癌。那免疫治疗耐药肺癌这一个领域，其实存在着巨大的未满足的一个临床的一个需求。当前的话其实说实话都还没有一个很好的治疗的一个选择，这个领域的话潜在的市场规模就达到了一百四十亿的一个美金。那期待通过全球一个临床开发来验证 IBI 三六三在 IO field 这个人群当中的重要的一个治疗的一个潜力。

那最重要的当然是一线的肺癌，那么基于我们有两个阶段，第一个阶段的话就是剂量一个优化的一个结果的话，我们其实现在已经完成，那么当前的话正在第二阶段，也就是说跟 K 药头对头的这样一个随机对照的一个阶段。那另外的话我们在一线肠癌的 POC 也在持续开展当中，那基于这样子的这种重要的 POC 的一个结果的话，我们也在积极的一个布局 MRCT 的一个研究设计，那么。我们也在进一步拓展三六三的整个的临床开发的版图，因为它确实是可以适用于更多的一个肿瘤的一个治疗，包括像我们，中国高发的一些消化道的一个肿瘤当中。

那么，下一张幻灯片。那么今年 ASCO 上面的话，我们其实已经公布了我们在二线的免疫治疗耐药的肺非小细胞肺癌当中一个 POC 的一个更新的研究数据。那么无论在鳞癌还是在非鳞癌当中，其实都展现出令人鼓舞的一个临床疗效。那尤其是值得关注的是，三六三本身这种免疫分子的一个特性的话，可以看到，患者可以获得一个显著的一个长期的获益。一半的患者，接近一半患者，他的生存期超过了二十四个月。那跟历史对照，像多西他赛的这样子对比的话，可以看到一个显著的提升。

所以就充分体现了三六三在免疫治疗耐药这个领域的一个差异化的一个潜力。那下一张是关于我们在一线非小细胞肺癌当中一个初步的一个 POC 的一个结果。那么无论是在 PDL 一低表达还是在阴性人群当中，无论在鳞癌还是非鳞癌，都观察到一个非常强劲的一个缓解的一个情况。进一步验证了白介二这样一个功能 B 所带来的一个强大的一个免疫的一个激活作用。OK，那下一个是关于我们另外一个三抗的一个免疫分子，是 IBI 三零零三。那么这是一款靶向 GPRC5D 和 BCMA CD3 的一个三功能的一个 TCE。

去年的话，我们在 H 上面公布了三零零三在，这种多线治疗失败后的复发难治性的多发性骨髓瘤其中的一个初步临床一期数据。那么我们今年想在下半年的一个国际医学会议上，将进一步的公布口头报告公布一个随访时间更长、更大样本量的一个更新的一个数据。那么实际上基于上述的积极的结果的话，其实我们第一项注册研究已经在中国启动了，那么这也是三零零三作为全球第二款进入到三期开发的一个这样子的一个三功能的一个 TCE。那么与此同时的话一线治疗又是我们下一个非常重要的开发方向，所以我们正在进行跟 CD38 的一个联合的一个 POC，以及准备下一步的一个 PU 那个 MRCT。

那关于下一步是下一块是关于我们的一个 ADC，ADC 平台建设的话是我们下一波创新的一个另外一块的核心的一根支柱。我们已经构建起兼具高效和低毒和广覆盖的这样一个 ADC 的一个平台。我们依托我们叫单 payload，我们叫 solo TX，以及是双 payload 平台以及 cintikant E 这样子的一个，这是一个 XT can 的，然后三大差异化的一根平台。那么我们不仅能够开发经过优化的新一代的 top one 的一个抑制剂，那还可以打造具有同类首创潜力的一个双载荷的一个 ADC。

那么并围绕我们相应的一些组合管理模式下的一些四大重点疾病领域进行系统化的一个布局。目前的话，我们已经有八款创新 ADC 进入到一个临床阶段，除了研发进度领先的三四

三和三五四外，那新下一波的一个双特异性的 ADC 和双载荷的一个 ADC，也陆续进入到一个一期和概念验证性的一个阶段。那我们的核心重点就是要优中选优，挑选出具有国际开发的重磅潜力的核心分子，去打造成一个标杆性的一个资产。那下一个张片子关于我们的三四三，那么这是我们。

全球首款进入到 NDA 阶段的一个 cullin 十八点二的一个 ADC，前面其实也都介绍过了，它具有非常明显的一个差异化的一个设计，主要包含了像 FC silent，那么降可以进一步降低的一个胃肠道一个毒性，它的整个连接子是高度的稳定的，以及它的那个毒素那段是非常的一个高效的载荷。那么三四三用于胃癌治疗的一个 NDA 的话，已经在今年的六月份获得了国家药监局的受理，并纳入了一个优先的一个审评。那么这一项的三期研究现在的话已经入选了二六年 S M 的 L B A 的一个秀。

在胰腺癌领域的话，是三四三最重要的一个发力的一个领域。那么我们去年其实已经在中国启动了一个三线胰腺癌的一个三期研究，那么我们也在准备在中国要启动在一线胰腺癌的一个三期研究。那这项三期研究的话会联合 AG 的方案，也就是说白紫和联合吉西他滨。那么关于三四三在一线胃癌以及一线 PDAC 的一个 global 的一个 Poc 研究，其实也在积极推进当中，因为全球化我们在 PDAC 联合的是一个 Four Fox 的一个方案。那么基于 Poc 的一个数据的话，五天将进行一个全球的一个三期的一个临床的一个开发。

好的，下一张关于我们的 I B S 三五四，这是我们的一个 H O T O A D C，也是我们自研的一个 solo T X 平台的一个第一个的分子，是我们这个平台的一个验证的这样子一个非常重要的一个分子。那这个平台其实核心差异化优势也非常的一个明显，就是我们总结为就叫高效和低毒。我们通过显著的这种差异化的一个分子设计的话，可以降低血液当中的一个游离的毒素水平，使得药物在充分结合靶点发挥疗效同时保持良好的一个安全性。那么当前的话我们其实已经做了大几百例的一个病例了，那么都没有观察到三级的任何的间质性肺病。

那在治疗相关的叫 T R A E，它的发生率的话实际上是显著低于同类的一个产品的。我们已经启动了两项三期研究，分别是针对铂耐药的卵巢癌以及一线的乳腺癌。那么与此同时在乳腺癌新辅助和辅助的。个三期研究，那么我们正在积极的准备推进当中，因为要构建一个完整的乳腺适应症的这样子的一个布局。那接下去一张是关于我们另外两款代表性的一个，我们其实也是全球 first in class 的一个双抗 ADC。第一款是三零零幺，这是一个 E G F R B 三分之二 three 的一个双抗 ADC，当前的话是处在剂量优化阶段，现在进行非常顺利。

