

证券代码：300685

证券简称：艾德生物

厦门艾德生物医药科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	社会公众投资者
时间	2024年5月16日 14:00-17:00
地点	“全景路演”网站 (http://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	轮值总经理 罗捷敏先生 独立董事 沈哲先生 财务总监、董事会秘书 陈英女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、最近看到有生物创新企业在泛癌种诊断试剂盒产品中，能检测多达几十种基因。请问检测出更多的基因数是否为技术和产业的方向与趋势？如果是，公司是否有计划将 NGS-10 增补扩项，比如 NGS-50？</p> <p>多基因检测技术正逐渐成为肿瘤基因检测领域的新趋势，但目前临床意义明确/直接指导临床用药的基因数量不多。肿瘤基因检测所需的技术平台主要有 PCR、NGS、IHC 及 FISH，公司已获批多款多联检产品，如 PCR-11 基因（其已在日本获批并纳入日本医保、国内正在注册报批中）及 NGS-10 基因等；同时公司持续关注并紧跟这一领域的技术进步及市场动态，不断优化产品线。基于 NGS 技术平台，公司已研发并储备了多款创新产品，如指导卵巢癌/乳腺癌/前列腺癌/胰腺癌 PARP 抑制剂用药的 HRD、HRR 产品，指导泛癌种靶向治疗检测的 Classic Panel，满足泛癌种多组学检测需求的 Master Panel 等，其中 HRD 产品已启动注册报批，正在申请创新医疗器械。</p> <p>2、公司除自有高通量基因测序仪 ADx-SEQ200 Plus 外，有没有考虑过与其他二代测序仪公司如华大、Illumina 等进行合作？公司的检测</p>

试剂盒是否兼容第三方厂家的二代测序仪？

公司的检测试剂盒在设计上充分考虑了与市场主流仪器的兼容性。公司基于 NGS 平台的试剂产品并不捆绑仪器，未来也会像 PCR 试剂产品一样适用市场主流仪器。

3、贵公司产品最近有被纳入集采可能么？另外公司是否考虑增加投资并购等外生发展模式，推动公司不断发展壮大？

公司产品目前未进入国家医保，未被纳入集采计划。公司将围绕肿瘤精准医疗这一前景广阔、可持续成长的赛道继续做精做强，努力提升经营业绩，夯实自身综合竞争力，为投资者创造长期价值。

4、公司现阶段是否不看好公司股价？为啥迟迟没有回购？

回购的进展情况请关注公司每月初披露的回购进展公告。

5、请问公司 2024 年有没有新的爆款入院产品放量？二季度销售情况？

公司 2024 年的经营业绩，以后续的定期报告为准。

6、公司研发投入和销售费用都如此高，这如何理解呢，公司到底是销售驱动型还是研发驱动型？正常理解公司研发能力强产品过硬的话，应该不需要如此之多销售

公司始终专注肿瘤基因检测、聚焦药物伴随诊断，以临床和患者需求为导向，持续探索前沿技术和创新产品转化，保持企业创新领先优势，推动我国肿瘤精准诊疗行业健康发展，并打造专业化、可持续发展的肿瘤精准诊断国际品牌。公司多个产品目前仍是国内独家获批产品。同时，伴随诊断产品还成功进入了国际市场。如 PCR-11 基因、ROS1 在日本等国家获批并纳入当地医保，成为中国诊断公司首个在海外获批的肿瘤伴随诊断试剂。公司所从事的肿瘤精准医疗分子诊断行业属于前沿热点领域，市场处于快速发展阶段，市场推广对于专业程度要求较高；公司采用“直销与经销相结合，直销为主、经销为辅”的销售模式，国内外销售团队 400 余人，负责产品市场营销服务工作。

7、请问一下，2022 年年报显示医疗器械在申请项目是 5 个，去年拿到了二个，今年的年报显示还有三个，去年为什么没有增加？除现有癌种，公司今后会涉足哪些癌种？

公司常年研发投入占当期营业收入的比重超过 15%，研发投入精准有序，产品注册报批会综合多方面的因素推进，请您放心。公司长期深耕

肿瘤基因检测领域，坚持以患者为中心，从临床实际需求出发，产品目前已覆盖肺癌、结直肠癌、卵巢癌、前列腺癌、乳腺癌、甲状腺癌、黑色素瘤等癌种，随着肿瘤精准医疗的发展，公司产品亦会覆盖到更多具备精准医疗条件的癌种。

8、应收款差不多为营收的一半，请问为什么这么大，是否说明公司的议价能力偏弱

公司销售模式是“直销为主、经销为辅”，主要客户为三甲医院等信用、资质较高的医疗机构，给予的信用政策一般为 6-12 个月，境外客户一般给予 3 个月的账期。这些客户坏账率低。公司经营活动净现金流状况良好。

9、阿斯利康新药 DS-8201 已经上市大半年，据了解此药效果远远好于上一代药物，不知现在是否放量，公司和此药的伴随诊断试剂用量是否能大幅增长。公司年报介绍和不少制药公司有合作，但还是有一些大药厂不在合作名单里，不知公司是否有切实举措能和这些大药厂达成合作协议。不知公司认为测序诊断后续前景如何，公司是否会大力发展此业务。公司今年的股权激励目标是销售额比 2023 年增长 20%，不知是否能完成

以伴随诊断赋能原研药物临床，推动更多、更好的治疗方式服务患者是公司明确的战略方向。公司专业的 BD 团队负责药企合作业务的拓展，现已与众多国内外知名药企达成伴随诊断合作，同时也正在积极开拓与更多国内外药企的合作，在遵守法律法规及合作方同意披露的情况下，公司会及时披露相关合作。公司与阿斯利康达成 ADC 药物的伴随诊断合作，公司自主研发的人类 10 基因突变联合检测试剂盒将基于 ENHERTU® 药物开发伴随诊断用途，用以筛选 HER2 (ERBB2) 突变阳性的非小细胞肺癌 (NSCLC) 患者，目前该项目正在进行中。精准医疗是肿瘤治疗的发展方向，肿瘤基因检测需求持续上升，公司将继续深耕肿瘤基因检测，持续开发兼顾靶标覆盖度和技术可及性，临床使用方便、能够真正广惠患者的诊断产品。公司 2024 年的经营业绩，以后续的定期报告为准。

10、今天既然开场白聊到上市公司价值问题，请问艾德公司认为自身价值是怎样的？

公司始终专注肿瘤基因检测、聚焦药物伴随诊断，以临床和患者需求为导向，持续探索前沿技术和创新产品转化，保持企业创新领先优势，推动我国肿瘤精准诊疗行业健康发展，并打造专业化、可持续发展的肿瘤精

	<p>准诊断国际品牌。</p> <p>11、请问你们是否会学习 ESG 表现优秀的企业的做法，进一步提升贵公司的治理制度？我关注到你们近年的 ESG 表现在行业内一直处于中等但未上升的趋势，24 年华证 BB，23 年商道融绿评为 B-。请问是否会披露更多信息来帮助投资者了解更多你们的信息？</p> <p>公司一直高度重视环境、社会责任及公司治理等方面工作，始终将可持续发展理念融入日常经营管理中，关于环境、社会责任及公司治理等信息详见公司定期报告。未来公司在全力做好企业经营的同时，将继续践行 ESG 发展理念，积极履行社会责任，持续提升公司治理水平，不断推进公司高质量可持续发展。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>