

华熙生物科技股份有限公司

投资者关系活动记录表 (2026 年 8 月 27 日)

证券简称：华熙生物

证券代码：688363

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ ）
参与单位 名称	申万宏源证券、方正证券、国泰海通证券、东方证券、中泰证券、广发证券、 国联民生证券、光大证券、天风证券、财通证券
时间	2026 年 8 月 27 日 19:30
地点	线上
公司接待人 员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 李亦争先生 投资者关系管理团队
投资者关系 活动主要内 容介绍	Q：公司 2026 年上半年营业收入和净利润的情况如何？如何看待当前的经营情况？ A：2026 年上半年，公司实现营业收入 17.56 亿元；归属于上市公司股东的净利润 1.53 亿元；扣除非经常性损益后的归母净利润 1.29 亿元。 公司目前仍处于业务调整和经营模式重构阶段。报告期内，公司继续推进“四个重塑”和“双增”战略实施，更加强调质量增长和投入产出效率，而非单纯追求收入规模。公司持续优化低效营销投入、组织结构和资源配置，将更多资源向具有长期竞争优势的核心业务和技术方向集中。上半年公司销售费用同比下

降 25.84%，管理费用同比下降 17.55%，经营活动产生的现金流量净额 5.24 亿元，同比增长 140.08%。

从业务结构来看，皮肤科学创新转化业务仍处于调整阶段，是公司整体收入同比下降的重要影响因素；与此同时，原料业务保持增长，医美产品结构持续优化，营养科学创新转化业务实现较快增长，生命活性物新产品和医美新产品也在持续推进。

公司认为，本轮调整的核心不是简单压缩业务规模，而是夯实面向未来发展的组织能力和运营基础，为实现高质量发展和长期可持续增长提供支撑。未来公司仍将坚持科技创新和长期主义，在改善经营质量的基础上，推动新产品、新技术和新业务逐步形成增长贡献。

同时，虽然上半年同比仍然承压，但第二季度已经出现一些边际改善的信号。2026 年第二季度实现营业收入约 9.27 亿元，环比增长 11.74%；归属于上市公司股东的净利润约 0.88 亿元，环比增长 36.32%；经营活动产生的现金流量净额约 3.93 亿元，环比增长 200.25%。

从收入、利润、现金流以及费用管理等指标来看，前期推动的经营调整和提质增效措施正在逐步体现成效。后续公司将继续关注经营质量和业务结构改善，推动经营体系更加健康、可持续。

Q：原料业务上半年仅增长 1.87%，如何看待这一增速？原料业务内部是否存在结构性变化？

A：2026 年上半年，公司原料业务实现收入 6.38 亿元，同比增长 1.87%，占公司主营业务收入的 36.38%。虽然整体增幅不高，但原料业务内部正在发生比较明显的结构变化。

首先，国际市场继续保持增长。上半年国际市场原料收入 3.44 亿元，同比增长 4.05%，占原料业务收入 54.06%；其中皮肤科学材料国际市场收入同比增长超过 15%，南美、东欧、东南亚等新兴市场保持良好增长。

其次，公司近年来持续布局的新型原料逐步进入商业化阶段。传统透明质酸产品受到市场竞争、价格变化等因素影响，但 PDRN、重组胶原蛋白等新生命活性物上半年收入实现大幅增长，PN、CaHA 等新品也开始实现销售，新产品增量有望逐步弥补部分传统产品价格下降带来的影响。

未来，公司将继续推进 PDRN/PN、重组胶原蛋白、羟基磷灰石等高附加值医药材料的产品开发、客户导入和产业化，推动原料业务由传统透明质酸优势进一步向多生命活性物、多材料、多技术路线的产品体系拓展。

Q：公司原料业务未来是否还会主要依赖透明质酸？新的增长点主要来自哪里？

A：透明质酸仍然是公司具有全球竞争优势的重要基础材料，但公司的原料产品体系已经不再局限于透明质酸。公司持续围绕与生命健康密切相关的生物活性物进行研发和产业化布局，目前已经逐步形成透明质酸及其衍生物、PDRN/PN、重组胶原蛋白、HMOs、麦角硫因、红景天苷、羟基磷灰石等更加丰富的产品矩阵。比如报告期内，公司共上市 5 个生物活性物原料及 1 个解决方案产品；BLOOMSAS®红景天苷获得美国 Self-GRAS 认证，乳糖-N-新四糖（LNnT）和 3'-唾液酸乳糖钠盐（3'-SL）先后获批国内食品添加剂新品种；2'-岩藻糖基乳糖（2'-FL）已完成美国 Self-GRAS 认证，3'-SL 也已完成中国化妆品新原料备案。

