证券代码:000963　　证券简称:华东医药　　公告编号:2026-052

华东医药股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以公司现有总股本 1,753,736,848.00 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 3.50 元(含税),送红股 0 股(含税),不以公积金转增股本。本次 2026 年半年度利润分配方案在 2025 年度股东会决议授权董事会的范围内,无需提交股东会审议。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	华东医药	股票代码	000963
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈波	胡舒芬	
办公地址	浙江省杭州市拱墅区莫干山路 858 号华东医药新写字楼	浙江省杭州市拱墅区莫干山路 858 号华东医药新写字楼	
电话	0571-89003300	0571-89003300	
电子信箱	ir@wantchinapharm.com	ir@wantchinapharm.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	22,066,646,185.69	21,674,928,965.21	1.81%
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,860,757,262.42	1,814,826,860.86	2.53%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,857,546,440.75	1,761,734,255.98	5.44%
经营活动产生的现金流量净额(元)	2,499,419,530.63	2,456,848,510.10	1.73%
基本每股收益(元/股)	1.0610	1.0293	3.08%
稀释每股收益(元/股)	1.0610	1.0346	2.55%
加权平均净资产收益率	7.31%	7.62%	-0.31%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	39,975,481,755.81	39,038,036,320.92	2.40%
归属于上市公司股东的净资产(元)	25,441,362,923.69	24,811,339,992.99	2.54%

3、公司股东数量及持股情况

单位:股

报告期末普通股股东总数	100,196	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	0

前 10 名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
中国医药大集团有限责任公司	境内非国有法人	41.68%	730,938,157	0	质押	144,810,000
杭州华东医药集团有限公司	国有法人	16.42%	288,000,000	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.33%	40,944,342	0	不适用	0
新华人寿保险股份有限公司 - 分红 - 个人分红 -018L-FH002深	其他	2.05%	35,907,902	0	不适用	0
新华人寿保险股份有限公司 - 传统 - 普通保险产品 -018L-CT001深	其他	1.44%	25,203,996	0	不适用	0
上海银行股份有限公司 - 银华中证创新药产业交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.82%	14,464,550	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司 - 易方达沪深 300 医药卫生交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.81%	14,252,950	0	不适用	0
全国社保基金一一零组合	其他	0.59%	10,419,328	0	不适用	0
中国银行股份有限公司 - 广发中证创新药产业交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.54%	9,530,815	0	不适用	0
招商银行股份有限公司 - 兴业收益增强债券型证券投资基金	其他	0.42%	7,361,209	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	本报告期末,公司前 10 名普通股股东中,没有通过融资融券账户持有公司股份的股东。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借 / 归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

无

四、报告期内公司从事的主要业务

(一)公司主营业务

华东医药股份有限公司(证券代码:000963)创建于 1993 年,总部位于浙江杭州,于 1999 年 12 月在深圳证券交易所上市。历经 30 余年的发展,公司业务覆盖医药全产业链,拥有医药工业、医药商业、医美、工业微生物四大业务板块,已发展成为集医药创新研发、生产、经销为一体的大型综合性医药上市公司。

公司医药工业深耕专科、慢病及特殊用药领域的研发、生产和销售,核心产品线覆盖慢性肾病、免疫、肿瘤、内分泌、消化系统、心血管等重点治疗领域,并拥有多个在国内具有市场优势的一线临床用药,构筑了深厚的品牌壁垒与多层次的产品结构。公司通过自主开发、外部引进、项目合作等方式,重点布局内分泌、自身免疫和肿瘤三大核心治疗领域的创新药研发,构建了覆盖研发全周期、梯度清晰的差异化管线,在研创新药产品近百项。目前公司创新药研发成果逐步落地,自主研发及引进合作产品已有近 20 款上市并实现商业化销售,另有 10 余款处于注册审评阶段,创新产品业务收入占比稳步提升。此外,公司建有面向国际的完整医药制造体系,多款产品获得国际注册认证,并深度融入全球创新生态,与多家国际创新研发企业保持研发合作,并与多家跨国药企建立了中国市场的产品战略合作关系。