那么前期其实已经在多个肿瘤当中观察到积极的疗效信号，包括像头颈肿瘤、食管鳞癌、胰腺癌、小细胞肺癌等等，包括肠癌。那么初步的一期的剂量递增研究数据的话，包括 backfill 的一个数据，其实已经在今年 E S M O 上面接受为一个口头报告，所以会来去公布这些数据。另外一款的话是三零一四，是 P D L one chop two 的一个双抗 ADC，其实它我们整个设计的话，它具备了这种三重功能，同时的话整个治疗窗也是非常。常的一个良好，所以它可以充分的去激活 P D L one 介导的，免疫的一个这种活性作用。

那当前也是在多个实体瘤当中开展一个剂量优化，重点的话像聚焦像肺癌、乳腺癌和尿路上皮癌等等。那总结一下的话，从今年下半年到二零二七年初，整个肿瘤管线的一个重要的里程碑。那首先还是三六三，未来几个月会有一些非常重要的一个进展，那么我们将迎来黑色素瘤关键临床研究数据的一个读出，这个数据结果的话有望支持这个分子的话首个 NDA，同

时我们计划拓展全球的三期研究，将 IO 耐药的一个非鳞非小细胞肺癌纳入其中，同时的话我们其实也在进一步随访当前正在进行的一线非小细。

肺腺癌和肠癌的研究的一个数据，然后来再开展 MRCT。那么我们在今年 ESMO 也会公布在一线胃癌其中的一个一期研究的一个数据，这个数据也非常的一个漂亮。对于三五四来讲话，下半年会迎来卵巢癌三期研究数据的读出和 NDA 的一个申报。那么另外的话就是刚才说到的我们要开展辅助和新辅助的一个三期研究。对三四三来讲的话，我们计划在中国开展一线胰腺癌的三期研究。那么同时的话，积极准备和武田一起开展一线胃癌和一线 PDAC 联合 Four Fox 的一个这样子的一个基于 POC 以后的一个全球 MRCT。

对于三零零三来讲话，我们会在马上九月份进行的一个国际大会上公布更新的研究数据，同时推进联合 CD 三十八的在一线 MM 其中的一个 POC 的一个那个探索。那么其他的 AD。ADC 管线其实我们也正在快速的一个推进当中，包括三零零幺、三零零五和三零一四。双载荷的话，三零二零、三零二八也在持续推进当中，来证明我们整个的一个 DuoPayload 的一个平台。那接下去我把时间交给钱博士，介绍综合管线的进展。

信达生物首席研发官陈烁而：

好，谢谢周辉博士。那接下来由我介绍一部分综合产品线的情况。那在综合产品线领域，我们已经构建起具有差异化的产品组合，并且形成了四大核心产品。第一个是全球首个胰高糖素和 GLP one 受体双激动剂玛仕度肽，欣而美。首个纳入国家医保目录的国产 PCSK 九抑制剂新必乐，中国首个每十二周给药一次的白介二十三 P 十九亚基抑制剂，皮康奇拜单抗，沁美月，以及首个纳入国家医保目录的国产胰岛素样生长因子一受体的阻断剂新必米。

目前这四个产品都在快速的成长成为公司新的增长支柱。展望未来，我们将聚焦两个方向，一是通过全生命周期的管理，持续挖掘并最大化这些产品的临床价值和商业价值。第二是着力打造下一。在创新管线，积极应对全球尚未满足的临床需求，为公司的未来发展持续培育具有重要价值的创新资产。下一页。那玛仕度肽信而美，心血管是心血管和代谢领域的核心基石产品。那我们将全面的开展全生命周期的开发。截止到目前为止，已经有五项三期临床研究已经完成了，那还有四项三期临床研究正在进行中。

还有更多的两项研究，多项研究正处于启动或者规划阶段。因为这个分子的创新性比较强，也有比较明显的优势，我们还会持续的基于市场的需求进行更多适应症的探索。那未来的重要里程碑包括预计九毫克的剂量，将于二零二七年上半年获批。同时，GLORY THREE 的研究，也就是我们和司美两点四毫克大剂量的，在肥胖人群中和脂肪肝人群中的头对头的这个研究也将公布关键数据。二零二七年还将迎来多项的数据读出，包括阻塞睡眠性呼吸暂停综合征和青少年肥胖适应症的。

研究结果，以及肥胖合并射血分数保留的心衰，以及代谢功能障碍相关脂肪肝的概念验证结果也将会如期读出。此外，我们还将启动一项三期的临床研究，用来评估玛仕度肽在合并动脉粥样硬化人群患者中降低心血管风险的这个效果这么一个研究，从而巩固作为公司心血管代谢领域产品组合基石产品的战略位置，也在市场上建筑一个更深更大的护城河。下一页。在今年 ADA 大会上，信达已经展示了我们下一代代谢管线的早期数据。那 IBI 3032 是一款具有同类最佳潜力的口服小分子 GLP-1 受体激动剂。

那在今年 ADA 上我们展示了这个分子在临床一期的结果以及非常好的临床潜力。那在剂量显著低于礼来 OfevGLIFROM 的情况下，这个分子在一个月内实现了超过百分之十的体重下降，这个也是全球目前唯一的也是最高的数据。目前这个分子正在开展中美的一期临床研究，并且在计划在今年年底前启动二期临床研究。那第二个分子是我们全球新的一个分子，IBI 3042，是全球首创的每周一次口服的 GLP-1 受体激动剂。我们已经拿到了国家的批件，也预计很快会进入临床。

那此外胰淀素类似物 IBI 3040 和靶向 Ink1bE 的 siRNA。IBI 3046，我们也拿到了进入了 IND 申报或者是拿到了批件，预计也将很快的进入临床研发阶段。最后我们非常看好的一款全球新的产品，IBI 3030，这是全球首款每月给药一次，PCSK9 单抗偶联 Triple G 的一个抗体多肽偶联药物，也将于今年年底进入到临床开发阶段。那这是代谢类的产品线，那么在眼科领域，我们的核心资产 IBI324 即将开展全球的三期临床研究。那这款分子是一个具有高度差异化的 VEGF-Ang2 双特异性抗体。

