



2024 “提质增效重回报” 行动方案

前沿生物药业（南京）股份有限公司

目录 CONTENT

01	聚焦主营， 持续提升公司核心竞争力	02
02	集中优势， 提升科技创新能力	05
03	多措并举， 优化财务管理	09
04	固本强基， 提升公司治理及关键少数履职能力	12
05	高效直观， 完善自愿披露与投资者沟通机制	15
06	潜心聚力， 努力实现利益共赢	17
07	其他	19

公司简介

前沿生物药业（南京）股份有限公司（以下简称“公司”或“前沿生物”）是一家研发驱动型的生物医药公司。公司坚守“以患者为中心，创新解决方案，促进人类健康”的核心价值观，针对未被满足的临床需求，在全球范围内研究、开发安全有效、具有重大临床价值和全球竞争力的新型药物，聚焦抗病毒领域及慢病领域的新药研发，是国内抗HIV创新药领军企业，在抗HIV创新药赛道具有国际竞争力。

2023年度

公司实现营业收入

11,424.96万元

同比增长 **34.82%**

为丰富产品管线，提升公司综合竞争力，公司同步推进多个在研产品的临床开发工作，

2023年度

公司投入研发合计

21,423.15万元

占营业收入的比例为 **187.51%**

公司践行“以投资者为本”的发展理念，为维护全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，特制定2024年度“提质增效重回报”行动方案，以进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，稳定股价，树立良好的资本市场形象。主要措施如下：



01 聚焦主营，持续提升公司核心竞争力

持续推进核心产品商业化拓展，促进公司高质量发展



公司核心产品为国家一类新药、中国首个治疗艾滋病的原创新药、全球首个获批的长效HIV融合抑制剂——艾博韦泰（商品名“艾可宁”）。艾可宁具有广谱，长效且起效快，高安全性、强有效性，以及药物相互作用小等优势，是国家“十三五”重大专项新药创制专项成果，核心专利获得2023年度中国专利金奖。2023年，艾可宁在维持原支付标准、原限定支付范围不变的基础上，顺利续约进入《国家医保目录（2022年）》。

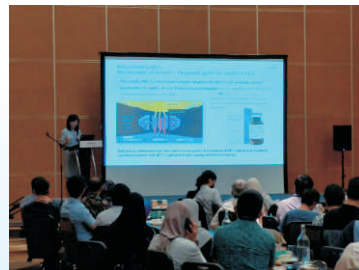
截至2023年12月31日，公司已实现全国28个省及直辖市的280余家HIV定点医院及180余家DTP药房的覆盖，艾可宁已被29个省及直辖市纳入医保“双通道”及门慢门特目录。此外，艾可宁已在5个海外国家获得药品注册许可，在7个国家已提交药品注册申请。



公司将从以下方面积极推进艾可宁的商业化拓展：

积极开展上市后研究与学术推广，拓展临床应用，强化国产创新药品品牌建设

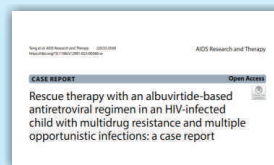
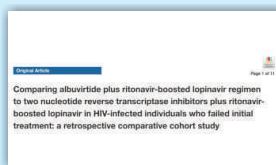
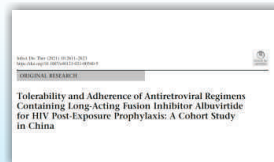
2023年，公司持续开展艾可宁的上市后研究工作，基于高质量的循证医学证据在国际学术期刊及国际学术大会上公开发表研究成果，为艾可宁的临床推广提供理论依据。循证证据显示，艾可宁在晚发现晚治疗、HIV感染合并症、围手术期内抗病毒、免疫重建不全、药物导致的肝肾不耐受患者、抗病毒治疗不达标等住院及门诊的多个治疗场景，具有独特的临床价值，更多的患者选择基于艾可宁的个体化抗病毒方案，患者用药粘性、长期用药意愿不断提升，平均用药时长延长；同时，基于艾可宁“巩固前期治疗成果+改善后续免疫恢复”的显著临床获益，叠加静脉推注在门诊场景逐步渗透，更多住院患者出院后选择基于艾可宁的序贯治疗，长期用药人数增加，平均用药时长进一步延长。



