

华熙生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2026年6月5日)

证券简称：华熙生物

证券代码：688363

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称	大家资产、中金基金、中信建投资管、建信基金、新华资产、仁桥资产、国寿安保基金、合煦智远基金、致和道康基金、安放基金、信达澳亚、方正证券、国金证券、爱建证券等共计约 20 人
时间	2026 年 6 月 5 日 10:00
地点	华熙国际 D 座 36 层第六会议室
公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 李亦争 投资者关系管理团队
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资人就 2026 年一季度经营情况、战略进展及未来业务展望与投资者进行交流，主要交流问题及答复</p> <p>Q：公司使命是“让每个生命都是鲜活的”，这一使命如何落实到具体的业务布局中？如何理解华熙生物的战略升级？</p> <p>理解华熙生物的战略升级，就要从生命最本源的作用机理出发。近两年以来，华熙生物遵循第一性原理，围绕“让每个生命都是鲜活的”这一使命，对产品逻辑和业务体系进行了系统性的深度布局。不是简单地让人活得更久，而是让人在更长的寿命中，依然保持年轻、健康、有活力的状态。公司实现这一目标的</p>

具体路径，是以合成生物学为根基，用“细胞工厂”生产人体所需的生命活性物质；基础研究聚焦糖生物学（解决用什么物质）和细胞生物学（解决物质如何作用于细胞）；应用场景则锁定衰老干预与组织再生，原料、医药医美、营养科学和皮肤科学作为落地的解决方案，这是华熙生物作为一家生物科技企业的底层逻辑。

要实现这一目标，需要回答两个问题：用什么物质？如何作用于生命？

用什么物质？ 人体健康依赖于各类生命活性物质，如透明质酸、胶原蛋白、PDRN、麦角硫因等。这些物质传统上依赖动物提取或自然资源，供应受限、品质不稳。合成生物学的出现，让我们能够用大规模、低成本、高纯度地生产这些活性物质。华熙生物正是以合成生物学为核心引擎，从源头上解决“物质从哪里来”的问题。

如何作用于生命？ 公司长期深耕两大基础学科：糖生物学（研究糖类物质的结构与功能）和细胞生物学（研究细胞的生命活动规律）。在此基础上，公司锁定三大研究方向：细胞外基质（ECM）、细胞间通讯、细胞内部健康。这三大方向共同指向两个核心应用场景：衰老干预（让人跑赢时间，延缓衰老进程）和组织再生（修复受损组织，恢复机体功能）。

因此，华熙生物不是单纯的原料公司，也不是单纯的消费品公司。我们是一家以合成生物学创新驱动的生物科技公司和生物材料全产业链平台公司。公司构建了涵盖菌株改造、发酵工程、中试放大与规模化生产的完整技术体系，并搭建起全球领先的合成生物研发与中试转化平台；入选工信部首批五星级生物制造中试能力建设平台，并联合北京大学共建糖类智造及功能应用北京市重点实验室。

Q：公司近期多次提及“ECM”，能否详细解释其内涵以及对公司业务的实际指导意义？

A：ECM（Extracellular Matrix，细胞外基质）是近年来生命科学领域的重要研究方向。国际顶级期刊《Cell》已将细胞外基质列为人类衰老的第十三大

核心标志物。ECM 不是被动的结构支架，而是一个动态的智慧网络，它通过与细胞的持续对话，调控组织修复、再生及衰老进程。

在全球生物制造浪潮加速迭代的背景下，生命科学范式正经历深刻重构，行业竞争也由单点技术优势转向系统能力与产业化能力的全面比拼。与此同时，消费需求从单一功能的满足升级为对健康质量、生命状态与情绪价值的综合追求，而以人工智能为代表的新一轮技术革命，则进一步重塑了科研路径与生产方式。在此背景下，传统依赖单点技术突破与规模扩张的增长模式逐渐失效，推动企业进行系统性战略重塑。

在这一产业变革与生命探索的交汇点上，华熙生物以合成生物学为核心引擎，将研究重心聚焦于细胞外基质（ECM）、细胞间通讯与细胞内部健康三大基础方向，持续推动糖生物学与细胞生物学等底层研究向产业端转化，面向衰老干预、组织再生等关键领域，逐步形成系统化、科学化的解决方案体系。