公司医药商业板块聚焦药品、医疗器械、药材饮片三大核心业务,依托以“冷链、疫苗、特药”为特色的专业化物流体系、叠加自有品牌电商平台协同赋能,构筑起较强的全渠道综合营销能力。业务规模及市场占有率位居浙江省内行业前列,市场竞争地位稳固,已连续多年跻身中国医药商业药品批发企业十强。公司深耕浙江本省基本盘,以杭州、金华、温州三大供应链为核心支点,下设 13 个区域分仓,总仓储面积超 19 万平方米,建成覆盖浙江全省的“多仓一体”智慧物流网络。药品业务实现全品类、全渠道覆盖,推动院内院外联动发展,实现配送代理一体化运营;医疗器械业务在规模化配送的基础上,持续向专业化产品代理、供应链增值服务方向纵深延伸;药材饮片业务则打通基地种植、饮片加工炮制、智能煎药到自有品牌终端销售全链条,形成从田间到临床终端的完整业务闭环。公司以服务创新为核心发展驱动力,整合供应商协同合作、CSO 专业化服务、SPD 院内供应链运营及产学研多方资源,为上下游合作客户提供定制化综合供应链解决方案,持续向着社会信赖的综合药事服务商的战略目标稳步前行。

公司医美业务秉承“全球化运营布局,双循环经营发展”战略,坚持以创新为核心发展驱动力,以国际化视野、通过前瞻性布局,打造了综合化、差异化的产品矩阵,产品数量和覆盖领域均居行业前列,其中海内外已上市产品达三十余款,在研全球创新产品近二十款,实现“无创 + 微创”技术、“面部 + 身体”部位、“注射 + 能量源设备”等多维度的融合,在注射类产品实现再生类、玻尿酸和肉毒素三大品类的全覆盖并形成差异化管线,通过源头科创创新、制剂技术创新与品类场景创新构筑核心竞争壁垒,为广大求美者提供精准、个性化、卓效的“一站式”美学解决方案,致力于成为全球领先的医美综合解决方案提供商。公司在全球拥有多个研发中心与生产基地,推广销售注射用再生型填充剂、肉毒毒素、玻尿酸、壳聚糖、ECM 胶原蛋白以及面部提拉埋线等产品,并在全球市场研发及拓展能量源医美器械业务。

公司工业微生物领域聚焦合成生物学技术应用与生物医药创新发展两大方向,重点布局 xRNA 原料、特色原料药 & 中间体、大健康 & 生物材料、动物保健四大核心业务板块。经过四十余年技术积淀,公司搭建形成以合成生物研发平台、工业微生物研发平台、合成化学研发平台为三位一体的研发集群,掌握微生物工程全链条关键技术,建成覆盖微生物药物全生命周期的研发与生产体系,构筑跨学科研发平台与全球化产业化资源网络。产业化端,依托杭州祥符桥基地、钱塘新区、江苏九阳、湖北美琪、安徽美华、芜湖华仁和华东动宝七大产业化基地协同运营,拥有浙江省规模最大的单体发酵车间和行业领先的智能化生产系统,完整覆盖菌种筛选、工艺开发、中试放大到规模化商业化生产的全流程,构建起技术研发、工程转化、质量控制的闭环制造生态链,发酵规模、工艺技术水平持续保持国内行业领先地位。

(二)报告期公司经营情况概述

2026 年上半年国际形势愈发动荡不安,全球经济在复杂的地缘政治与贸易格局重构中呈现深度分化,能源价格波动、通胀反复,全球供应链格局持续调整,世界经济增长动能不足,复苏持续承压。面对更趋复杂严峻的国内外环境,中国经济顶住压力稳健前行,宏观政策持续发力,有效应对各种外部冲击和内部困难,GDP 同比增长 4.7%,经济运行处于合理区间,呈现动能向新、结构向优的发展态势。中国医药行业也处于结构性变革关键阶段,药品、医疗器械监管新政高频迭代,行业监管体系持续完善。行业机遇与挑战并存,企业既要把握创新出海、消费医疗升级带来的发展窗口,亦需直面政策、市场、合规层面的多重压力。

公司 2026 年上半年围绕整体战略规划,紧扣年度经营目标,将风险应对、价值创造贯穿于经营管理全过程。全面推进“创新驱动、资源整合、全域协同”战略落地实施,坚持以研发创新塑造核心壁垒,以内外部资源整合优化业务布局,以板块全域协同放大整体竞争优势,将拓展“新市场、新产品、新组织、新能力”作为破局关键。新市场着力夯实国内基本盘、稳步推进国际化布局;新产品聚焦重点治疗领域与消费医疗赛道,加快管线项目推进与商业化落地;新组织持续推进组织架构优化、流程再造,提升组织运转效率;新能力强化研发、合规、商业化运营、全球化经营等核心能力建设。全体员工聚力攻坚、承压而上,统筹平衡业务发展与合规风控,全力保障研发、商业化、市场拓展、内控合规等各项核心任务按节点有序推进,夯实经营基本盘。