那它的主要设计的初衷是为了实现更强的抑制活性和更强的穿透能力。那与 bepisemum，也就是罗氏家相比，IBI342、324 具有三个最主要的优势。第一，我们的 Ang2 端抑制的活性提高了三十到六十倍，比这个对照分子。第二，我们整个分子量，包括这个分子的大小，其实只有 bepisemum 的四分之一。那第三，可以实现更高的摩尔给药剂量。那所以这些综合起来就给了它非常强的 best in class 的潜力。那综合这些特性，IBI324 已经成为了全球首个在一二期研究中头对头和法瑞西单抗。

这个做对比展示出优效的候选药物。那在我们这张片子上所示，在糖尿病黄斑水肿患者中，三二四已经实现了更快而更显著的视网膜的积液的消退，并达到了统计学的优效。那么在湿性年龄相关黄斑变性，wet AMD 的患者中，该分子也在视网膜色素上皮脱离上展现出了更快、更显著、更持久的控制的效果。目前我们正与奥利林通过战略合作推进三二四的全球开发，奥利林将牵头全球的三期开发。信，我们信达生物，则作为主要负责中国区域和韩国地区的这个主要的申办方的工作，我们预计 IBS 三二四全球的三期研究将于今年的下半年启动。

那在眼科的另外一个聚焦的疾病领域就是甲状腺眼病，在今年我们将启动两款管线进入临床开发。那第一个就是 IBI 三零三幺，TSH 受体和 IGF one 受体的双抗，我们针对 TSHR 端进行了设计改造，使其与 IGF R 这一端达到了最佳的平衡，在增强疗效的同时保持了更宽的安全窗和潜在更低的给药剂量。大家知道 IGF one 可能还有一些潜在的毒性，那么通过引入 TSHR 这一端，我们可以有效的改善这个安全窗，实现更好的疗效同时，使患者获得更好的安全性的这个优势。

那么对于 IBI 三零三八，IL six 和 IGF one R 的双抗，我们可以同时靶向两两条已经得到临床验证的信号通路，那我们相信该这个分子不仅有望改善这个甲状腺眼病相关的纤维化，对于一些病的病程比较久的患者也能有更。好的疗效，同时，因为其特别创新的这个机制，也具备拓展到其他自身免疫性疾病以及纤维化疾病的这个潜力。那免疫领域来讲，IBI 三五五是信达自主开发的第三代 Fc 沉默型的抗 CD 四零配体的抗体。近期，我们将该产品授权给了 Spero Therapeutics，整个交易金额达到了十一亿美金。

那这个分子的核心差异化优势，在其独特的作用机制，在不耗竭 B cell 的情况下，可以抑

制生发中心的形成以及致病性浆细胞的分化。更重要的是，我们通过分子工程的设计消除了第一代 CD 40 ligand 抗体相关的血栓形成的风险，同时保留了类似 IgG four IgG 抗体的这个半衰期，从而避免了第二代分子缺失的抗体类 PK 特征。我们相信，凭借这一差异化的特征，三五五有望成为一款具有变革性潜力的治疗药物。同时这个分子也是一个具有多种适应症潜在分潜在潜力的分子，不仅可以用于 IgG four 相关的疾病，也可以用于一些干燥综合症，包括。

性眼病以及 S L E 等等其他抗体介导的自身免疫性疾病。那我们和合作伙伴下一页，我们和合作伙伴 Spira 都认为，IBI 三五五在自身免疫疾病和罕见病都具备多项开发的潜力。实际上我们在今年下半年也将马上启动中国针对干燥综合症的二期临床研究，同时 Spira 也计划于二零二七年的第二季度开展针对 Ig G four 相关疾病的二期临床研究。下一页，在自身免疫疾病领域，我们依托自身的抗体工程平台，围绕新靶点的组合和长效给药方案，将聚焦于呼吸和皮肤这两个重要的这个子领域进行开发。

那我们的重资产 IBI 三零零二早期的临床研究数据已经显示，它在改善肺功能、严重炎症指标方面已经展现出了非常令人鼓舞的效果。目前三零零二正在特应性皮炎开展二期临床研究，同时我们也计划在呼吸系统的疾病里边启动新的概念验证，概念验证研究。那我们已经有研究观察到三零零二能够快速并且持久的缓解气道类疾病的相关咳嗽症状，其疗效应该是不受两型炎症这个生物标志物状态的影响。接下来我们计划在季节性过敏性鼻炎、常年过敏性鼻炎以及伴鼻息肉的慢性鼻窦炎中开展 proof of concept study。

那除了。三零零二之外，我们还在积极推进具有长半衰期特征的三零幺三白介十五的单克隆抗体，以及三零三四 TASI B C M A 的双抗。那这些分子有望实现同类最佳的疗效和更深度的临床应答，更为患者提供更加便捷的治疗选择。那这些都将覆盖具有非常大未满足医学需求的疾病领域，包括白癜风、斑秃和 IgA 肾病。那最后总结一下未来六个月到十二个月综合产品线的重点工作。首先，我们将持续的通过全生命周期的管理，挖掘已商业化产品价值。

我们预计玛仕度肽的九毫克获批，并且公司还会启动更多的全生命周期管理的项目。同时我们将计划提交他来西单抗，也就是信必乐用于治疗一线高胆固醇血症的上市申请。同时我们会期待信必敏治疗非活动性甲状腺眼病的三期临床数据还会在今年下半年读出。第二，我们将加快推进后期管线的注册申报，也就是我们新的分子。目前 I B A 三零二，我们的眼科产品正按计划推进，预计将会在今年年底前实现上市申请。同时三二四将计划开出国际多中心的三期临床研究。

最后，我们将持续探索早期管线的临床潜力，重点涵盖刚刚介绍的下一代减重代谢领域的创新资产，眼科眼科的双抗以及自身免疫领域的新适应症。那接下来我把交给我们的 C F O 刘飞。

信达生物首席研发官周辉：

好，谢谢钱博士。

信达生物首席财务官 Rachel：

二零二零年上半年公司延续了非常强劲的收入和利润的增长态势。那上半年我们实现总收入人民币八十六点二亿元，同比增长百分之四十五，其中产品收入达到了八十二亿元，同比增

长百分之五十七。产品收入的高速增长也标志着公司正从产品驱动过渡到组合驱动的新阶段。那我们肿瘤和综合两大板块的收入结构更加均衡，增长的基础也更加稳固。同时二零二零年上半年确认的 BD 交易相关的授权费收入大概是三亿元，主要来自于和武田合作项目的部分首付款的确认。