2024年，公司将基于艾可宁的独特临床价值，继续执行差异化的产品推广策略，为不同患者群体提供个体化解决方案，提供精准治疗，强化艾可宁在个体化治疗方案中的临床获益，提升患者长期用药意愿；继续推进艾可宁新增适应症的相关工作，拓展临床应用，力争为更广泛的HIV感染者提供新的用药选择；持续开展针对艾可宁的真实世界临床研究，积累高质量的循证医学证据，通过学术建设沉淀艾可宁的学术口碑，推进国产创新药品品牌建设。

持续夯实商业化能力建设，将产品临床优势落地为市场优势

2024年，公司将不断加强商业化落地能力，提升整体造血能力与盈利水平。公司将继续深化与区域性经销商的合作，开拓定点传染病医院与具备资质的DTP药房，同步加速推动艾可宁的医保进院工作，为更多患者的长期用药提供便利性与可及性；持续在目标医患群体中开展学术建设活动，努力将临床优势转化为市场优势；坚定执行差异化的市场推广策略，持续积累针对不同人群、不同场景下的循证医学证据，以高质量的循证证据为商业化进展提供坚实的数据支持与理论基础。



坚持多元化经营策略，改善盈利质量

2023年

公司坚持多元化的经营策略，通过布局HIV病载及耐药检测业务、取得缙更昔洛韦中国区域的商业化权益、代理美适亚等方式开展多元化业务，并均已实现销售收入；截至2023年末，公司全资子公司南京康得生物科技有限公司持续拓展，已为全国80多个城市

HIV定点治疗医院提供HIV病载及耐药检测服务，并与部分重点医院达成科研检测项目合作，共同深化精准治疗理念，进一步助力公司HIV检测业务在目标人群中的渗透；公司积极提升公司生产资源运行效能，同步拓展基于公司在多肽和注射用制剂产品开发方面的优势提供的CDMO相关业务，助力公司多元化营收。



2024年

公司将坚持多元化的经营策略，充分发挥在传染病领域的渠道优势，积极探索与公司现有业务具有协同优势的合作机会，助力公司可持续发展；持续积极提升公司生产资源运行效能，在满足自有产能供应的前提下，加大CDMO相关业务的拓展力度，丰富公司营收来源。



02 集中优势， 提升科技创新能力

合理扩充产品管线，塑造发展新优势

2023年，公司根据自身发展战略、市场环境及相关政策情况，结合公司所处发展阶段，对于研发管线策略进行了调整与优化，创新属性与成本优势并重，旨在集中优势资源，提高整体研发资金使用效率。

2024年，公司将持续深耕具备技术经验与渠道资源的优势领域：抗HIV领域，公司将围绕现有产品持续进行技术迭代及创新，包括已有产品更多适应症的探索及延伸，同时聚焦更多长效注射、配方完整的抗HIV新药组合的开发，夯实抗HIV领域的行业地位；多肽及新型经皮给药贴剂领域，公司将积极关注人口老龄化等社会趋势带来的市场扩容与临床需求，稳步推进在研管线及早期研究项目的布局与开发。

同时，公司将持续探索新的技术领域，综合市场空间、药品成药性、综合成本，布局目前处于技术空白的品种或国内尚处于起步初期的品种，持续构建科学、丰盈的产品管线布局，夯实公司在新药研发领域的核心竞争力，蓄力公司中长期可持续发展。



强化人才队伍建设与激励，加快形成新质生产力

人才是公司创新、加快形成新质生产力的第一资源。由DONG XIE博士领导的创始人团队平均拥有二十年以上的行业经验，积累了深厚的药物临床前研究、临床开发技术经验。同时，公司组建、培育了一支素养扎实、经验丰富、结构完整的研发团队，为公司通过自主研发模式持续扩充产品管线提供动能；自主培养建立了一支体制健全、分工明确、专业互补、管理高效的专业化学术推广团队，对商业化进程起到了长足的促进与提升作用。