报告期内,公司各业务板块深挖增长机会,核心业务保持稳健;研发创新工作稳步推进,创新产品管线持续丰富;组织效率不断提升,运营管理持续优化,实现整体经营管理提质增效,达成了阶段性主要经营目标。

2026 年上半年公司实现营业收入 220.67 亿元,同比增长 1.81%,实现归属于上市公司股东的净利润 18.61 亿元,同比增长 2.53%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 18.58 亿元,同比增长 5.44%。报告期内公司经营活动产生的现金流净额为 24.99 亿元,同比增长 1.73%,经营现金回流情况良好,公司盈利质量与整体经营保持稳健。

1、报告期公司四大业务板块的经营发展情况

(1)医药工业

报告期内核心子公司中美华东整体经营延续稳健向上的发展态势,经营质量稳步提升,实现营业收入 79.69 亿元(含 CSO 业务),同比增长 8.92%;实现归母净利润 17.40 亿元,同比增长 10.12%;实现扣非归母净利润 17.25 亿元,同比增长 13.35%,净资产收益率 12.13%。

其中第二季度实现营业收入 39.20 亿元,同比增长 6.07%,实现归母净利润 8.09 亿元,同比增长 9.76%;实现扣非归母净利润 8.08 亿元,同比增长 15.84%。

依托领先的研发体系与核心技术平台,公司已打造多元化创新产品矩阵:肿瘤领域涵盖爱拉赫?(索米妥昔单抗注射液)、CAR-T 产品赛恺泽?(泽沃基奥仑赛注射液)、PARP 抑制剂派舒宁?(塞纳帕利胶囊)、迈瑞东?(马来酸美凡厄替尼片)等重磅产品,内分泌领域拥有尼欣那?(苯甲酸阿格列汀片)、利鲁平?(利拉鲁肽注射液)、惠优静?(脯氨酸加格列净片)等核心品种;自身免疫领域布局赛乐信?/ 赛捷宁?(乌司奴单抗注射液 / 乌司奴单抗注射液(静脉输注)),消化领域推出信立安?(戊二酸利那拉生酯),同时全球首个适用于肾功能正常或受损患者的床旁肾功能精准监测评估产品 MediBeacon? TGFR 已正式进入商业化推广阶段,形成兼具创新性与差异化的竞争壁垒。

报告期内,前期获批创新产品进入规模化放量阶段,叠加新增商业化产品贡献增量,创新产品业务收入规模持续快速扩张,当期实现销售及代理服务收入合计 16.84 亿元,同比增幅达 52%,占医药工业(含 CSO 业务)营业收入比重达到 21.14%。创新业务已经成为驱动医药工业板块增长的核心引擎。

CAR-T 疗法泽沃基奥仑赛注射液(商品名:赛恺泽?)自上市以来市场拓展态势强劲,临床安全性和疗效收获积极评价。2026 年上半年,赛恺泽?完成认证及备案的医疗机构覆盖全国 20 余个省市,期间公司已向合作方科济药业下达 110 份有效订单。与此同时,公司持续推进产品准入体系建设,加速打通患者用药保障通道,目前产品已成功纳入《商业健康保险创新药品目录》。截至本报告发布时,全国已有超百家惠民保及各类商业健康保险产品将赛恺泽?纳入报销范畴,有效降低了患者治疗成本,切实提升了高端创新疗法的可及性与普惠性。展望未来,随着公司全国医疗渠道布局持续完善,叠加各地惠民保、商业健康保险覆盖范围的持续拓宽与准入政策的持续落地,赛恺泽?的市场渗透力与行业影响力将进一步提升,有望维持增长态势。

糖尿病领域 1 类新药脯氨酸加格列净片惠优静?自纳入新版国家医保目录以来,中美华东药服推广团队积极开展医院准入工作,目前覆盖等级医院数量已超过 2400 家,为后续快速增长打下良好基础。此外,还开展了多项全国和区域的大型临床试验,进行真实世界研究(RWS)以及 2 型糖尿病(T2DM)患者并发症 / 合并症的多项临床研究,在产品推广上,通过和二甲双胍恩格列净片恩双平?形成资源共享,有效协同,巩固公司在糖尿病 SGLT-2 抑制剂细分领域的核心竞争力。2026 年半年度销售收入同比增幅超 900%(2025 年第一季度为进入医保后首个销售季度)。