那从会计准则上来讲，首付款的确认节奏和触发特定的里程碑节点相关，那我们预计下半年将。更多的首付款收入确认，全年的首付款收入确认预计还是在之前跟大家沟通的两到三亿美元的区间。在盈利方面，公司的盈利水平持续快速的提升。根据 FRS，净利润达到了十二点五亿元人民币，同比增长百分之五十。更加值得一提的是，今年上半年的净利润已经超越了去年全年的水平，我们的盈利加速释放。上半年研发费用有所增加，达到人民币十六点八亿元。

这两年公司已经逐步转型，从按照项目为基础向 portfolio 和疾病领域为基础的管理的体系，实现了从早研、临床、注册、商业化以及生产的端到端的拉通，支持公司能够在百亿规模之上还保持着快速的增长。那目前的研发规模主要是与系统性的 portfolio 布局相关的资源投入，同时也是匹配我们国际化的目标，对海外临床人员和运营的持续投入。那在加大研发投入支持战略发展的情况下，我们上半年仅仅确认了小部分的 BD 收入，那公司依然实现了高速和。

高质量的利润增长。展望未来，我们的目标是持续提升利润率，向一流的创新药企业看齐，打造收入和利润同步增长的高质量的发展模式。二零二二年我们首次提出了到二零二七年实现公司产品收入两百亿的目标，当时公司的产品收入其实只有四十多亿人民币，那我们提出了产品收入在五年可以翻五倍这样的一个目标。那现在看起来我们认为实现这个目标的确定性已经很高了，所以今天我们进一步提出到二零三零年实现人民币两百三百五十亿到四百亿元的一个新的目标，这意味着公司有决心在接下来的三到四年里，在当前的规模体量之下可以几乎再翻一倍。

而且这个目标主要是基于现有的产品、现有的管线和已经达成的 BD 合作，主要是通过内生的增长，我们预计有机会就能够达到这样的一个收入目标，也没有太多的假设新的 license in 或者 license out 的合作。我们相信依托我们强劲的内生的增长动力，公司有希望实现这个新的发展目标，进一步打开我们长期增长的空间。最后我也想再谈一下对于我们信达估值看法。我们认为在未来几年，信达是创新药行业里成长空间最大，同时确定性最强的公司之一。

那我们的中国业务已经跻身行业一流，同时我们要进一步夯实作为创新药龙头的地位。信达可能是目前唯一在百亿人民币收入体量之上，依然保持着高速增长的创新药企业。那这次我们再次提出要在二零三零年做到三百五到四百亿人民币的目标，有机会在三到四年之内把规模几乎再翻一倍，同时利润率水平逐渐对标一流药企的水平，那我们依然有明确的估值成长的空间。全球化是我们下一步非常清晰的战略方向，而且海外管线的每一步进展都会显著提升公司的价值。

我们的国际化的管线梯队已经逐步成型，三个进入 MRCD3 期的分子合计覆盖超过六百亿美金的市场空间，在这里任。任何一个分子，任何一个适应症的成功，都会带来明显的价值增量。除了后期管线，我们还有大概二十个管线达成了全球合作。按照成功的概率来算，如果只有

两三个项目能够跑出来，就有希望带来几十亿甚至百亿美金的收入机会。那公司目前的市值在两百多亿美金，我相信随着公司的业绩的持续提升，国际化管线的不断推进，在我们坚定的迈向二零三零年目标的同时，我们也有信心让公司的估值实现跃升，得到充分的兑现。

那最后再次感谢投资人的长期的支持，那我们下面开放问答环节。刘慧。

袁清慧 中信建投医药首席：

好的，谢谢，谢谢尤总，谢谢管理层的介绍。那么请会议助理播报一下提问，然后在大家开始提问之前，我会代表中信建投有两个问题。

会议助理 1：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

袁清慧 中信建投医药首席：

好的，那就由我来代表中信建投先提两个问题。首先还是感谢余总和管理层的介绍，非常的振奋。我也注意到就是公司提出的一个二零三零年的愿景，成为国际一流的生物制药企业，总收入实现三百五到四百亿，然后盈利水平要对标一流药企，而且要有超过五条管线进入全球三期，而且有产品在欧美实现上市。当然从历史上这么多年对信达的跟踪，确实信达生物的战略的前瞻性非常强，而且对战略目标的拆解和完成能力都很强。之前几次余总也在电话会给我们介绍过，我们有一些比较多的一些战略会议，然后去拆解我们的目标，然后去如何去完成。

现在我们也看到几年前提出的。那个，二零二七两百，二零二七年两百亿的产品收入已经非常接近了，完成的非常好，而且甚至在我们看来有可能要超额完成。那么现在二零三零年又提出了新的目标，当然我们对信达的这个战略和执行能力当然是充满信心的，但是还是想了解一下，公司是如何拆解这个三百五到四百亿的营收的目标的，它包含了哪些，比方说产品收入、BD收入、里程碑收入这些是怎么拆解，怎么去逐步实现它，这是我第一个问题。第二个问题也是基于我们这个二零三零的战略目标的，因为二零三零年我们要成为。

全球一流的生物制药企业，产品要在欧美上市，那么，能不能请，于总展望一下二零三零年，我们，有哪些产品是最有可能，在全球上市的？好，就这两个问题

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

谢谢，谢谢秦辉的鼓励。第一个问题我们请那个我们 CFO Rachel 帮我们回答一下。

信达生物首席财务官 Rachel：

谢谢余总，也谢谢秦辉老师的问题。那我们这次提出的二零三零年的这样的一个收入目标，其实还是基于刚刚我讲的，基于现有的产品、现有的管线和已经达成的合作，基本上还是基于我们现有的一个内生增长机会，而没有太多的考虑一些外延的的增长的可能性。那在二零三零年的这样的一个收入目标里边，那绝大部分还是来自我们国内的产品收入的贡献，但同时我们也有信心在二零三零年前后，我们国际化的管线应该有机会可以实现上市，从而对我们

整体的收入产生贡献。

那我们现在三个处于 MRCT 三期的产品，三六三、三四三和三二四，那如果在海外上市的话，我们也是按照这三个产品所获得的 profit sharing 或者是 Royalty 的口径来假设计入公司整体的收入，而不是按照终端的销售收入来计量的。所以总体而言还是基于一个相对比较保守的假设。那另外我还是想进一步的强调，那公司现在看起来可能从未来二七到三零年，增长的主要驱动力还是来自国内的产品收入。但从二零三零年开始，那我们相信海外的产品收入将进一步成为公司驱动增长的最为主要的驱动力。