截至2023年12月31日

公司员工总数为

 **395人**

其中研发人员 **73** 人

占比为 **18.48%**

公司硕士及以上学历员工共计 **79** 人

其中研发人员 **44** 人

2023年

公司围绕通用管理、
专业技能等领域
开展了 **627** 课时的培训

共计 **3,012** 人次接受培训，培训总时长 **5,310** 小时，
其中专业技能培训时长占比 **87.64%**，通用管理类培训时长 **12.36%**
满足员工专业技术的提升和职业发展需求。

2024年

公司将坚定实行激励与考核并重的考核机制，聚焦重大项目的关键性指标，夯实各层级、各部门的项目责任，不断激发人才队伍创新、创效的动能与活力，提升组织整体营运效能；继续秉承“人才为本”的发展理念，立足未来发展需要，匹配现阶段人才需求，有计划地吸纳、引进各类专业人才，构建结构合理的人才梯队，为公司中长期可持续发展积蓄储备力量。

产学研合作，推动成果转化

合作院校及机构



中国性病艾滋病防治协会



南京大学

南京医科大学
NANJING MEDICAL UNIVERSITY

复旦大学

北京大学
PEKING UNIVERSITY

清华大学

中国药科大学
CHINA PHARMACEUTICAL UNIVERSITY首都医科大学附属北京地坛医院
BEIJING DITAN HOSPITAL, CAPITAL MEDICAL UNIVERSITY

华山医院

中国科学院上海药物研究所
Shanghai Institute of Materia Medica,
Chinese Academy of Sciences首都医科大学附属北京佑安医院
BEIJING YOUAN HOSPITAL, CAPITAL MEDICAL UNIVERSITY

洛克菲勒大学



中国科学院武汉病毒研究所

南京医科大学附属
逸夫醫院
SIR RUN RUN HOSPITAL
NANJING MEDICAL UNIVERSITY深圳市第三人民医院
THE THIRD PEOPLE'S HOSPITAL OF SHENZHEN中国疾病预防控制中心
CHINESE CENTER FOR DISEASE CONTROL AND PREVENTION

公司在自主研发的基础上，重视与国内外高校、医院、科研院所开展多种形式的产学研合作：公司与中国性病艾滋病防治协会、中国药科大学、南京大学、南京医科大学等在多肽、抗病毒、疼痛等众多疾病领域进行了广泛的合作；与复旦大学医学院、中国药科大学等联合攻关病毒性药物的感染性和长效制剂开发研究；积极参与学术会议，多篇基于艾可宁临床价值的投稿被相关学术会议收录交流。与此同时，公司不断推进研发成果转化，独家品种艾可宁已产生良好的经济效益和社会效益。2023年，艾可宁核心专利获得中国专利金奖，是国家重大科技成果的转化落地，再次证明了艾可宁在我国艾滋病防控领域关键性、重要性，对行业技术发展起到积极促进作用；艾可宁成为首个年收入突破亿元的国产抗艾新药，标志着公司由科创能力到产业化能力，再由产业化能力到商业化能力的重要转化和迈进。



2024年，公司将继续在长效抗HIV药物开发、抗病毒药物开发、多肽和长效制剂领域加强与国内外高校和研究所的合作，推动产学研的高度融合，加大产品管线和平台建设的力度；并将通过推动三个生产基地的产能落地，加快研发成果转化。

四 围绕公司产线布局，加强专利申请保护



2023年度

已申请提交

3个发明专利

4个实用新型专利

获得**1**个发明专利授权

公司拥有多项自主知识产权和核心技术。2023年度，公司持续强化知识产权保护工作，对多个重要项目进行合理专利布局，已申请提交3个发明专利，4个实用新型专利；同步跟进维护已申请专利，已完成多个专利的审查意见答复，获得1个发明专利授权。另外，公司设有知识产权负责人员，负责知识产权相关工作，包括公司研发相关项目的专利保护与布局，知识产权风险评估与应对，以及知识产权管理等。

2024年，公司将持续加强知识产权制度体系建设，建立健全专利申请流程管理制度、知识产权管理制度，进一步规范知识产权相关工作。公司将通过建立及完善“知识产权-研发管理-战略投资”密切协助的工作机制对公司产品形成有效的知识产权保护，不断加强公司知识产权负责人员与研发部、战略投资部等部门的沟通，持续评估相关项目风险，并根据评估结果进行专利保护方面的布局。在公司内部持续开展知识产权相关知识培训，提高全体公司员工的知识产权保护意识。并将根据公司产线布局，积极开展中国及海外市场的发明专利、适应症专利申请和保护。



