公司代码：688363　　公司简称：华熙生物

华熙生物科技股份有限公司

2024 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，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http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

报告期内，不存在对公司生产经营构成实质性影响的重大风险。公司已于本报告中详细描述了存在的相关风险，详见“第三节管理层讨论与分析”中关于公司风险因素的相应内容。

3、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2024年度，公司实现合并报表归属于上市公司股东的净利润174,267,399.74元，母公司实现利后净利润 510,437,942.04元，公司2024年度利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份数为基数，每10股派发现金红利1.10元（含税），不进行资本公积转增股本，亦不派发红股。按照截至2025年3月31日的公司总股本扣除公司回购专用证券账户中股份数后的基数478,362,704股计算的合计现金发现金红利为52,619,897.44元（含税），占公司2024年度合并报表归属上市公司股东净利润的30.19%。若在实施权益分派股权登记日前公司总股本扣除公司回购专用证券账户中股份数发生变动的，拟维持每股分配现金红利金额不变，相应调整分配总额。

公司2024年度利润分配预案已经公司第二届董事会第十七次会议审议通过，尚需公司2024年度股东大会审议批准。

8、是否存在公司操纵股价或信息披露重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股股票	上海证券交易所科创板	华熙生物	688363	不适用

1.2公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李沛争	毛劭
联系地址	北京市朝阳区建国门外大街甲天弓华熙国际中心D座33层董事会办公室	北京市朝阳区建国门外大街甲天弓华熙国际中心D座33层董事会办公室
电话	010-85670603	010-85670603
传真	010-65630000	010-65630000
电子信箱	ir@bloomagebiotech.com	ir@bloomagebiotech.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1主要业务、主要产品或服务情况

公司是全球知名的以合成生物科技创新驱动的生物科技公司，生物材料全产业链平台公司，凭借合成生物学研发平台，功能糖研发平台，细胞生物学研究平台，再生医学研究平台，中试转化平台，应用机理研究平台，精准医学研究平台，建立了新型药材资源开发平台，建立了新型药材资源开发平台，皮肤科学创新转化产品及营养科学创新转化产品的产业链业务体系，服务于全球的医疗器械、化妆品、食品等领域的制造企业、医疗机构及终端用户。公司主要产品如下：

（1）原料产品

公司的核心生物发酵技术平台及产业化优势，开发出以透明质酸为核心的一系列生物活性物产品，主要应用到医药材料，护理品，营养与健康和创新业务领域。其中，透明质酸包括医药级、化妆品级和食品级一共200多个规格的产品，广泛应用于医药、医疗器械、化妆品、护理品、功能性食品及普通食品领域，并涉及智物食品、计生、口腔、幼配、生活用品等新领域。其他生物活性物产品包括：交联透明质酸钠、胶原蛋白、聚谷氨酸、聚赖氨酸、聚左旋乳酸、聚己内酯、聚氨酯、聚醚醚酮、聚乳酸羟基乙酸共聚物、PDRN、脱细、PCO等。

公司医药材料原料业务主要为医药级原料，其生产符合采用GMP，中国GMP，ICH Q7要求，通过美国FDA、韩国MFDS、日本PMDA、中国CMP现场检查，公司护理品原料业务主要为化妆品原料，其生产符合ISO9001和ISO9001（欧盟化妆品原料规范）体系要求，产品符合ECOCERT，COSMOS，Vegan，NaTrue等注册资质认证，是全球知名化妆品企业的战略合作伙伴。为客户提供全方位的产品、技术服务和应用方案，满足各种定制化需求。公司营养与健康原料业务主要为食品原料，其生产采用ISO9001，HACCP，ISO22000，FSSC22000，ISO14001 食品安全体系认证，产品均执行USP/EP/JP/CP/GB/FCC/ISO/ECMA/HALAL注册登记认证，同时食品级透明质酸通过了中国、巴西新食品原料审批，食品级 GABA 获得国家卫健委实质等同认证。公司创新原料业务覆盖生殖健康、幼配、口用品、宠物食品等领域，另外公司在不断开拓加酶医疗、土壤改良、酶制剂等新兴市场，开发出更多生物活性物的应用场景。