那我们相信不管是在收入端还是在利润端，如果我们能够开始有国际化的产品开始上市销售，对于公司未来驱动的增长应该是更大的。

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

谢谢瑞秀，那秦辉提到的这个二零三零年可能在海外这个上市的产品，我简单也跟各位投资人汇报一下。目前我们已经在临床三期研究的有三个品种，一个是三六三，大家都很熟悉了，第二个是三二四，三二四我们已经跟欧盟，美国 FDA 都有了很好的沟通，目前在紧锣密鼓的准备这个临床启动三期，所以在年底之前应该会启动临床三期的注册研究，这是三二四，也是我们那个眼科的药。三四三我们目前应该很快有一些 POC 的读出，这个读出以后三四三我们也会启动临床三期。

注册研究，对这三个产品是比较有确定性的。下面还有一系列的产品，其中包括前面周辉博士提到的三零零三 这个产品我们国内已经启动三期注册了，那个美国也已经在做临床研究。这个进一步的这个跟 PDC 这个 FDA 监管机构的这个沟通结果，这个产品也有可能进入 MRCT 研究另外还有一批，包括前面周博士提到的三零零一、三零零五、三零一四等等，那这些目前正在 POC 阶段，个别品种在 POC 之前的一些初步数据看来非常有潜力，这些品种我们都可能会进入 MRCT trial。

所以在这些我们大概算了一下，应该有六七个品种有这方面的潜力，是在这个可能会启动全球临床研究的，那任何成功从这些临床研究当中都有可能成为我们在欧美上市的产品候选产品。情况大概情况这样，那非肿瘤领域，这个钱博士也汇报了我们最近的一系列的也这个分子，除了中国的这个临床研究以外，我们包括口服的，每周的这个口服的，以及马上要启动的这个新的 M 零的研究和那个三零三零，就是 PCSK 九加那个玛仕度肽的这个 APC 的产品，包括目前在已经在美国做临床研究的三零零二一个双靶的这个自免的产品。

那这些产品也是如果数据在二期当中好的话，我们也会进入 MRCT。所以综合起来看肿瘤和非肿瘤，我们还有不少分子有看到有这方面的可能性，这个进一步的 POC 的研究读出，会给我们提供一个更明确的，在美国和欧洲上市的产品清单的情况。请会，大概情况跟你汇报一下。好的，好的，谢谢，谢谢于总，谢谢由总的回答。我们也期待未来几年见证信达成为国际一流的生物制药企业的路径。那么下面请我看已经有比较多的这个举手提问了，那么下面请那个会议助理按顺序接入提问吧。

会议助理 2：

好的，下面我们请电话尾号零三三八的参会者进行提问。

甘坛煥 国金证券医药分析师：

感谢管理层的这个提问机会，我是国金证券的医药分析师甘早煥。首先也是恭喜公司非常亮眼的一个中报业绩，我们看到慢病管线已经开始有比较好的一个商业化的一个趋势，然后同时利润也有比较好的一个释放。那我这边想请教两个问题，第一个是关于这个研发，那我们看到上半年研发是大概十七亿的这个开支，然后同比是有比较大幅度的一个增长，主要是投向全球化的一些管线的推进。那展望下半年，我们看到其实有这个包括三六三三四三等更多的管线在开这个全球三期，那明年我们的研发费用大概是一个怎样的区间？

在我们现在今年明年预期有两百亿，到二零三零年有三百五到四百亿，其实收入的一个体量快速增加，那我们怎么去平衡这个研发投入跟盈利的一个水平？这是第一个问题。那第二个我们也看到就是截至七月底，我们在手现金已经超过了三百亿元，那未来我们对这么充沛的一个现金的一个使用。是怎样的规划？谢谢。

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

谢谢，谢谢甘总。我们请我们的 CFO Rachel 给我们回答一下。好，谢谢甘博士您的问题。

信达生物首席财务官 Rachel：

其实确实是，大家也看到了，在今年我们还是持续在我们这个研发上增加投入。那我们相信其实真创新也是公司未来长期增长的一个真正的驱动力。那我们今年这个余总刚刚也介绍了，我们整个从公司的这个管理上也已经从过去的一个项目管理逐渐管向转向到了一个 portfolio 和疾病领域的这样的一个管理体系。那我们也是相信这样的一个管理模式和我们持续的研发投入，才能够确保我们在百亿以上，即使两百亿以上的规模之上，依然能够做到收入的一个快速的增长。

所以我们依然会持续的坚持我们在研发上的这样的一个投入。那同时，我们的这个国际管线的研发也在非常积极的在推进，那我们也会。确保我们的研发投入能够保证我们的这个海外管线能够不断的迅速的推进，最大化我们的管线价值。那总体而言，我们觉得全年的这个研发费用还是在之前年初和大家沟通的一个三十亿到四十亿人民币的这样的一个总体的规模。但其实大家也看到了，我们的这个几个重要的合作，不管是跟武田的合作，还是跟礼来和辉瑞的合作，那我们都收到了相应的比较这个大的这样的一个首付款，合计其实有超过二十亿美金的一个首付款。

那我们的这个首付款其实会在未来随着我们研发的逐步推进释放到我们的收入中，那同时也会可以帮助我们覆盖海外临床的这样的一个投入。所以总体而言我们会持续坚持投入，但我们也相信我们的这个 BD 收入以及收入的摊销使得我们的海外临床费用可以得到一个比较有效的覆盖，而不会对公体公司总体的一个利润率产生一个比较大的影响。那同时，回答您的这个，关于一个，持续的一个利润率的水平的。哦，sorry，还有一个关于您的这个三百亿的这个账上现金如何来应用的这个问题。

我觉得整个公司的一个资金的分配，还是来支持我们总体的一个战略目标的实现。那公司的未来几年非常重要的几个战略目标，那当然第一个还是要持续保持我们国内业务的高速成长，坚实我们作为国内的创效龙头的这样的一个地位。所以如何能够持续的投入我们的这个国内的商业化，确保我们商业化的成功，也是我们整个资金分配的一个重点。所以长期的这样的一个生命周期的管理，以及我们持续的销售团队的搭建，渠道的投入和品牌的投入，也是