03 多措并举， 优化财务管理

公司作为采用第五套上市标准上市的创新药研发企业，截至2023年12月31日，尚未实现盈利。上市以来，公司从推动核心产品商业化拓展、开展多元业务、加强成本管控等多方面提升公司持续经营能力。2023年，公司实现营业总收入**11,424.96**万元，同比增长**34.82%**，主要为公司抗HIV创新药艾可宁销售收入的增长。艾可宁作为首个年收入突破亿元的国产抗艾新药，代表了艾可宁的临床价值得到医患的广泛认可、市场前景和商业化价值得到市场的验证。



营业收入 **11,424.96** 万元
同比增长 **34.82%**

2024，公司将继续从以下方面采取措施，优化公司的财务管理：

一 积极推进生产基地验收、审批，实现成本控制优势

公司正在建设南京制剂生产基地（至道路8号）、四川金堂原料药生产基地和山东齐河原料药生产基地。三个生产基地均具备规模化生产能力，配备国内一流产线和多项信息化、自动化技术应用。

2024年，公司将积极推进三个生产基地的验收及审批工作。三个生产基地正式投产后，将为公司制剂产品、多肽类产品及抗病毒小分子产品等提供产能支持。通过自建生产基地的产能支持，以保障未来公司产品生产工艺、质量控制及成本优势，巩固产品的市场竞争力及提升盈利能力。



南京江宁基地



四川生产基地



山东生产基地

加强募投项目管理，提升募集资金使用效率



截至2023年12月31日，用于艾可宁产能建设的1,000万支注射用HIV融合抑制剂项目（一期）、营销网络建设项目及补充流动资金的募投项目已经结项，提升了公司的核心产品的产能、营销能力和抗风险能力，有助于公司营业收入和经营规模的扩大。

2024年3月28日，经公司第三届董事会第十三次会议审议通过，结合市场环境变化、公司发展战略、产品盈利能力及研发资金使用效率等因素，公司拟变更“新型透皮镇痛贴片 AB001临床研发项目”“FB2001研发项目中期分析阶段项目”，并将剩余募集资金投入新募投项目“慢性镇痛系列产品”及偿还银行贷款。新项目契合公司在慢病领域进行延伸拓展的管线布局战略，通过募投项目的变更集中现有资源拓展在研管线，提高了研发资金使用效率；部分募集资金用于偿还贷款将优化公司的资本结构，提高公司抗风险能力。该事项还将提交公司股东大会审议。

2024年，公司将会持续加强募投项目管理，严格遵守募集资金管理规定，安全、高效地使用募集资金，推动募投项目的落地，促进公司主营业务发展，增强公司核心竞争力。

精细化预算管理，降本增效



2024年

公司将持续聚焦降本增效的营运目标，不断调整、优化内部管理措施，加强对研发、生产、销售等环节的精细化预算管理，优化成本支出，提升公司经营效率。在推进三大生产基地投产为公司带来更具竞争力的生产成本的同时，公司将匹配现有业务，提升产线利用效率，降低综合运营成本。



04 固本强基， 提升公司治理及关键少数履职能力

一 优化内部治理，夯实发展之基

公司重视公司治理结构的完善和内部控制的健全，严格遵守中国证监会、上海证券交易所发布的相关法律法规优化公司内部治理、维护股东权益。公司于2024年3月28日召开第三届董事会第十三次会议，对公司章程及三会、专门委员会细则、信息披露管理办法、独立董事工作制度以及关联交易等公司关键业务制度共22项制度进行修订，同时新增独立董事专门会议和聘任会计师事务所2项制度，并根据规定将部分修订制度提交2023年年度股东大会审议。

2024年，公司将进一步落实独立董事制度改革要求，保障独立董事知情权，指定专门部门和人员协助独立董事履行职责，按照法律法规规定向独立董事提供公司相关资料，根据相关规定和独立董事需求组织或配合独立董事开展实地考察、听取管理层汇报、与中介机构沟通、与中小股东交流等工作，充分发挥独立董事在公司治理中的作用。同时，公司将继续深化内部控制体系建设，明确相关部门和人员的职责、权限，规范内部控制制度的制定、执行和执行监督，提升内部控制管理水平，以防各类风险发生，推动公司健康发展。

