证券简称:海创药业

# 海创药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-6-01

|                | □特定对象调研   □分析师会议                   |
|----------------|------------------------------------|
| 投资者关系活动类别      | □媒体采访    □业绩说明会                    |
|                | □新闻发布会    □路演活动                    |
|                | □现场参观                              |
|                | 中信证券、财通证券、国盛证券、兴业证券、中信建投证券、国泰      |
|                | 海通证券、华福证券、博时基金、易方达基金、农银人寿保险、新      |
|                | 华资产、宝盈基金、成都高投、融健汇富、由榕资产、盛宇投资、      |
|                | 东吴证券、朗盛投资、国投证券、英菲尼迪资本、东北证券、恒基      |
| 参与单位名          | 浦业资产、砥俊资产、驯致投资、建信基金、大家资产、首创证       |
| 称及人员姓          | 券、青骊投资、途灵资产、东方证券、相聚资本、华鑫证券、优益      |
| 名              | 增基金、海通证券资产管理、天府锦城实验室(前沿医学中心)、      |
|                | 中信建投资本、肇万资产、保银投资、国信证券、清池资本、尚诚      |
|                | 资产、中邮证券、长信基金、雪石资产、混沌投资、朋元资产、东      |
|                | 海基金、德睿恒丰资产、东海基金、中泰证券、中航基金等券商及      |
|                | 投资人                                |
| 时间             | 6月3日                               |
| 地点             | 电话会议                               |
|                | 董事长/总经理(总裁): YUANWEI CHEN (陈元伟)    |
| 上市公司接<br>待人员姓名 | 董事/首席科技官: XINGHAI LI (李兴海)         |
|                | 董事/运营副总裁/董事会秘书:代丽                  |
|                | 营销副总裁: 唐刚                          |
| 投资者关系          | Q1: 氘恩扎鲁胺的销售策略如何? 直营和招商结合的优势? 现    |
| 活动主要内          | 在的销售团队建设情况怎样?                      |
| 容介绍包括          | 答:                                 |
| 不限             | 款国产获批上市、用于 mCRPC 治疗的 1 类创新药。销售策略围绕 |

"医学-市场-准入-销售"四轮驱动模式展开,具体策略如下:

#### (一) 医学策略

- 1. 建立阿比特龙及化疗治疗进展的 mCRPC 患者治疗新标准。
- 2. 通过开展 IIT/RWE, 积累真实世界数据,探索前列腺癌全病程(如围手术期或 mHSPC)的一些初步疗效。

#### (二) 市场策略

#### 1. 精准定位

氘恩扎鲁胺获批用于阿比特龙及化疗治疗进展的 mCRPC 患者。 该适应症此前国内无获批药物,填补了临床空白。

#### 2. 差异化推广

强调疗效优势(延长无进展生存期)及氘代技术带来的安全性优势(降低中枢神经不良反应、跌倒等风险),有机会成为潜在"Best-in-class"。

3. 长期来看,氚恩扎鲁胺是恩扎卢胺的氚代药物,疗效相当、 安全性更优,未来氚恩扎鲁胺有机会获得前列腺癌全病程治疗机会 与市场份额。

#### (三)销售策略

海创将通过差异化的自营+招商双轨制的销售模式,9个主要省份(北上广,江苏川渝等)进行自营,21个省份通过CSO合作进行推广。

#### 1. 自营团队主导核心领域

目前已经建立了一支专业化的自营+招商团队:自营团队规模约 60 人,后续团队规模将根据市场拓展情况做相应调整优化。首批团队的核心成员来自罗氏、辉瑞、阿斯利康等跨国药企,同时具有国内创新药公司的新药学术推广经验,大多数具有泌尿肿瘤领域背景。自营团队将覆盖重点医院和 TOP KOL,通过针对性的学术平台的搭建,及 ASCO/CSCO 等国际会议临床数据背书,塑造"氘恩扎鲁胺"品牌知晓度,从而影响和带动 CSO 地区品牌观念的建立。同时通过开展 IIT (研究者发起的临床研究)/RWE (真实世界证据)

临床研究,系统收集试验数据。

#### 2. CSO 渠道

与 21 个省优秀的 CSO 合作,他们有市场准入和市场覆盖的优势,同时在肿瘤及泌尿外科有丰富推广经验,与自营团队形成优势互补。

#### (四) 市场准入与医保策略

计划通过 2025 年国谈,纳入医保,提升产品可及性。目前已完成氚恩扎鲁胺药物经济学的初步研究,相关工作正在有序的准备和推进。

## Q2: 氘恩扎鲁胺同竞品比较的差异化优势? 市场空间和销售预期如何?

答:(一)针对目前市场上的药物主要有以下几项差异化优势:

#### 1. 差异化竞争优势

氘恩扎鲁胺获批用于阿比特龙及化疗治疗进展的 mCRPC 患者。 该适应症此前国内无获批药物,氚恩扎鲁胺的获批填补了临床空 白。

#### 2. 安全性及疗效优势

显著改善主要终点:延长 rPFS 至 5.5 个月,影像学进展或死亡风险降低 42%; 氘代技术带来的安全性优势(降低中枢神经不良反应、跌倒等风险),总体安全性与对照组比无显著差异。试验中没有跌倒、癫痫等,未见显著皮疹、肝功异常、心脑血管等事件,3-4 级乏力仅 3.6%。