公司主要产品的详细信息及报告期内注册登记进展情况请参阅第三节 管理层讨论与分析 /五、报告期内主要经营情况分析/ 医药制造行业经营性信息分析/1.行业和主要药产品基本情况/(2)主要药（产）品基本情况及(3)报告期内呈交监管部门审批、通过审批的药（产）品情况。

（2）医疗器械产品

公司以生物发生产透明质酸生物医用材料领域的医疗器械产品，主要分成医美和医药两类。

医美类包括软组织填充剂、医用皮肤保护剂等。2012年，公司“润百颜”注射用修饰透明质酸钠凝胶作为国内首款获得NMPA批准文号的国产交联透明质酸软组织填充剂批准上市；2014年，公司生物科技率先国内注射用修饰透明质酸钠凝胶（AA）上市；2019年，公司推出国内首款日主刺激型修饰透明质酸钠凝胶（AA）上市；2020年下半年，公司推出“润致丽妍针”，含有利多卡因的微交联透明质酸产品，适用于面部真皮组织或皮下组织注射隆鼻；2022年，公司战略推出专注医美未来科技复合品牌“润致臻选店”，涵盖修护精华液次抛、唇部面膜、凝胶修护面膜和眼部修护等产品；2024年，公司推出“润致·格格”（注射用透明质酸钠复合溶液）与“润致·斐然”（注射用交联透明质酸钠凝胶）。截至报告期末，公司在医美方向在国内共取得四二类医疗器械注册证。

目前，公司医美类产品主要有“润百颜”和“润致”两个品牌，其中晓小品牌因被认定包含复合成分的原料，属于医疗器械，暂时未纳入公司的产品线。

公司医疗方向主要聚焦骨关节、眼科、口腔、皮肤、心血管、神经、泌尿系统、生殖系统、耳鼻喉、肿瘤、内分泌、代谢、免疫、感染、创伤、烧伤、整形美容、康复、急救、重症、营养、中医、预防、公共卫生、生殖健康、医疗机构管理、医疗保险、医疗信息、医疗教育、医疗科研、医疗管理等领域，为医疗机构、医生、患者、医保机构、政府卫生部门、医学教育机构、医学科研机构、医疗保险机构、医疗信息机构、医疗管理机构等提供全方位的产品、技术、服务、解决方案。

（3）原料生产

公司生物发酵类原料产品、医疗器械产品和大部分功能性护肤品均使用自有厂房、生产设备、技术工艺组织生产。公司生物发酵类原料产品所需菌株均由公司自主传代及保存，无需向其他方采购，生产过程中，对于原料的，药品及医疗器械产品GMP和医疗器械GMP要求组织生产；对于功能性护肤品，公司按照ISO22716和化妆品GMP要求组织生产；对于其他类产品，公司按照要求，稳定、可靠、合理的原料采购、生产、质量管理、仓储、物流、加工、检测、出厂、销售、售后等全流程管理体系，保证产品质量安全、稳定、可靠。公司主要采用以销定产的模式，销售部门结合经营计划的基础上制订销售计划并提交供应链计划部门，供应链计划部门依据销售计划和生产调度要求编制生产计划，并发放各生产部门。各生产车间依据月份生产计划安排生产，保质保量按期完成。

（2）协协加工

在第二方协助加工的合作模式下，双方签订合同，按照化妆品、食品相关法规要求，详细规定双方保证产品质量的责任，部分产品由第三方按照公司提供要求提供配方、原材料及包装材料，完成全工程生产；部分产品由公司根据生产需求将第三方提供生产所需产品配方、原料和包装材料，第三方产品按照公司质量标准协助生产。

3、销售模式

（1）原料产品

公司原料业务的目标市场是医药、化妆品、护理品、食品等行业的生产企业，国内采用直接销售方式，经销商销售为辅的销售模式，海外市场采用“先经销商触达，后慢慢扩大直销占比”的销售策略，目前已在美国、法国、日本、韩国、新加坡等国家设立了公司，通过属地化运营，触大我度覆盖海外客户，不断提高销售产品多的收入占比。