二 规范关键主体，明确职权限制

公司将继续督促实际控制人严格按照法律法规规范自己的行为，依法行使股东权利，不超越股东大会直接或间接干预公司的经营活动，杜绝通过资金占用等方式损害公司及其他股东的合法权益，并持续做好对关键少数的合规提醒。

三 强化合规意识，提升履职能力

加强董监高合规培训和日常提醒

自公司上市以来，公司董事、监事、高级管理人员忠实、勤勉地履行职责，约束职务消费行为，不存在无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益或采用其他方式损害公司利益的情况。

此外，公司组织董事、监事、高级管理人员参加江苏证监局、上海证券交易所、江苏省上市公司协会等机构、组织以及保荐人开展的十余次培训，涉及主题包括公司治理、合规信息披露、注册制及独立董事制度改革等，并已建立针对董事、监事、高级管理人员窗口期的日常提醒机制，提示上述人员避免出现违规增持、短线交易和内幕交易等违法违规行为。

2024年，公司将继续积极组织董事、监事、高级管理人员培训，推动他们持续学习《中华人民共和国公司法（2023年修订）》《关于加强上市公司监管的意见（试行）》等相关法律法规，不断强化自律和合规管理意识，提升合规履职水平，推动公司的合规治理和规范运作。

完善监管动态持续跟踪和反馈机制

2024年，公司将不断完善监管动态持续跟踪和反馈机制，积极与监管部门进行交流，持续收集最新监管动态。在分析、解读监管信息和监管案例后，及时向公司董事、监事、高级管理人员普及监管政策的最新变化及对公司经营的影响，引导相关人员增强合规意识，切实推动公司高质量发展。

四 严守合规红线，防范证券犯罪



2024年

针对《关于加强上市公司监管的意见（试行）》中提出严厉打击的财务造假、侵占上市公司利益、违规减持、“伪市值管理”等违法犯罪行为，公司将根据法律法规的规定，持续规范信息披露工作，提高公司透明度；加强内幕信息管理，通过完善内部制度和优化工作流程，防范内幕信息和公司秘密的泄露；加强对实际控制人等关键少数的监督和提醒，积极开展合规培训；通过制度安排明确各部门及人员的合规责任和违规后果，加强对公司人员的行为规范和监督管理。



05 高效直观， 完善自愿披露与投资者沟通机制

积极开展自愿披露与可视化定期报告，提升信息披露有效性



为提高信息披露的有效性，公司积极开展自愿性信息披露工作。2023年，公司自愿披露了关于艾可宁药品补充申请获得批准、境外上市许可，以及在研产品FB4001特立帕肽注射液的ANDA进展等事项，帮助投资者及时了解公司重要产品动态，积极维护广大中小投资者的知情权。此外，公司积极探索通过“一图读懂”等可视化形式解读定期报告，同步通过公司官网、微信公众号、短视频等渠道做好传播。鉴于公司所属的创新药行业及聚焦的抗HIV细分赛道，对投资者特别是普通个人投资者具有较高的专业壁垒，结合前期与投资者交流的经验，历年年度股东大会上，公司精心制作了全面详实、通俗易懂、涵盖所属行业发展逻辑和年度经营情况的PPT，便于中小投资者对公司行业及业务的理解，为中小投资者进行价值判断和投资决策提供高效优质的信息。

2024年，公司将持续做好自愿性信息披露工作，简明清晰、通俗易懂地向广大投资者传递公司价值；进一步探索公司信息的表现和传播形式，继续做好定期报告“一图读懂”等工作，努力降低公司重要经营信息、产品进展的理解门槛，便利投资者进行决策。