索米妥昔单抗注射液(爱拉赫?,ELAHERE?)为全球首个且目前唯一获批用于铂耐药卵巢癌治疗的 FRα 靶向 ADC 药物。爱拉赫?于 2025 年 11 月正式商业化销售,目前公司正在积极开展市场准入工作。截至今年上半年末,爱拉赫?已完成 31 个省份挂网,已开具处方的医院超 300 家,覆盖医疗机构超 400 家,DTP 药房超 200 家。目前,爱拉赫?已成功进入北京市普惠健康保、上海沪惠保、江西省赣惠保、乐山市惠嘉保、陕西省全民健康保等多地惠民保与商业保险项目。该产品自 2025 年第四季度国内正式商业化上市,2026 年上半年爱拉赫?实现销售约 9,049 万元。

公司在中国大陆独家推广的新型 PARP 抑制剂塞纳帕利胶囊(派舒宁?)于 2025 年 1 月获批上市,并于 2025 年 12 月成功纳入《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录(2025 年)》,用于卵巢癌(OC)一线维持治疗。截至 2026 年 6 月 30 日,塞纳帕利胶囊已在中国大陆所有省份上市,获得了超过 380 家专业药房和社区药房的准入,并覆盖了近 1200 家医疗机构。纳入国家医保目录后,该产品市场销量持续放大,2026 年上半年销售收入较 2025 年同期实现迅猛增长。

2026 年 5 月,赛乐信?/ 赛捷宁?用于克罗恩病(CD)的上市许可申请及补充申请获批。赛乐信?/ 赛捷宁?自获批上市以来,市场表现持续亮眼。药学服务团队深度挖掘该品种在使用便捷性、药物安全性及医保报销可及性等方面的突出优势,通过与公司既有自身免疫产品线的资源共享及紧密联动,构建起有效的协同效应。截至目前,已开具处方的医院数量超过 2000 家,市场销售逐步提速;并通过开展优秀案例征集及发起公益科普项目、组织多层次多维度的线上线下学术研讨活动及开展全国多中心真实世界研究(RWS)等系列举措扩大影响力,优化临床用药观念。赛乐信?/ 赛捷宁?有望成为公司自免领域新的核心产品。赛乐信?/ 赛捷宁?2026 年上半年国内销售额(含增值税)超过 3 亿元,已超过 2025 年全年数额,同比增幅超 100%。

经皮肾小球滤过率测量系统(TGFR 系统)为全球首个肾功能床旁实时评估的创新药械组合产品,由全球首创新药瑞玛比嗪注射液(MB-102)和与其配套使用的经皮肾小球滤过率测量设备(TGFR)组成,已在中国整体获批上市。报告期内,公司积极扩充医疗器械销售推广团队,积极推进 MediBeacon? TGFR 在中国的市场准入及商业化销售。2026 年 6 月,瑞玛比嗪(MB-102)作为荧光示踪剂首次被纳入《中国慢性肾脏病筛查、诊断及治疗临床实践指南(2026 版)》,是指南所列实测肾小球滤过率(mGFR)检测方案中唯一采用无创检测方式,并可实现床旁监测的技术系统,为临床肾功能精准评估提供了新的选择。2026 年 7 月,瑞玛比嗪注射液及 TGFR 技术被纳入《中国老年共病人群急性肾损伤的评估与诊断专家共识》。截至目前,MediBeacon? TGFR 耗材已完成 25 个省份挂网,瑞玛比嗪注射液已完成 29 个省份挂网。

在消化病用药领域,公司独家商业化的 1.1 类创新药戊二酸利那拉生酯胶囊(信立安??),为新一代钾离子竞争性酸阻滞剂(P-CAB),已获批用于治疗反流性食管炎,同时“十二指肠溃疡”、“联合抗生素治疗幽门螺杆菌感染”适应症中国Ⅲ期临床试验亦在进行中。戊二酸利那拉生酯胶囊于 2025 年 12 月成功纳入《国家基本医疗保险、生育保险和工伤保险药品目录(2025 年)》,并已入选上海市生物医药“新优药械”产品目录。报告期内,公司持续推进信立安??市场准入,提升临床用药可及性;并开展患者教育与用药知识普及,助力患者建立科学认知、规范合理用药。截至报告期末,信立安??已覆盖全国 25 个省市、等级医院 900 余家,实现销量快速增长。

公司创新转型战略持续落地深化,全面进入管线成果集中兑现、商业价值加速释放的关键阶段。创新产品矩阵不断丰富扩充,临床价值持续得到验证,商业化能力持续打磨提升,为公司中长期业绩的高质量增长筑牢坚实基础。