#### (二) 市场空间和销售预期

#### 1. 市场空间

根据 GLOBOCAN 2022 数据,前列腺癌是常见的泌尿系统恶性肿瘤,位居全球男性癌症发病率的第二位和癌症死亡率的第五位,2022 年全球前列腺癌新发病例数达到 146.7 万。近年来,中国前列腺癌的发病率呈现上升趋势,2022 年中国前列腺癌新发病例数达到

13.4万人。随着中国人口老龄化的加剧,前列腺癌患者数量呈上升趋势,为氘恩扎鲁胺的市场提供了庞大的潜在患者群体。

#### 2. 销售预期

随着氘恩扎鲁胺的获批上市,通过海创医学、市场、销售、准入"四轮驱动"及自营加代理的差异化的销售模式,通过不断提高公司的商业化能力和运营效能,持续提高市场渗透率,力争早日实现盈亏平衡。

#### Q3: 氘恩扎鲁胺目前进入指南和专家共识的预期?

# Q4: 氘恩扎鲁胺今年有希望参加医保,定价策略和相关医保策略是怎样的?

### Q5: 公司在 PROTAC 平台优势,HP518 也是针对前列腺癌,目前进度如何,什么时候能读出Ⅱ期数据?

答: 1) PROTAC 平台优势:

公司在 2016 年就开始蛋白降解技术的探索,目前已有成熟的 PROTAC 及分子胶技术平台,在分子设计、优化、成药性研究及 CMC 研究积累了丰富的经验,具备持续推进新药分子进入临床的实力。

#### 2) HP518 进展:

HP518 是公司自主研发的新一代可口服给药的 AR PROTAC 分子,是国内首个进入临床试验阶段的口服 AR PROTAC 在研药物。HP518 用于治疗转移性去势抵抗性前列腺癌(mCRPC)的 I 期临床研究已在澳大利亚和中国完成,中国 II 期临床试验已于 2024 年 12 月完成首例受试者入组,目前正在进行中。预计今年年底将获得部分 II 期数据。

澳大利亚临床研究结果入选 2024 年 1 月美国临床肿瘤学会泌尿生殖系统肿瘤研讨会 (ASCO-GU), 并入选 2024 年美国 ASCO 年会。2025 年 5 月, HP518 澳大利亚临床 I 期研究成果在国际期刊《Investigational New Drugs》发表。

Q5: HP515 减肥保肌最近也读出了优异的临床前数据,HP515 减肥保肌的机理是什么?和竞品比较的竞争优势?后续的研发方向和临床试验节奏如何?

答: 1)作用机理: HP515 和 GLP-1R 激动剂联用能扩大脂肪流失,但不会导致肌肉进一步减少。具体机制如下: GLP-1R 激动剂主要通过抑制食欲、延缓胃排空达到减重效果,所以在减少脂肪的同时,肌肉也会减少。HP515 是一种 THR- β 激动剂,能够增强脂肪组织的代谢活性,所以和 GLP-1R 激动剂联用时能进一步减少脂肪含量; 但在肌肉组织中代谢活性并未明显改变,所以和 GLP-1R 激动剂联用时不会导致肌肉的进一步明显流失。

HP515 与 GLP-1R 激动剂联合使用的疗法可以提高 GLP-1R 激动剂的疗效,减少所需剂量,并将不良反应最小化,为肥胖和 MASH (代谢功能障碍性脂肪肝)提供了一种新的治疗方法。

2) 临床前数据: HP515 联合 GLP-1R 激动剂用于肥胖症的临床前研究数据于 2025 年 5 月 13 日在西班牙马拉加举行的第 32 届欧洲肥胖症大会(ECO)上以口头报告形式亮相发布。

HP515 与司美格鲁肽联用能进一步促进脂肪的减少并保持瘦体

重不流失。同时, HP515 与替尔泊肽联用效果类似。

- 3) 竞争优势: 我们注意到其他公司有开发脂肪组织特异的 THR β 的选择性激动剂,与 GLP-1R 激动剂联用在临床前动物模型上 也显示了减重及保持瘦体重的疗效。我们预计在减重及保持肌肉方 面与竞品有相似的疗效。但我们是肝脏选择性的 THR-β 激动剂, 我们的数据显示与 GLP-1R 激动剂联用能显著增强 MASH 的疗效。 THR-β 激动剂与 GLP-1R 激动剂联用还能改善心血管疾病及其他代 谢性疾病的临床结果。
- 4)后续进展: HP515 正在进行 I 期临床研究,已完成单剂量爬 坡, 多剂量爬坡正在进行中。预计 2026 年启动与 GLP-1R 激动剂联 用的临床试验。

### Q7: 公司未来 3 年的研发支出和现金情况? 是否考虑再融资? BD 预期?

答: 1) 未来 3 年的研发支出: 未来 2-3 年公司研发费用投入 将维持在每年2亿左右。

- 2) 现金储备情况:截至2025年3月底,公司货币资金储备8.8 17.
- 3) 再融资: 我们后续会根据产品商业化的情况和在研项目的 研发进展来考虑再融资的需求。
- 4) BD 预期:公司已在海外搭建了经验丰富的 BD 团队,并同步 与跨国药企进行 BD 沟通,公司各项 BD 业务持续推进中。

附件清单 (如有)

无