二 畅通交流渠道，探索投资者活动和权益保护新路径



公司始终坚持“投资者的关切和期盼，就是投资者活动与投资者权益保护的工作重心”的理念，追求和谐、共赢的股东文化。2023年，公司积极对外传递公司价值，通过上证路演中心举办3次业绩说明会。此外，公司针对机构投资者，开展电话业绩说明会、券商策略会、接待投资者现场调研等多种形式的交流活动，并在会后发布《投资者关系活动记录表》，向中小投资者传递调研信息，减少信息不对称；并高度重视对中小投资者意见征询和反馈，年度内积极回复上证E互动平台问答，专人管理并持续接听投资者电话及回复投资者关系邮箱，畅通投资者沟通渠道。



2024年，公司仍将持续做好投资者关系管理工作，传递投资信心，计划开展不少于3次业绩说明会或投资者接待日活动，总经理、财务总监、董事会秘书将积极参与，与投资者进行互动交流；积极发布《投资者关系活动记录表》，以便于中小投资者更及时、充分、有效地了解相关信息；继续通过上证E互动平台与中小投资者就公司发展战略、经营情况及所属行业变化情况进行沟通交流。



前沿生物官网投资者关系专栏
<http://www.frontierbiotech.com/investor.html>



前沿生物公众号

06 潜心聚力， 努力实现利益共赢

一 建立与股东成果共享、利益共赢的管理层约束机制

公司设置了与股东利益高度一致的管理层薪酬考核机制，致力于实现与广大投资者成果共享、利益共赢。上市以来，公司坚持推进冻结固定工资增长和加大浮动工资比例的措施，公司高级管理人员总薪酬构成中的浮动薪酬占比远高于普通员工水平。公司针对高级管理人员设置了与薪酬挂钩的严格的年度目标，并与高级管理人员签订目标责任书明确约定奖惩原则。根据高级管理人员年度目标达标情况发放对应的目标奖金（浮动薪酬），针对未达标的高级管理人员，除对其采取目标奖金一票否决外，还需对未达目标的原因进行分析、确定切实可行的解决办法，并视情形采取内部处罚措施。

2024年，公司仍将继续推进与股东利益共赢的管理层约束机制，进一步激发管理层的工作积极性，促进公司长期稳定发展。董事会薪酬与考核委员会将做好对公司高级管理人员的激励、考核和方案实施的研究及监督工作。



努力提升盈利能力，回馈投资者信任



公司是一家研发驱动型的生物医药公司，具有研发周期长、投入大、风险高的行业特点，持续的研发费用投入使得公司盈利周期较长。因公司业务一直处于投入期，且未分配利润为负数，为确保生产经营和可持续发展的资金支持，公司将资金主要用于研发投入、生产经营及市场推广，上市以来尚未进行过利润分配。与此同时，公司逐渐扩大及专业化商业化团队，努力提升艾可宁在中国艾滋病专科医院的覆盖率和销售渗透率，艾可宁销售收入呈持续增长趋势。公司多个在研新药临床研究稳步推进，并积极推进多元化营收，持续经营能力得到不断提升。

此外，公司上市之初，实际控制人DONG XIE博士及其控制的企业承诺在公司实现盈利前，自公司股票上市之日起3个完整会计年度内，不减持首发前股份，在公司股票上市之日起第4个会计年度和第5个会计年度内，每年减持的首发前股份不超过公司股份总数的2%；部分直接/间接持有公司股份的董事和高级管理人员承诺在公司实现盈利前，自公司股票上市之日起3个完整会计年度内，不减持首发前股份。截至2023年12月31日，上述主体严格遵守了相关股份限售的承诺，公司将督促实际控制人及其控制的企业未来继续严格遵守相关承诺。



2024年，公司将继续巩固和发展主营业务，通过加快推动上市产品商业化进展、丰富产品管线拓展多元化营收、降低运营成本等方式努力提升盈利能力，改善公司财务状况，争取早日回馈投资者的信任。

07 其他



公司将持续评估2024年度“提质增效重回报”行动方案的具体举措执行情况，及时履行信息披露义务，同时专注主营业务和降本增效，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，努力通过良好的经营管理、规范的公司治理，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

前沿生物2024年度“提质增效重回报”行动方案是基于目前公司的实际情况而作出的判断，未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性；方案所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司、公司实际控制人、股东或公司董事、监事、高级管理人员对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。



我们的使命
以临床需求为导向

开发新药 · 治病救人 · 造福社会