报告期内,中美华东药学服务总公司秉持“创新、专业、服务”核心理念,坚持以“解决问题、创造价值”作为管理考核导向,持续动态适配医药行业政策与市场环境变化。持续深化药学服务与市场营销数字化体系迭代升级,全面赋能产品学术推广与患者服务能力,在业务模式转型与效能提升方面取得扎实成效。通过精耕细分治疗赛道、持续推进渠道深度下沉、落地精细化差异化推广方案,不断放大核心优势产品的市场渗透能力,拓宽各级医疗机构覆盖范围,稳固并提升公司在重点领域的市场竞争地位。

在市场策略层面,公司持续完善立体式全渠道布局,推动院内、院外、基层、零售多市场协同突破。院内市场依托扎实的产品临床价值与专业化学术服务夯实基本盘,一方面充分挖掘成熟大品种的增长潜力,另一方面强化学术营销体系建设,加快创新产品入院准入、临床教育与处方转化;依托不断丰富的创新产品组合,能够为不同病程、不同特征患者提供更加个体化、规范化的综合治疗方案。院外及基层市场紧跟分级诊疗、基层医疗能力建设政策导向,持续织密基层医疗服务合作网络,深度触达社区、县域及乡镇医疗机构,通过多元化学术科普与商业合作,持续提升创新药物的市场认知与患者用药可及性。零售市场持续夯实线上平台、OTC 市场、DTP 专业药房多元渠道建设:线上协同主流电商平台优化患者购药全流程,实现患者教育科普、药品信息精准触达与便捷购药服务;OTC 端强化品牌建设,整合媒介传播与终端动销举措,持续扩大终端市场份额。同时,持续选代区域市场管理机制与 KA 大客户运营体系,坚持医学引领、学术驱动,夯实产品市场竞争力。公司持续联动国内外科研院所、高等院校,围绕核心产品推进上市后真实世界研究与新适应症循证医学探索,积累更多临床证据,支撑产品临床场景进一步拓展。组织层面持续深化组织变革与流程优化,坚持内部人才培育与高端外部引智并举,持续打造年轻化、专业化、高执行力的药学服务人才梯队,为创新产品持续商业化提供坚实的组织与人才保障。

报告期内公司医药工业研发投入(不含股权投资)12.08 亿元,同比下降 18.58%,其中直接研发支出 10.62 亿元,同比下降 9.56%,直接研发支出占医药工业营收比例为 13.30%。公司创新药研发中心正在推进 96 项创新药管线研发,2026 年上半年取得多项积极成果,具体可参见本节下文“(三)研发情况”部分内容。

(2)医药商业

2026 上半年,受医保控费持续趋严、终端医疗消费承压的多重外部因素影响,医药流通行业进入提质增效的转型周期,传统分销模式盈利压力加大。在此背景下,公司医药商业板块坚持院内院外双线推进兼顾业务规模拓展与内部运营效率提升,通过业务结构主动调整与内部机制革新,有效对冲外部环境带来的经营压力,实现板块整体稳健运行。报告期内,医药商业板块实现营业收入 141.82 亿元,同比增长 1.68%;净利润 2.33 亿元,同比增长 3.02%。

报告期内,板块紧扣公司第八个“三年规划”开局主题一一“创新突破”,围绕“保存量、促增量、提劳效”三大主线,加速从规模驱动向价值创造转型。通过向上游工业客户输出准入、政务、渠道、销售与供应链的一体化综合服务,深化产业协同,共建产业价值生态;在稳住业务基本盘的前提下积极探索新业务、新市场、新模式,为公司实现“综合药事服务商”的战略目标夯实业务基础。

板块以专业供应链与药事服务能力筑牢业绩基本盘。院内端,深化与三级医院的战略合作,输出药事管理优化与精细化供应链解决方案,巩固现有配送份额;持续下沉二级医院及基层医疗市场,优化人员配置与品种结构,补齐基层市场业务空白。院外端加速业务布局,自营零售业务坚守质量优先原则,重点发展医院合作店与 DTP 药房,强化项目准入评审与门店运营管控,打造专业药事服务标杆;新设药品与国贸子公司,分别聚焦院外市场与非药业务拓展,进一步做大全国分销业务规模,丰富非药品类供给。运营管理层面,重点紧盯存货周转、应收账款管控等关键经营指标,完善人效、部门经营效率考核体系,倒逼传统分销业务向精益化、高效化经营转型。