我们坚持会在国内去投入的。

那第二，当然就是我们全球化的一个管线的开发。那刚刚我也介绍了我们三个已经进入全球三期的管线，我们会持续投入。那同时，我们还有一系列产品具备国际化的潜力，那我们也会确保这些管线能够逐步。投入到一个全球的开发中，那我们也会持续打造我们国际化的这样的一个团队的能力，所以这也是资金投入的另外的一个重点的领域。那除此之外，那我们现在也会非常开放性的考虑我们的产品引入的机会，以及潜在的一些并购的机会。如果我们能够寻找到真正的非常创新的技术平台，能够跟信达现有的技术平台形成互补，并且未来可以有更多的协同的机会，那我们也会去非常开放性的考虑这样的一些并购的机会，在内生增长的基础之上，给公司带来额外的这个外延增长的这样的一个空间。

所以总体而言，我们现有的资金水平，不管是推进国内的商业化的成功，海外临床的开展，以及外延并购的机会，我们相信还是非常有信心。那我们也认为我们可以持续的通过我们更好的一个资金的安排，为我们股东创造更大的价值。谢谢甘博。

甘坛焕 国金证券医药分析师：

好的。好的，谢谢 Rachel 分享，我们也期待公司后续更多进展，谢谢。

会议助理 2：

好的，下面有请电话尾号二九六七的参会者进行提问。

会议助理 1：

好，各位领导好，非常感谢给我这个提问的机会，我是中金医药的刘亚欣。我这边也有两个小问题，是关于二零二六年全年的这个展望的。一个是我们看到上半年的收入有一个非常好的一个增长，那想请领导为我们拆解一下核心大单品的这个贡献增长的情况，以及下半年该如何去展望收入这一块。另外就是看到上半年的销售费用率同比有一个非常好的控费，控费的一个下降，也想请问一下这个趋势是否能够持续到全年，全年的销售费用率这一块，我以及整体的这个利润端吧，因为刚才甘博也问了研发这一块，就是整体的销售费用率和利润端，利润率端，我们应该如何展望？

谢谢。

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

谢谢刘老师，我们请那个营销负责人，张倩给我们。这个解读一下上半年增长的核心大单品以及下半年可能的，这个展望。然后，空这个费用方面由 CFO Rachel 来负责

会议助理 2：

谢谢刘老师您的问题。正如刚才大家看到的一样，信达生物在二零二六年上半年我们整个的产品。销售的这个收入达到了八十二亿人民币，同比其实是有百分之五十七的增长。那大家也看到了我们在二零二六年光上半年的这个销售，其实就和二零二四年全年其实已经打平了。产品收入持续的保持了快速的增长，主要得益于我们双轮驱动的这个整体的商业化的策略。那具体来说的话，我们也有一些关键的这个成绩，借这个机会也是给大家再一次的进行一个汇报。

第一个是在肿瘤领域，我们看到了像奥希替尼、达伯舒、瑞普妥等五个 T K I 的靶向产品进入了医保以后的持续放量，这个还是符合了我们的销售的预期的。那这些新产品也会继续成为我们肿瘤领域的一些主要的增长点。第二个值得一提的依然是我们的综合产品线，我们看到还是保持了非常强劲的增长的势头，那在收入贡献上面基本上已经和我们的肿瘤产品持平。其中我们重点还是在杏而美、新必乐、新必敏这三个产品上面表现的是可圈可点的。比如说我们的杏而美，其实上市刚刚满一年，在过去的一年时间内，我们通过了这个产品全球唯一的 G C G G R P one 双靶点激动剂这一特殊作用机制和独特的代谢获益，其实切入到了优势人群，也建立了初步的一些品牌心智。

虽然今年我们也面临了替尔泊肽糖尿病适应症率先降价进入医保的情况，但整体上我们也看到了整个减重市场的渗透率还是比较低的。那在今年比较积极的市场认知教育的情况下面，整个用户的数量和用量的这个增长还是比较增长的态势还是很好的，所以目前在减重的这个自费市场领域，欣而美已经成为 top two 的这个品牌。到现在为止，欣而美的整体的销售的表现还是符合我们的预期的。第二个大家也知道我们的信必敏在今年年初我们其实是医保的落地成功，也实现了快速的这个放量，比较好的实现了从临床需求到一些产品价值的转换。

那第三个就是大家比较关心的这个信必乐，那一方面随着过去我们看到市场对于 P 九的认可和接受度的这个教育逐渐的提升，那 P 九在学术界的认可的地位观念其实已经深入人心，所以我们相信 P 九的这个靶点会逐步建立新的在高血脂症的治疗领域当中其实是会有一些新的治疗标准的理念的形成。那第二个因为信达我们在学术推广上面的这个产品的品牌。来推广也是比较到位，同时我们也加强了覆盖渗透的这个策略，成立了 P 九的，专队的推广的这样的一个销税队队伍，所以整体的覆盖要比金医保以前好很多。

那目前在这个领域，我们也已经成为 P 九的一些核心的优势领先的品牌之一。那在上半年的这个优异的表现之下，对于下半年的这个增长的这个态势，我们是一个什么样的预期？下半年我们预计随着以上核心的这个产品的持续的放量，依然会保持不错的一些增长的势头。但在这里也需要提醒大家注意的是，二零二五年上半年玛仕度肽其实还没有上市，那信必可也刚刚启动销售，产品的基数是比较低的。所以二零二六年上半年的同比增速高达百分之五十七，二六年下半年和 25 年下半年产品的同比口径比较一致，要提醒大家有合理的同比增速的预期。

另外一个大家也知道今年我们已经通过医保谈判形式初审的一些产品，在今年年底如果我们的谈判成功，可能也会涉及到在四季度的一些渠道。库存补差，在这里也要提醒各位投资人的这个注意。

信达生物首席财务官 Rachel:

好，那谢谢倩总的介绍。那刚刚您也问到的关于这个销售费用率的这样一个问题，确实今年上半年我们整个的销售费用率还是实现了比较大的这样一个同比的下降。那驱动这样的一个 margin expansion 的原因主要还是来自于我们收入规模的快速增长带来的整体的一人效的提升和规模效应。但同时我们也希望大家能够就是注意一下，就是通常我们上半年的这个销售费用率都会比下半年更低，因为也有相当一部分的这个市场活动是在下半年会逐步开展起来。

那同时，我们公司的这个获批的这个产品的组合其实是在过去几年之内有一个非常快速的这

样的一个增长的。那我们相信我们还是必须要保障充足的这样的一个资源和人力的匹配，才能够最大化我们的产品的这个管线价值，并且不断提升我们的品牌认知和整个的这样一个市场影响力。那在肿瘤领域。其实我们实现商业化的产品已经达到了十四款。那今年，我们的这个乳腺癌的维泽也是这个新进入的这样一个领域，那我们也会组建乳腺癌销售的这样一个新的专职的团队，那维泽为维泽的销售以及未来我们乳腺癌的这个领域里的其他的这个产品的销售打造一个比较好的基础。