Q：一季度公司营业收入和净利润同比有所下降，但经营性现金流等指标改善，应如何看待这一“背离”？

A：一季度业绩波动是公司主动进行战略调整、围绕新一轮增长周期进行前置性投入的结果。报告期内，公司持续优化产品逻辑、品牌体系和业务结构，相关调整对短期收入产生阶段性影响。但从经营质量看，多项先行指标已出现明确改善：经营活动现金流量净额由去年同期的负值转正至 1.31 亿元，表明公司盈利现金转化能力显著增强，自身造血能力恢复；销售费用率优化至 31.76%，为近五年最低水平，低效流量投放大幅压缩，营销效率持续提升；研发投入强度维持在 10.34% 的高位，公司并未因短期利润压力而削减对未来技术的投入；存货周转效率同比提升，去库存策略成效显著，资产质量更加健康。

综上，我们认为经营质量的改善远比单季度利润数字更重要，上述先行指标已明确指向公司正走出调整最深的阶段。

Q：原料业务未来几年有哪些明确的增长点？海外市场的预期如何？

A: 原料业务是公司的基本盘。2025 年原料业务国际市场收入占比首次超过 50%（达到 51.83%），欧洲、日本、韩国等重点区域，南美、东欧、东南亚等新兴市场保持良好增长。公司预计，海外医药级原料市场仍有较大空间，未来 3-5 年有望持续增长。

具体产品层面，以下三个方向已形成明确的边际增量预期：

1. PDRN（多聚脱氧核糖核苷酸）：公司拥有鲑鱼提取、微生物发酵、合成生物三条技术路线。医药级 PDRN 威海工厂已按欧盟、美国、中国原料药标准建成，预计 2026 年第三季度投产，总产能两吨左右，今年有望实现千万元级销售收入，未来 3-5 年有望持续增长。妆品级 PDRN 已进入国际头部化妆品公司的供应链。

2. 无菌级透明质酸：公司无菌级 HA 生产线已获药品生产许可。预计未来 3-5 年无菌级 HA 单品可实现过亿元的边际业务增量，主要供应高端医美填充剂、骨科、眼科、再生医学及药物递送市场。

3. 重组胶原蛋白：重组 III 型人源化胶原蛋白已完成医疗器械主文档登记，并在多国上市销售。未来 3-5 年，胶原蛋白业务预期可实现千万量级边际增量。

此外，公司战略投资的大清海德拥有独特的脱细胞技术平台，其 ECM 填充剂、壳聚糖复合凝胶等产品将与公司传统透明质酸填充剂形成互补，进一步巩固华熙生物在再生医美材料领域的竞争力。

Q: 医美业务何时能够迎来业绩拐点？未来有哪些重磅新品？

A: 2026 年三季度将是医美业务新品获批的起点，2027 年有望成为业绩集中释放的“爆发元年”。具体进展如下：

二代微交联娃娃针：预计 2026 年第三季度获批，计划 10 月召开新品发布会，有望重新激活增长；公司自研的 PDRN 三类医疗器械、重组胶原蛋白相关的三类医疗器械等多款产品处于临床或注册阶段。目前，公司在研三类医疗器械医

美产品覆盖蛋白材料、再生材料、透明质酸衍生物及核酸类，为公司的中长期增长提供持续产品支撑；此外，公司与合作伙伴共同推进的管线有望于 2026 年下半年获批，将为医美业务带来新的增量。

Q：护肤品业务是否已经触底？润百颜的调整策略效果如何？

A：我们认为护肤品业务最困难的阶段正在过去，其中润百颜品牌已率先企稳并找到可持续的增长路径。

产品逻辑：润百颜完成战略升级，定位为“ECM 科技护肤领导者”，围绕“重建细胞赖以生存的土壤环境”核心逻辑，形成白纱布（修护）、美白、维稳、水光、小紫弹（抗老）五大清晰产品线，产品结构更加体系化。