公司将依托长期积淀的基础研究、合成生物、生物制造及中试转化全链条能力，持续发现和产业化新的生命活性物，逐步形成多物质共同发展的产品服务体系。

Q：PDRN 目前的进展如何？

A：公司持续深化 PDRN/PN 产品管线布局，形成鲑鱼来源、植物来源、微生物发酵来源及合成生物来源四条技术路线并行发展的产品体系。其中，鲑鱼来源

医药级产品 BloomseaN™ PDRN、鲑鱼来源妆品级产品 Biomeet™-海悦以及微生物发酵来源妆品级产品 Biobloom™美钥已于 2025 年陆续实现上市并进入全球知名头部企业供应链，在产品质量、技术专利及工艺稳定性方面具备显著竞争优势。公司在威海新建的 PDRN/PN 车间是国内首家按照中国、美国、欧盟三方 GMP/cGMP 原料药标准进行设计和建造的 PDRN/PN 专线智造车间，已于 2026 年 8 月正式投产，投产后具备吨级生产能力，并拥有完整溯源体系，体系与资质完成认证后可为全球客户提供稳定供应、合规资质及多元化高品质的 PDRN/PN 产品解决方案。

目前，公司相关 PDRN 产品已经实现商业化落地，并持续推进 PDRN/PN 在医药材料、皮肤科学等不同场景的产品开发和客户导入。公司同时结合透明质酸、胶原蛋白等优势材料，持续完善细胞外基质（ECM）综合解决方案。

PDRN/PN 是公司从传统透明质酸向多生命活性物拓展的重要方向之一。公司将继续围绕技术路线、质量标准、规模化制造以及不同应用场景进行布局，提升产业化能力。

Q：医美业务上半年表现如何？在行业竞争加剧的情况下，公司有哪些积极变化？

A：2026 年上半年，公司医美业务实现收入 4.26 亿元，公司第三类医疗器械产品销售数量约 428 万支，同比增长约 85%。其中，美塑类产品销售数量约 298 万支，同比增长超过 150%。美塑赛道增长主要由水光产品“润百颜·玻玻”和合规动能素产品“润致·缇透”贡献，填充赛道则受益于“润致·斐然”“润致·耀然”等产品的表现。“润致·缇透”上市未满一年，销售规模已近亿元，终端覆盖持续拓宽。公司同时持续推进“润致·格格”“润致·斐然”“润致·耀然”等产品的市场拓展。

2026 年 7 月 28 日，公司代理的韩国 VAIM GLOBAL 聚乳酸面部填充剂 JUVELOOK 正式获得 NMPA 批准上市。JUVELOOK 的获批进一步丰富了公司在再生医美领域的产品布局。此前，公司已在透明质酸填充、水光等领域形成一定产品基

础，JUVELOOK 的加入有助于进一步完善公司覆盖不同材料、不同治疗场景的医美产品矩阵。

公司将按照既定计划推进产品上市准备、医生教育、机构合作和市场推广等工作。具体商业化表现仍取决于市场竞争、机构和医生接受度、消费者需求等多方面因素，公司将持续做好产品上市和市场拓展工作。

同时，公司围绕 ECM 衰老干预持续推进产品布局，针对 ECM 稳态修复的相关注射产品已进入注册审批阶段，即将获批，进一步完善公司在 ECM 领域的产品储备。

未来，公司将继续围绕中胚美塑、填充、再生等方向完善产品梯队，并依托 ECM 相关研究和多材料平台能力，逐步由单一产品供给向更加完整的医美解决方案拓展。

Q：骨科和眼科受到集采影响，公司如何应对？这些业务未来还有增长空间吗？

A：集采对骨科、眼科相关产品的终端价格带来一定影响，但与此同时，也推动行业集中度提升。公司依托自产透明质酸原料、规模化制造和成本控制等全产业链优势，积极参与国家及省际联盟集中带量采购，在产品价格调整的同时持续扩大终端覆盖和销售规模，进一步巩固市场份额。

骨科方面，上半年“海力达”销售数量较上年同期实现稳定增长。公司持续扩大终端覆盖，骨科关节腔注射产品市场份额持续提升，目前处于行业领先地位。目前，“海力达”在全国覆盖超过 19,000 家医疗机构，公司同时继续推进 PRP 等产品的推广。