那另外就是公司的这个慢病的商业化体系的建立其实也是刚刚一年多的时间，并且还在不断的完善。那同时，作为一个这个有一定消费属性的这样一个产品，在 To C 的渠道上的持续的打造，以及 To C 的患者的可及性的提升和品牌认知度的提升，也是我们持续会去投资不断的去提高我们影响力的这样一个领域。那另外随着整个人口的老龄化的趋势，我们也看到了慢病的下沉市场其实也是越来越为一个重要的市场，那如何能够确保我们在下沉。市场的一个有效的市场的影响，那也是我们需去持续考虑和需去未来考虑潜在投资的这样一个领域。

那如果总体来看，那公司的在利润率端，我们还是有一个比较明确的目标。那从二七年到二零三零年，因为我们主要的这个收入的驱动力还是来自于国内的这样一个产品收入的增长，那因此在利润率端，我们也会去对标国内成熟的一流药企的利润率水平。但二零三零年之后随着我们的这个。国际管线的产品的逐步上市，随着国际收入的逐步的提升，那我们也会逐步把我们的利润率向国际一流的药企来进行对标。所以长期而言，我们相信随着我们收入不断的增长，我们的利润率水平也会实现一个长期的逐步的提升。

会议助理 1:

好的，感谢领导们的解答，非常的清晰，也期待公司今年还有未来更长的一个维度，收入和利润端不断反馈，给市场以积极的这样一个惊喜。我没有别的问题了，谢谢。

会议助理 2:

好的，下面有请电话尾号二五五三的参会者进行提问。

甘坛煥 国金证券医药分析师:

公司领导好，我是中信证券的王振阳。那我这边有两个小问题想向领导们请教一下。第一个话，我们看到就是公司二七年两百亿元这样的一个产品收入目标，距离现在已经越来越近了。那我们更想往后看一步，就是二七年到二零三零年，国内产品收入从两百亿继续增长到三百亿元以上，公司内部看到的这样一个主要的增长桥梁是什么？那现有产品的自然增长，适应症拓展，包括新品上市大概分别承担怎样的一个角色？那尤其从目前的这个管线成熟度来看，管理层认为这个哪三到五个品种会是这一阶段最关键的这样一个新增量？

然后第二个问题的话就是我们看到的公司可能半年度员工也增加了一千两百人左右，那想请教一下新增的这个员工主要是在国内商业化、全球临床开发还是早期研发这些阶段？然后未来的话如果三到四年推进。个以上的全球三期，国内海外临床跟注册团队需要扩张到怎样的组织规模？哦，就这两个问题，谢谢龚总。

信达生物董事长兼首席执行官俞德超:

喂。谢谢，我们这样第一个就是关于这个，我们对二零三零年。营收这些新的预期呀，哪些

品种会做贡献，哪些新适应症能做贡献？请那个我们营销负责人 Vivian，然后新增的人员方面，因为我们新增这个人员确实是会涉及到不同的板块，包括营销，包括研发，所以我们请特别是海外的因势人员的布局，请周辉帮我们去回答一下。

会议助理 2:

谢谢王王老师您的这个问题。这个公司到了百亿以上的这个规模体量，其实要继续持续的快速的这个增量，我们认为关键还是要从单品的增长要走向组合驱动，要在核心的疾病治疗领域形成格局和协同的这个机制，才能充分发挥临床价值和资源的这个协同。那在过去的一两年的这个时间内，我们其实已经逐步梳理并形成了聚焦以肿瘤和综合管线八大核心疾病治疗领域的战略布局，从单品增长逐步的走向组合驱动，并构建起以端到端能力和全产品生命周期管理为特征的运营体系。

那具体我们也是分为两大领域，第一个是我们的肿瘤领域，那增长主要还是来自于新一代的重资产。产品的一些上市，比如说像我们辉总刚才给大家介绍的我们的新一代的肿瘤新一代的 IO 和 ADC，其中包括我们的三六三、三四三、三五四的这个上市，这些都会给我们带来一些新的增长点。第二个，刚才大家也听到了，我们在乳腺这一新切入的这个领域，除了这个维泽会本身会给我们一些贡献一部分的这个增量以外，也会和我们现有的这个产品形成一个产品组合，持续的在这个领域帮我们继续的发力。

另外就是刚才给大家也汇报的，我们新进医保的五个 TKI 的这个产品也会继续的持续放量，因为随着医保可及性得到解决，这类产品通过 PFS 长，患者积累用药时间长，也可以长期带来比较可观的这个增量。第二个依然是我们的综合管线的领域，其实预计还是来自于大单品的持续的放量和整个产品生命周期的管理。那 CVM, CVM 这个领域依然是信达一个非常重要的这个 TA，其中在代谢和心血管大单品信而美、信必乐，持续会做好患者的这个渗透率的提升、生命周期管理、产品适应症和医保适应症的这个拓展。

第二个是我们的这个眼科产品线的扩张会形成矩阵，第三个是我们比较关心的免疫，随着今年我们的信美悦聚焦皮肤科，那我们的么二八在风湿免疫科，未来也会和我们的苏立信形成协同，那其他的还有一些早研的这个产品，如刚才钱博士给大家介绍的一样，我们相信这些产品矩阵的这个组合和发力，未来会是对二零年这样一个里程碑的收入会做出巨大的这个贡献。

信达生物首席研发官周辉:

把，现接下来这个部分交给辉博。好的，关于那个人员那个就是说增量这一块的话，其实像我们海外这一块，其实前面余总也给介绍了整个全球化的我们整个的一个布局的一个路径。其实我们相对非常清楚，尤其到现在为止的话，我们现在就是一个合作加自主开发，对吧？合作方面的话，我们现在有五个 CoCo 的，那么这些其实都涉及到是说我们要投入相对来说一定一定量的整个的人才的一个密度来跟合作伙伴来共同推进这些分子的开发，这五个分子的开发。

甚至包含了是我们其实虽然有些分子是跟他们是属于海外授权给他，但是其实他们依然想借助我们的整个快速推进的一个优势，海外也帮他一起也就做了。那这些都涉及到我们整个对于。我们团海外团队的一个依赖，然后另外的话，其实我们依然保留了一定数量的分子，现在起码看到是我们在临床以及即将进入临床的八到十个分子，我们保留了要自主开发的。那基于整个全球化的这个策略的话，也就是说海外团队的一个打造的话，就是我们重中之重

