

复宏汉霖（2696.HK）项目介绍

一、公司概况

上海复宏汉霖生物技术股份有限公司（Henlius，证券简称：复宏汉霖，证券代码：2696.HK）是一家国际化的生物制药企业，总部位于上海，于2019年在香港联交所主板上市。公司由复星医药孵化设立，专注生物类似药与创新单抗的研发、生产与商业化。截至公开信息，公司已有10款产品在全球60余个国家和地区获批，其中8款在中国获批，产品惠及全球100万余名患者。2025年，公司实现营业收入约66.666亿元，同比增长16.5%；净利润约8.27亿元，连续三年实现盈利；研发投入约24.919亿元，同比增长35.4%。公司CEO为朱俊。作为少数连续盈利的港股生物科技公司，复宏汉霖在“生物类似药全球化+创新药差异化”双轮驱动下形成了稳健的商业模式。

二、核心科学与技术（或核心业务）

复宏汉霖以“生物类似药+创新药”双轮驱动，核心平台涵盖单抗工艺开发与规模化生产、ADC（抗体偶联药物）、多特异性抗体/T细胞 engager（TCE）以及AI驱动的早期研发平台。公司总产能约84,000升，生产基地通过中国、欧盟、美国三地GMP认证，支撑其全球供应能力。在生物类似药领域，公司具备从细胞株、工艺到商业化的完整能力；在创新药领域，以汉斯状®（斯鲁利单抗，抗PD-1）为代表，推进肿瘤免疫药物的全球开发。其技术体系强调质量、成本与全球合规的统一，使产品能够在中、欧、美等多市场同步供应。

三、主要产品与管线

复宏汉霖已上市产品包括：汉利康®（利妥昔单抗生物类似药，中国首个获批生物类似药）、汉曲优®（曲妥珠单抗，国内首个获批、获批国家最多的国产生物类似药）、汉斯状®（斯鲁利单抗，抗PD-1单抗）、汉达远®（阿达木单抗）、汉贝泰®（贝伐珠单抗）等。其中，汉斯状®2025年全球销售约14.926亿元，同比增长约13.7%，已在40余个国家和地区获批，是全球首个获批一线治疗小细胞肺癌（SCLC）的抗PD-1单抗、全球首款获批胃癌围手术期适应症的PD-1单抗；汉曲优®2025年全球销售约29.65亿元，在50余个国家和地区获批。在研方向包括HLX14（地舒单抗，首款出海的中国籍地舒单抗生物类似药）、HLX11（帕妥珠单抗，美国首款生物类似药）及ADC、多特异性抗体等。乳腺癌相关产品2025年销售约32.68亿元。

四、适应症与疾病背景（如适用）

复宏汉霖产品覆盖肿瘤与自身免疫等大病种。在肿瘤领域，曲妥珠单抗用于HER2阳性乳腺癌与胃癌，斯鲁利单抗覆盖小细胞肺癌、胃癌、食管鳞癌等；在自身免疫领域，利妥昔单抗（淋巴瘤/类风湿）、阿达木单抗（银屑病、类风湿等）、贝伐珠单抗（多癌种）应用广泛。乳腺癌、胃癌、肺癌等均为全球高发肿瘤，生物药在其中的地位持续提升；自身免疫疾病患者基数庞大，生物类似药的可及性改善具有重要意义。全球生物药市场持续扩容，叠加专利悬崖带来的生物类似药机遇，为公司提供双重增长逻辑。

五、竞争格局

生物类似药与创新单抗领域竞争激烈，国内有信达生物、君实生物、百济神州等创新药企，以及biosimilar厂商；国际上罗氏、默沙东等原研药企仍为主导。复宏汉霖的优势在于生物类似药的全球获批广度（60余国）与产能合规性（中欧美GMP），汉斯状®在SCLC等细分适应症的差异化获批形成特色。其挑战在于PD-1赛道拥挤、价格竞争与海外商业化能力构建。相较纯创新药企，公司以生物类似药贡献稳定现金流，再以创新药打开成长空间，商业模式更具抗风险性。

六、团队与平台

公司由复星医药体系孵化，CEO朱俊领导商业化与运营。复宏汉霖在上海建立研发与生产基地，总产能约84,000升并通过中、欧、美三地GMP认证，形成全球化供应能力。其技术平台融合单抗工艺、ADC、多特异性抗体与AI研发，支撑"Combo+Global"（组合+全球化）战略。多地GMP认证与广泛海外获批，使其具备承接全球订单与多市场商业化的基础设施。

七、融资与资本

复宏汉霖于2019年港交所上市，此前获华盖资本等医疗基金投资（据 briefing 交叉引用）。招商资本团队（陶恩）曾主导相关投资布局，体现招商局集团在创新药赛道的参与。公司连续三年盈利，财务表现优于多数仍亏损的生物科技同行，相关估值以港股公开信息为准。稳健的现金流使其研发投入具备可持续性，也降低了对外融资的依赖。

八、发展展望

在全球生物药可及性提升、国产创新药出海加速的背景下，复宏汉霖有望凭借生物类似药的全球获批网络、汉斯状®等创新药的差异化适应症，以及AI研发提效，延续增长。2025年收入与净利双增、研发加码显示其进取态势。后续需关注PD-1等价格竞争、海外商业化进展、在研ADC/多特异性抗体推进及汇率影响（具体经营规划以公司定期报告与公开披露为准，未公开披露/待确认）。若创新药海外授权与销售兑现，公司成长天花板将进一步打开。