眼科方面，公司积极参与国家组织医用耗材带量采购接续工作，持续扩大“海视健”的终端覆盖，报告期内供货医院数量超过 1,500 家，新增供货医院数量保持稳定，市场占有率处于行业第一梯队。同时，公司通过推出低浓度、大规格产品进一步完善产品矩阵，满足不同层级医疗机构和临床场景需求。

公司将继续发挥原料、生产和成本一体化优势，同时通过产品矩阵拓展和应用创新提升相关业务长期竞争力。

Q：皮肤科学创新转化业务上半年收入下降较多，公司如何看待这一业务？未来是否还会继续投入？

A：2026 年上半年，公司皮肤科学创新转化业务实现收入 4.48 亿元，目前仍处于调整阶段。

过去一段时间，公司对该业务的经营模式、营销投入、产品结构和品牌定位进行了持续调整，更加强调科技驱动、核心产品和投入产出效率，减少低效流量投入，不再单纯以收入规模作为经营目标。

品牌层面，润百颜持续深化“ECM 科技护肤领导者”的定位，并于报告期内发布“ECM 重塑”品牌战略，围绕核心产品和 ECM 科技护肤体系进行升级；夸迪持续聚焦“生命科技·逆龄抗老”，进一步优化抗老产品结构。

公司仍然看好皮肤科学长期市场空间，但未来的发展方式会与过去有所不同，将更加重视科研成果向产品价值的转化、品牌长期价值和健康的投入产出关系，不再采取粗放式的大规模营销投放模式。公司希望通过持续调整，逐步建立更加可持续的业务增长模式。

Q：营养科学业务上半年增长较快，未来如何定位？

A：2026 年上半年，公司营养科学创新转化业务实现收入 0.61 亿元，同比增长 59.71%。公司持续聚焦口服大健康领域，围绕“营养与抗衰、营养与情绪、营养与代谢、营养与免疫”四个方向进行布局，并依托公司在麦角硫因、透明质酸、燕窝酸、红景天苷、 γ -氨基丁酸等生命活性物方面的研发和产业化能力，推进终端产品开发。报告期内，公司重点打造麦角硫因动能丸系列产品，同时推进巢龄素、关节双 A 等新品研发和上市筹备。

营养科学业务目前整体规模仍然较小，公司将继续围绕科学循证、核心原料和差异化产品进行长期培育，不会单纯追求短期规模增长。

Q：半年报将 2026 年定义为企业的“AI 元年”，公司 AI 目前到底有哪些实际落地，而不是概念层面的投入？

A：公司推动 AI 应用的核心原则是解决实际业务问题，提高研发、制造和经营效率。

研发端，公司搭建 AI 生命科学智能体，整合内外部文献、法规、专利等知识资源，将部分研发资料查阅、检索和比对时间由数小时缩短至分钟级；AI 辅助菌种改造及配方模拟已经应用于多个产品管线。

中试端，公司搭建“AI 中试智慧大脑”，逐步形成“知识沉淀—方案生成—实验验证—结果回流”的闭环，目前已经辅助多个项目开展中试验证和工艺优化。

生产制造端，AI 智能巡检平台已经覆盖济南工厂约 95%的设备，将部分设备异常识别及报警时间由小时级缩短至秒级；机器人、视觉智能质检、智能排产排程等项目也已经完成阶段性试点。

消费者服务端，公司 AI 测肤已经应用于微信小程序、天猫、抖音等线上平台，实现皮肤测试、肤质分析和产品推荐。

因此，公司对 AI 的定位并不是独立打造一个 AI 业务，而是将 AI 作为新的基础能力嵌入研发、中试、制造、供应链和消费者服务，提高公司整体创新和运营效率。

Q：公司投入了很多新原料和研发项目，市场比较关心这些投入什么时候能够真正形成收入和利润，公司如何看？

A: 生命科学和生物制造领域从基础研究到规模化商业应用通常需要经历研发、中试、法规注册、客户验证和产业化等多个阶段，因此公司一直坚持长期投入，同时也越来越强调研发成果的产业转化效率。

目前已经能够看到一些积极变化。一方面，PDRN、重组胶原蛋白等此前布局的新型原料已经逐步进入商业化阶段，PN、CaHA 等新品也开始实现销售；另一方面，JUVELOOK、润致·纤然等医疗终端新品已经获批，其他医美和再生材料管线持续推进。