的。

所以我们今年上半年的整个扩张其实也是非常快，已经到了了一百多人的一个规模。那这个当中的话，尤其主要还是在整个临床团队，因为我们整个的思路是希望还是一个去 C R O 化的，也就是说我们当年其实在中国我们早期开展的时候也是，基本上就靠自主开发的，哦，自主团队 in house 的一个模式的话。快速的高质量的推进了整个我们重点分子的开发，所以我们整个海外依然也想沿用这样的一个思路。所以我们整个包括像临床运营这个层面，包括像医学这个层面，今年上半年的整个招聘速度包招聘的整个量相对来说就占了一个比较大的。

那么可以看到随着我们接下去由我们来自主导的领导的全球 M R C T 的确定以及进行开展的话，那整个海外的团队的话还会进一步的一个快速的一个扩张，基于这些重要的 milestone 的一个里程碑的一个情况。那我主要介绍一下整个人员体量关于在海外这一块的一个具体情况，谢谢。

甘坛焕 国金证券医药分析师：

好的，谢谢领导回答非常清楚。那也恭喜公司上半年取得很好的经营表现，那期待下半年产品放量和重点管线的一个顺利推进吧。我的问题就这些，谢谢各位领导，把时间交换给温迪总。

袁清慧 中信建投医药首席：

会议助理，因为时间关系，也向各位投资人解释一下，因为时间关系，我们最后接入最后一个问题，有什么问题可以之后再联系公司或者我们。会议助理，按顺序去再接入最后一个问题吧

会议助理 2：

好的。下面有请电话尾号一六零五的参会者进行提问。

甘坛焕 国金证券医药分析师：

好的，感谢给我这个问题。我是国元民生分析师王艳迪，管理层上午好。我注意到我们在今年的这个管线中有 highlight 像 EGFR B 七十三 ADC，还有 EGFR Her 三双抗 ADC，包括这个我们在演示文档上也已经标记了像各自的消化道肿瘤和肺癌的一些适应症。此外我们还有这个 PD L one chop two ADC，显然也是我们比较寄予厚望的这个品种。那么想再请教一下，在我们这些，当然可能也不局限这三款，但是可能首先也包括这三款的这个后续开发的一些适应症，在这个时间点上，可能还相对偏早期，我们公司管理层在适应症选择开发计划上有一些什么样的想法，能否跟我们分享一下？

信达生物董事长兼首席执行官俞德超：

我就请教这一个问题，谢谢。谢谢王老师，我们请周周周博士跟回答一下

信达生物首席研发官周辉：

好的，谢谢您的这个问题。确实的话，我们这三款 ADC 其实它的差异化特点都非常的一个明显。那么三零零幺的话，EGFR B 三 H three 的话，其实是全球第一个。那么因为这两个靶点其实作为单靶点的 ADC 其实都已经产生了大量的一个数据，所以把它组合在一起，我

们已经明显看到了它的这种两个靶点组合在一起的一个协同的优势。所以整个开发方面的话，我们也会结合整个全球的 landscape 一个情况，做一些差异化的一个开发。比如说像三零零幺，我们现在清楚的看到这种机会，比如说头颈的肿瘤，那这个是我们接下去非常重点的一个开发方向，包括我们现在剂量优化其实也是聚焦这个肿瘤在做，因为像头颈的话，ADC 目前整个全球层面相对来说开展三期基本上还是比较少。

然后另外的话，像胰腺癌，我们也看到了这个分子在胰腺非常好的一个潜力。所以像这种类似于这种差异化适应症，我们认为是整个三零零幺开发非常重要的。当然除了这两个以外的话，我们也在看那个整个肠癌，肠癌的一个开发的一个方向。所以这是一个它的三个差异化的开发的一个方向。那对于三零零五来讲的话，因为这是一个 EGF 和 HES 三的，那我们也知道前面是有一个分子走在我们前面去了。讲话，我们很清楚它的一个差异化特点，就是因为它的这种高效低毒的特点，所以我们就直接进入到了跟我们自己 PD-1 跟我们免疫二点零的一个联合，进入到一个一线人群开发，以及甚至是早期的新辅助、围手术期人群的一个开发，这是我们当前着力布局了多个队列的一个 POC，是在这个人群当中，这些人群当中，所以这也是一个非常大的一个差异化的一个开发，跟我们走在前面的那个主要是另外一个竞品的那个。

然后三零一四的话，因为由于它有一个免疫的一个功能，所以我们更多的其实是想利用是说像同时又有 PD L one，同时又有 CHOP two 的，所以我们其实是包括像三阴性乳腺癌、乳腺癌其他的一些类型的乳腺癌，以及像尿路上皮癌，这个是我们整个三零一四的开发的一个重点，所以我们基本上这。这些分子的话，现在因为都已经在剂量优化阶段，所以对它的整个开发的思路策略，经过了多轮的讨论跟外部专家，所以这已经非常清晰形成了它下一步的一些开发的方向。

谢谢您的问题。

甘坛煥 国金证券医药分析师：

谢谢周辉博士的解答。再次恭喜公司取得如此强劲的业绩，期待公司后续持续取得佳绩，谢谢，我这边就这一个问题。

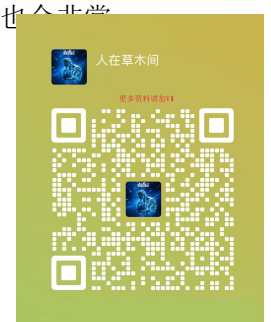
袁清慧 中信建投医药首席：

好的，感谢管理层的介绍，还有对我们这个 Q A 环节问题的详细解答，那我们对公司的发展更加有信心。那么今天时间也一个半小时了，我最后把这个话筒交回给 Wendy，由她来做一个总结。

信达生物首席财务官 Rachel：

好的，好，谢谢，清慧，也再次感谢各位投资人和分析师对信达的关注和支持。那我想今天的这个电话会确实如于总所说所说还是信达这个历史上一个非常重要的电话会，我们除了上半年的这个高质量的业绩达成之外，我们更重要的是提出了对接下来二零三零年的一个战略目标的这样的一个展望。我相信可能在座的投资人和分析师也还会有很多 follow up 的问题，那之后我们的 IR 团队也会再跟大家进行这个密切的沟通和交流，那任何问题我们也非常欢迎再跟大家做详细的讲解。

那今天的电话会我们就到此结束，再次感谢大家的时间，好，谢谢，再见。



信达生物董事长兼首席执行官俞德超：
谢谢。也