（2）医疗器械产品

a.医药产品

公司医药产品主要采取经销和直销相结合的模式销售，在经销模式下，公司将产品以买断方式销售给经销商，经销商再对公司终端客户进行销售。在与经销商达成合作意向后，公司与其签订经销协议，规销售价格、结算方式等销售政策进行约定。经销商有来购需求时，向公司提交采购订单，确定具体的采购品项、数量和型号，公司按照经销协议约定的销售价格和结算方式向经销商发出商品，公司同时会向公立医疗机构、民营医疗机构进行直接销售。

b.医美产品

公司医美产品主要采取直销方式，经销为辅的模式销售。直销体系主要分为东区南区北区三大管理区域，覆盖了全国30个省市与自治区，直接服务全国核心5,000多家医疗医美机构。目前公司拥有完善的销售体系，覆盖全国的目标市场。通过联合线上平台如新氧、美团合作，打造B2B2C的营销模式，直接触达C端。海外市场以经销模式为主，业务覆盖欧洲、俄语区、中东区、美洲等多个国家和地区。

（3）以科研产学研合作为主

目前主要结合线下、线上种类渠道进行销售。线上渠道公司主要采用直销模式，线上直销模式客户主要为个人客户，通过公司直接针对消费者的营销模式进行销售，线上直销模式包括平台合作模式和自有平台模式。平台合作模式通过公司对平台的广告投放，配定、投放营销内容，以及产品上架等工作，与平台服务商进行合作销售。目前平台模式包括：天猫、京东、抖音、快手、小红书、微信小程序等。自有平台模式通过公司利用微信小程序、有赞商城等技术服务商，搭建官方渠道直接向个人消费者进行销售。线下渠道公司采用经销商销售为主的模式，公司将产品以买断方式销售给经销商，经销商再对公司终端客户进行销售。线下渠道公司采用经销商销售为主的模式，公司将产品以买断方式销售给经销商，经销商再对公司终端客户进行销售。

（4）原料和医疗器械化妆品

公司原料和医疗器械化妆品等采用线上与线下相结合的销售渠道。线上方面，公司以抖音、天猫等电商平台为主，通过自播形式沉淀运营能力，线下方面，公司组建专业团队，面向特定人群开展以科学传播内容为核心的销售推广活动，通过体系化把握线下渠道机会和用户需求，将科学传播与销售渠道有效连接，加速触达核心渠道和客户，实现销售转化。

2.2所处行业情况

（1）行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

1）透明质酸产业基本情况

透明质酸是一种由N-乙酰氨基葡萄糖和D-葡萄糖醛酸为结构单元的天然高分子粘多糖，广泛存在于人体的眼玻璃体、关节、肺部、皮肤等部位，并随着年龄增长体内含量逐渐减少，透明质酸具有良好的保水性、黏弹性、生物降解及生物相容性等物理生物特性，被广泛应用于医药、化妆品、食品等领域。

2）生物制造新兴行业基本情况

生物制造新兴行业包括：生物材料、生物医药、生物能源、生物农业、生物制造平台等。生物制造作为一种新兴的生产方式，以生物技术为核心，利用生物体（如微生物、植物、动物）或其组成部分（如酶、细胞）作为生产工具，通过生物反应过程将原料转化为目标产品。这种方式不仅能够减少资源消耗和环境污染，还能提高生产效率和产品质量，是实现可持续发展的关键技术。

3）产业政策情况

“十四五”生物经济发展规划：“十四五”生物经济发展规划于2021年3月发布，明确了生物经济在国民经济中的重要地位，提出了一系列发展目标和政策措施，旨在推动生物经济成为新的经济增长点。这一规划为生物制造行业的发展提供了政策支持和指导，鼓励企业加大研发投入，推动技术创新和产业升级。

“十四五”生物经济发展规划：“十四五”生物经济发展规划于2021年发布