与此同时，公司持续加强中试平台建设，通过中试验证、工艺优化和产业化放大，缩短实验室成果到规模化制造之间的距离。

未来，公司会更加重视从“研发成果”到“商业成果”的转化，让研发投入更有效地形成产品、客户和产业价值。

Q: 公司未来一至两年最重要的增长方向是什么？

A: 公司现阶段的重点不是简单恢复过去的增长模式，而是推动增长逻辑从规模扩张转向质量增长。

从业务角度看，一是持续巩固原料业务全球竞争优势，同时推动 PDRN/PN、重组胶原蛋白、HMOs、麦角硫因、红景天苷等新生命活性物逐步实现产业化和商业化；二是围绕 ECM 持续完善医疗和医美产品矩阵，推动现有产品、新获批产品及后续研发管线形成梯度衔接；三是持续调整皮肤科学创新转化业务，提高经营效率和品牌科技属性；四是培育营养科学等新的终端业务。

从能力建设角度，公司将继续推进 AI 与生物技术融合、中试成果转化和全球化运营，进一步打通从生命活性物发现、生物制造到医疗、医美、护肤和营养健康等场景应用的产业链条。

公司希望通过这些工作的持续推进，逐步形成更加多元、健康和可持续的增长结构。

Q：近期市场对于 AI FOR SCIENCE 的关注度较高，请介绍一下公司目前在人工智能赋能研发方面的布局和进展。

A：公司持续关注人工智能技术在生命科学研究和生物制造领域的应用，并推动 AI 与合成生物学、产品研发等核心研发体系进一步融合。

在合成生物学领域，公司已将 AI 计算、高通量筛选技术应用于菌株设计与构建、性状筛选、数据分析和生物系统建模等环节，并建立蛋白质 AI 设计与高通量筛选平台、高效表达技术平台和中试转化平台，推动包括重组胶原蛋白和 PDRN 在内的生物活性物研发和生物制造效率提升。公司同时利用机器学习等技术开展潜在活性原料筛选和作用机制挖掘，进一步提升活性物研究效率。

2026 年以来，公司进一步推动 AI 向研发全流程延伸。目前，公司围绕智能配方开发、活性物功效靶点预测、注册资料智能查验、研发知识管理等场景持续推进相关应用。其中，公司依托长期积累的原料档案、功效检测数据、配方库及全链路测试数据，建设企业专属的护肤品配方 AI 预测模型，希望通过数据和模型能力减少重复试验、提升研发效率和产品开发成功率。

公司长期以来在合成生物学、生物活性物研究、中试转化和规模化生产等方面积累了较为完整的研发及产业化体系。未来，公司将继续推动研发数据资源与 AI 技术深度融合，探索形成从计算设计、实验验证、数据迭代到中试转化和产业化应用的研发闭环，持续提升研发效率和创新能力。

Q：公司参股企业华熙引擎主要从事哪些业务？目前在 AI 蛋白质及酶设计方面有哪些进展？

华熙引擎是公司的参股企业，主要开展 AI 驱动的酶设计与改造相关业务。目前，华熙引擎已搭建蛋白设计智能体平台，围绕蛋白发掘与设计、实验验证与数据分析等环节，结合使用大语言模型和蛋白大模型，实现蛋白零样本突变、Agent 理性设计、定向进化及高通量自动化实验数据自动迭代等应用，并逐步建立“计算设计—高通量检测—数据回流迭代”的研发流程。

	截至 2026 年上半年，华熙引擎已构建包含 1,649 条酶催化数据、9,782 条酶突变体数据及 536 万条新增标注基因组数据的酶信息数据库，并完成两轮以上 DBTL（设计—构建—测试—学习）闭环迭代。其蛋白工程智能体在文献关键信息提取任务中的 F1 分值达到 85%；虚拟筛选智能体相较传统随机/饱和突变方法减少约 1/3 的低质量突变。 华熙引擎目前也在部分实际研发项目中对相关技术能力进行验证。例如，在与公司开展的红景天苷项目中，项目目标为糖基转移酶催化活性提升 5 倍以上，华熙引擎获得的最优组合突变体催化活性较原始酶提升 40—50 倍；经公司验证，新酶在摇瓶发酵中实现红景天苷产量提升约 60%。 AI 蛋白质设计及 AI FOR SCIENCE 目前仍处于快速发展阶段，相关技术从算法能力向实际研发及产业化应用转化仍需要持续验证。公司将持续关注人工智能与生命科学、合成生物学交叉融合的发展趋势及产业应用机会。
--	---