公司跳出传统医药分销业务框架,大力推进业务模式创新,积极培育第二增长曲线。产品代理业务重点布局特色化药、血液制品、创新医疗器械三大方向,立足浙江、辐射省外,着力打造区域 CSO 服务头部品牌。第三方物流业务以冷链、特药、核药等高门槛赛道为抓手,持续升级软硬件能力,搭建全国化专业配送网络。同时联动医美、工业微生物等内部板块资源,积极切入医美、动物保健等新兴赛道,依托重组肉毒毒素等重点产品全国分销业务,搭建跨区域组织架构、商业化模式与学术推广体系,实质性推进“走出浙江”的发展战略。

公司以组织变革匹配业务迭代升级,完成器械业务整合,设立医疗器械事业部,新设专业化子公司专攻院外与非药市场。加速信息系统迭代升级,推动业务、物流、零售、运营实现一体化智能管控。持续升级全国供应链体系,强化跨区域冷链配送硬实力,为省外业务扩张提供坚实保障。人力与财务体系围绕“提人效、降成本、控费用”深化集团管控,优化资源投放结构,为板块高质量可持续增长保驾护航。

(3)医美业务

2026 年上半年,全球宏观经济环境呈现复杂多变的运行格局,国内医药健康及医美消费行业整体进入结构性深度调整阶段。国内医美行业多重压力持续叠加:终端消费复苏节奏偏缓,行业监管持续收紧、合规标准不断升级,同时注射类医美产品供给持续扩容,导致价格内卷常态化;海外市场则受居民消费意愿疲软、地缘政治波动、汇率起伏等多重因素扰动,整体经营环境承压。

报告期内公司医美板块(剔除内部抵消)合计实现营业收入 6.51 亿元,同比下降 41.43%;其中国内医美业务收入 3.45 亿元,同比下降 52.46%;海外医美业务收入 3.32 亿元,同比下降 36.59%。公司认为,当前医美业务的阶段性业绩波动,既是行业整体进入深度调整周期下的客观反映,同时也是自身积极推进战略调整升级、重构板块增长逻辑、积蓄复苏动能的必经阶段,属于企业价值重构,能力迭代过程中的阶段性成长阵痛。

面对阶段性经营挑战,公司坚守全球领先医美企业的发展目标,秉持长期主义,深度聚焦创新,持续推进海内外业务体系优化整合。

海外端,2026 年上半年完成海外医美业务总体组织架构调整,通过整合 Sinclair 旗下各子公司职能团队、精简业务环节,推行管理扁平化,强化国内研发、质量、供应链能力对海外业务赋能,优化全球渠道布局,深耕欧洲核心市场,同时拓展新兴区域,加速创新产品海外注册与商业化落地,夯实全球化运营基础。

国内端:开展组织与营销体系改革,打通注射填充、肉毒毒素、能量源设备多品类协同;优化渠道结构,持续推进公立医院、民营机构双渠道建设,加大医生学术教育与规范化临床推广,推动业务由粗放扩张转向高质量运营。

产品管线方面,报告期内多款重磅新品获批上市,已实现再生填充、肉毒毒素、玻尿酸、光电能量源设备核心赛道全覆盖。国内,全球首款仅含 150KD 核心蛋白的重组 A 型肉毒毒素芮妥欣?、国内首个获批颞部(太阳穴)适应症进口再生材料伊妍仕恒耀?、多功能皮肤治疗仪 V30 先后获批上市。截至 2026 年 6 月末,芮妥欣?合作医院已超 1600 家;公司 Ellans é ?伊妍仕?一一臻妍?、紧妍?、致臻?已进驻近 500 家医美机构,并与战略合作伙伴开展定制化新品开发;源自瑞士,搭载全球首创 OxiFree?无氧交联技术的 MaiLi Extreme?(魅丽?朔盈?)进入全国 100+ 机构,市场认可度持续提升。酷雪、芮艾瑚、芮颜瑚等光电设备合作机构数量稳步攀升,已超过 500 家,Glacial?spa 酷雪超额完成半年度目标。

学术推广上,欣可丽美学上半年开展线下医学培训 311 场,覆盖医生 4000 余人次;线上医生平台浏览量超 18 万人次,全产品累计发表学术论文 42 篇。公立渠道建设持续推进,Ellans é ?伊妍仕?经典版已成功进入全国重点公立医院;魅丽?朔盈?完成 23 个省份挂网调价,开展公立医生培训 20 余场,覆盖医师近 500 人次。