营销路径：4 月 29 日，润百颜举办了“同一种年轻基质，定义百种鲜活人生”主题发布会，正式官宣 ECM 战略升级，定位为“ECM 科技护肤领导者”。润百颜独家冠名爱奇艺《种地吧》第四季，与十个勤天达成战略合作，将“好土壤养出好庄稼，好 ECM 养出好肌肤”的科学理念传递给消费者。同时，润百颜牵手全球品牌代言人张艺兴，通过新华社短片、莫干山大会、非遗醒狮公益等整合传播，实现科技与文化的深度融合。

润百颜 4-5 月销售数据同比已有所改善，润百颜的成功经验为夸迪、米蓓尔等其他品牌提供了可复制的调整路径。未来护肤品业务将逐步建立基于科学认知、产品创新和品牌信任的新增长模式。

Q：营养科学创新转化业务表现如何？

公司从生命最本源的作用机理出发，不是简单地让人活得更久，而是让人在更长的寿命中，依然保持年轻、健康、有活力的状态。今年以来，公司营养科学创新转化业务同比增长超过 30%，营养科学终端产品持续聚焦口服大健康领域，践行“营养科学治未病，提高生命质量，延长生命长度”的使命，围绕“营养与抗衰、营养与情绪、营养与代谢、营养与免疫”四大核心方向深化布局，持

续巩固公司在大健康领域的科技引领地位。产品规划层面，围绕麦角硫因、透明质酸、燕窝酸、红景天苷、 γ -氨基丁酸等核心生物活性物质，构建覆盖四大核心方向的产品体系，同时聚焦资源打造麦角硫因动能丸系列。

Q：公司提出 2026 年为公司的 AI 元年，能否介绍下公司 AI 整体布局与全业务落地进展？

A：2026 年是华熙生物的“AI 元年”，将公司近几年持续投入的 AI 建设工作升级为公司级战略高度。

公司始终坚持 AI 技术平台、AI 应用场景、AI 企业文化同步推进的 AI 建设策略，目前公司的 AI 应用已经全面覆盖前中后台多个业务领域，应用程度也从基础的知识问答实现了与业务更深度的介入核融合。

在业务前台，AI 应用于药械销售管理和销售赋能，以及皮肤创新转化事业线 ECM 等科学内容的生成、传播和监测，并完成了 AI 测肤、AI 客服等工具的全面应用。

在能力中台，具身机器人、多模态 AI 质检、AI 巡检等能力已应用到多个工厂和生产场景，在研发领域，AI 研发助手已经服务于每位研发人员。此外，中试“智慧大脑”和质量“门神”AI 应用也在重点建设。

在支持后台层，构建了 HR 智能工单、IT 智能工单实现了服务提效，并且全面应用到了财务、行政等具体场景。

未来，公司将不断推进 AI 在各应用场景的落地，解码生命规律、重塑生命科技未来。

Q：请总结华熙生物未来几年最核心的投资逻辑。

华熙生物正从“单一原料龙头”向“生命科技平台型企业”演进，核心投资逻辑可概括为：

原料业务：国际化叠加 PDRN、无菌 HA、胶原蛋白三大新品，未来 3-5 年有望持续贡献边际增量；

医美业务：2026 年下半年，公司自研新品与合作管线有望陆续获批，有望为公司医美业务打开新增长空间；

皮肤科学业务：润百颜率先完成调整，4-5 月短期数据同比有所改善，其他品牌有望跟进；

财务质量：经营性现金流、销售费用率、研发强度等先行指标已明确改善，公司经营健康度处于上升通道。

综上，公司已度过主动调整的最困难阶段，各项先行指标与业务管线进展均指向新一轮高质量增长周期的开启。

面向未来，华熙生物将持续锚定衰老干预与组织再生两大核心主线，坚持合成生物学与人工智能双轮驱动，打通基础研究、中试放大、产业落地、终端应用的全链条闭环。以硬核科技持续输出高价值产品与解决方案，为大众传递健康、美丽、持久鲜活的生命体验。让每一个生命体，都长久保有原生活力与生命质感，这既是华熙生物立足行业的初心，更是企业以生命科技奔赴长远的终极使命。