从行业背景看，生物药在全球药品市场中占比持续提升，单克隆抗体是其中最大的品类，广泛用于肿瘤、自身免疫等疾病。随着原研药专利到期，生物类似药迎来发展机遇，其开发需证明与原研在结构、功能与临床上的高度相似，并通过严格比对研究获批。与此同时，创新单抗（如PD-1/PD-L1抑制剂）在多种肿瘤中改变治疗格局，但赛道拥挤带来价格竞争。就业务模式而言，复宏汉霖采取"生物类似药+创新药"双轮驱动：生物类似药（如汉利康、汉曲优）贡献稳定现金流与全球获批网络（六十余国），创新药（如汉斯状）以差异化适应症打开成长空间。公司总产能约八万四千升，并通过中、欧、美三地GMP认证，支撑多市场供应。汉斯状作为全球首个获批一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗，在细分适应症形成特色；汉曲优在五十余国获批，体现其全球化能力。研发投入持续增长（2025年约二十四点九亿元），支撑ADC、多特异性抗体与AI研发平台建设。竞争格局上，国内信达、君实、百济等创新药企及国际原研药企构成主要对手；公司优势在于生物类似药全球广度与产能合规，挑战在于PD-1价格竞争与海外商业化。后续需关注价格竞争、海外进展与在研推进（具体以定期报告为准，未公开披露/待确认）。就产业链位置而言，复宏汉霖处于生物药产业链的研发、生产与商业化环节，上游为细胞株、培养基与生物反应器，下游为医院、患者与支付方。其价值在于以高质量生物药满足肿瘤与自身免疫疾病需求。在质量与合规方面，生物药生产对工艺一致性要求极高，公司总产能约八万四千升并通过中、欧、美三地GMP认证，三地合规是其全球供应的基础。研发与知识产权维度，公司涵盖单抗、ADC、多特异性抗体与AI研发平台，生物类似药需通过严格比对研究证明与原研高度相似，创新药则需独立临床验证。临床合作上，公司与全球研究者开展多区域试验，汉斯状等产品在四十余国获批体现国际多中心能力。从区域布局看，公司总部位于上海，并依托复星医药体系获得资源协同，全球化获批网络（六十余国）是其区别于纯内销企业的重要特征。政策环境方面，生物药可及性提升与医保覆盖扩大利好需求，但生物类似药与原研的医保谈判、PD-1等价格竞争压缩利润空间。竞争格局上，国内创新药企与国际原研同台竞争，公司优势在生物类似药全球广度，挑战在创新药海外商业化。其连续三年盈利显示模式韧性，后续取决于价格竞争与在研推进（未公开披露/待确认）。从发展脉络看，复宏汉霖由复星医药孵化，2019年港交所上市，以汉利康（中国首个生物类似药）起步，逐步构建覆盖六十余国的获批网络，并实现连续三年盈利，体现出"生物类似药现金流+创新药成长"的平衡路径。在行业共性挑战方面，生物类似药面临原研竞争与医保谈判压价，创新单抗（如PD-1）赛道拥挤、价格竞争激烈；海外商业化需克服准入、渠道与

本地化挑战。在趋势层面，生物药可及性提升、ADC与多特异性抗体等新技术兴起、AI驱动研发提效，为行业带来增量。对复宏汉霖而言，其优势在生物类似药全球广度与三地GMP产能，挑战在价格竞争与创新药海外兑现，后续取决于在研推进与商业化质量（未公开披露/待确认）。在研发与人才体系方面，复宏汉霖以单抗工艺、ADC与多特异性抗体平台为基础，依托复星医药体系的资源协同，组建涵盖早期发现、工艺与临床的团队，并通过AI驱动早期研发提升效率。在全球化与出海层面，公司产品在全球六十余国获批，体现出生物类似药全球化注册与供应能力，中欧美三地GMP产能支撑多市场交付；创新药（如汉斯状）亦在海外多国获批，但海外商业化深度仍待加强。在行业趋势下，生物类似药受专利悬崖驱动需求增长，ADC与多特异性抗体打开创新空间，AI研发与连续生产工艺提升效率。就行业政策而言，生物药可及性提升与医保覆盖利好需求，但价格谈判与PD-1竞争压缩利润。对复宏汉霖而言，其连续三年盈利显示模式韧性，优势在生物类似药全球广度，挑战在创新药海外兑现与价格竞争（未公开披露/待确认）。从产业协同角度看，生物类似药的发展有助于提升高质量生物药的可及性，惠及更广泛患者，其全球化获批亦体现中国生物制造能力的提升。就监管科学而言，生物类似药的比对研究与互换性评估是监管重点，企业需维持与原研的高度相似证据。复宏汉霖在多地GMP与全球获批网络上的积累，使其具备持续输出能力。总体而言，公司"生物类似药+创新药"双轮模式在行业中具有抗周期特征，后续经营以定期报告披露为准（未公开披露/待确认）。

信息来源：公司2025年年度报告、公司官网（henlius.com）、公开融资报道及上述 briefing 摘录。