公司医美海外管线也取得重要进展,非动物源壳聚糖产品 Kytogen? Defend 于 2026 年 8 月取得欧盟 MDR CE 认证,进一步丰富注射产品矩阵;同时在研管线稳步推进,持续布局新一代再生材料、皮肤修复、能量源设备等方向,保障中长期产品迭代供给。公司坚持回归医疗本质,持续提升 B 端机构专业影响力与 C 端品牌认知,打造“创新、专业、可信赖”品牌形象。

总体来看,医美行业合规化、规范化发展趋势持续深化,行业长期成长底层逻辑保持稳健,消费者对安全合规、创新高效医美产品及服务的双重需求,仍是驱动行业发展的核心动力。公司依托全球化研发管线布局、海内外一体化的成熟商业平台,以及深耕行业多年构筑的商业化能力,对医美业务中长期发展前景充满信心。下一阶段,公司将围绕三大核心方向持续发力:一是加速产品管线的迭代升级,丰富差异化产品矩阵;二是深化渠道结构优化,提升终端覆盖质量与效率;三是强化内部运营精细化管理,释放组织效能。

展望未来,随着行业低效产能加速出清、消费市场信心稳步修复,叠加自身多款重磅新品逐步完成市场培育、销售动能逐步释放,公司医美板块有望平稳走出调整周期,实现高质量的恢复性增长。

报告期内,公司持续布局并推进医美产品海外注册,同时积极落实多个核心产品在中国的注册及落地工作。公司重点医美产品的国内及海外注册进展可参见本节下文“(三)研发情况”之“(10)国内医美产品注册及上市进度”、“(11)海外医美产品注册及上市进度”部分内容。

图:华东医药重点医美上市产品

(4)工业微生物业务

2026 年上半年,全球创新药产业链持续复苏,ADC、核酸药物、多肽等前沿疗法管线持续扩容,带动上游高端原料药、中间体、CDMO 服务需求提升;同时合成生物学产业迎来政策加持,海外市场对高品质、可稳定供应的生物制造原料需求持续释放,但行业也面临全球市场竞争加剧、海外注册合规标准趋严、部分品类价格竞争加剧等挑战。在此行业背景下,公司工业微生物板块坚定落实既定发展战略,持续夯实 xRNA 原料、特色原料药 & 中间体、大健康 & 生物材料、动物保健四大业务布局,强化技术创新迭代与海内外市场拓展,将加速国际化布局、深度融入全球医药供应链作为现阶段核心工作目标,海内外重点客户开发取得阶段性成效。报告期内各业务单元整体经营态势持续向好,均实现逆势增长,合计实现销售收入 4.37 亿元,较去年同期增长 18.64%。其中,xRNA 板块实现 50%以上增长,原料药中间体板块增长 10%(其中多肽原料药业务增长超过 50%),大健康 & 生物材料板块增长 25%以上,动物保健板块增长 25%;海外业务销售增长 33%。各板块主要工作完成情况如下:

特色原料药 & 中间体板块(ADC 毒素 + 多肽):

国际化市场开拓是本板块现阶段核心战略任务。作为传统原料药业务与创新业务融合发展的业务板块,公司已完成 ADC 毒素系列产品布局,主流毒素品种已全部取得美国 DMF 文件注册,2026 年将持续推进更多新型分子产品的 DMF 申报工作。已签订多个 ADC 毒素 CDMO 合作项目,不仅为全球客户提供从早期研发到临床阶段的小分子产品和配套注册申报一体化服务,而且已实现临床阶段和商业化阶段连接子 + 毒素产品的稳定批量供应;多肽业务已完成全球市场战略规划,正加快国际市场开拓,积极推进多肽制剂产品海外授权合作,同步搭建原料药国际化供应体系,预计未来两年多肽制剂与原料药业务有望实现规模化商业销售。公司持续将加强国际注册与上市准入作为国际化战略重要支撑,稳步构建全球代谢领域生物药的产品管线,持续提升在全球高端 HPAPI 供应链中的参与度。

xRNA 板块:xRNA 板块依托芜湖华仁生产基地,构建寡核苷酸药物上游原料、体外诊断原料完整研发与生产体系,以差异化技术能力、高效交付能力服务国内外创新药企、CDMO 企业及体外诊断厂商。公司持续加大研发投入,重点聚焦核酸药物原料(亚磷酰胺单体)、递送系统(GalNAc)、特殊修饰定制单体三大方向,板块已通过 ISO9001、ISO14001、ISO45001 体系认证,生产全过程严格遵循 ICH 国际标准与 GMP 质量规范,累计完成 12 项美国 DMF 注册,已与多家跨国药企建立合作关系,报告期内业务实现快速增长。

大健康 & 生物材料板块:重点聚焦功能性食品原料、个人护理原料及生物材料三大业务方向。2026 年上半年湖北美琪围绕骨骼健康、脑健康、抗衰等赛道,重点推进 VK2、PQQ、PS、纳豆等产品开发和迭代,国际市场实现较快增长。并实现 ISO9001/KOSHER/GMP/FSSC22000 等食品有关质量体系持续有效运行,于 7 月零缺陷通过 FDA 现场审核,产品海外合规能力得到权威验证。在国际市场客户开发及新应用领域拓展方面也取得较大突破,成功实现对美国多家国际头部保健品客户的供货合作。生基材料以自主可控生物可降解材料为核心,打造医用高端功能材料矩阵,依托制剂技术平台开展生物医药、医美 CMC 研发与项目孵化。生物可降解材料、微球两大 GMP 工厂已建成投产,积极联合海外高校、国内外医药及医美企业开展材料供应、复杂注射剂开发等研发合作,持续打造全球化创新产业链。

动物保健板块:持续深耕技术壁垒,加快产品商业化落地。坚持以市场需求为导向,聚焦差异化创新赛道,稳步推进围手术期、慢病管理、驱虫等方向产品研发与商业化布局,研发管线持续丰富,为长期持续增长积蓄动能。上半年,公司首批取得普瑞巴林内服溶液新兽药注册证书,持续夯实在宠物镇痛镇静赛道的竞争优势;另有 7 款产品处于注册评审阶段,包含 2 项一类新兽药原料药及注射液。营销端持续构筑专业品牌壁垒。业务增长核心依托国内首个宠物用阿片类镇痛新药“保适宁?”。通过联动头部连锁医院、行业 KOL、打造重点城市标杆医院,深度覆盖围手术、疼痛管理多元临床场景,带动线下业务同比增幅超 50%。新品普瑞巴林快速完成全国重点医院渠道铺设,充分体现渠道复用能力。消费端围绕驱虫、营养保健核心品类,已完成天猫、抖音、拼多多等主流电商平台全渠道布局。依托“专业医疗背书赋能消费品牌渗透”的经营策略,推动线上线下业务协同发展,持续强化综合竞争实力与品牌影响力,适配国内宠物医药行业向合规化、专业化转型的发展趋势。

2、报告期内公司 BD 合作开展情况

2026 年 1 月 5 日,公司全资子公司杭州中美华东制药有限公司与 MC2 Therapeutics A/S 的全资子公司 MC2 Therapeutics Ltd.(以下简称“MC2”)宣布签署战略合作协议。根据协议,华东医药将获得 MC2 皮肤学级护肤乳膏 Biomee?#1 和 Biomee?#2 乳膏在大中华区(中国大陆、香港、澳门和台湾)的独家商业化权益。这两款产品采用 MC2 创新的 PAD?技术,旨在为易出现皮肤干燥、不适感的人群提供日常皮肤护理与舒适体验。华东医药将负责 Biomee?#1 和 Biomee?#2 在大中华区的注册与商业化。MC2 将负责生产和供应。

3、报告期内公司 ESG 治理工作

ESG 治理方面,公司始终坚持可持续发展的理念,公司董事会下设可持续发展(ESG)委员会,统筹公司 ESG 工作,将 ESG 的核心理论与企业发展战略及日常的运营管理相融合,以科学的社会责任观引导和创新企业各项工作,坚持绿色生产,响应“碳中和、碳达峰”的双碳战略,坚持依法合规诚信经营,积极践行社会责任。截至报告发布,公司目前深交所国证 ESG 评级 AAA 级,秩鼎 ESG 评级 AAA 级、WIND ESG 评级 A 级、中证 ESG 评级 A 级、华证 ESG 评级 A 级,并且获得 2025《新财富》杂志“ESG 最佳实践公司”等荣誉。

4、报告期公司获奖情况

报告期内,公司综合竞争实力、高效运作能力、治理水平及价值创造能力获得市场认可,揽获多个荣誉奖项。公司第十七年上榜《财富》中国 500 强;第二次荣登美国《制药经理人》全球制药企业 50 强榜单;获得 2025《新财富》杂志“最佳上市公司”、E 药经理人“2026 中国医药创新企业 100 强”第一梯队等奖项;投资者关系管理方面,公司荣获证券时报第十七届天马奖“投资者关系管理奖”、同花顺 2025 年上市公司年度榜单“最佳投关