

前沿生物药业（南京）股份有限公司

关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的 半年度评估报告

前沿生物药业（南京）股份有限公司（以下简称“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，公司于 2024 年 3 月 30 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“《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。现将《行动方案》的半年度评估情况报告如下：

一、聚焦主营，持续提升公司核心竞争力

1. 渠道与学术并重，强化自身造血能力

公司已商业化产品为自主研发的抗 HIV 创新药艾可宁®，是全球首个长效抗 HIV 融合抑制剂，国家 1.1 类新药，历时十六年研发，作为我国艾滋病创新药物研制的重大科技成果，填补了艾滋病长效治疗领域的空白，具有重大的临床意义。2023 年，艾可宁®核心专利获得中国专利领域最高荣誉——中国专利金奖，代表“十三五”重大科技成果的落地。公司将以此为契机，持续强化商业化能力，形成“药物开发—商业化—药物开发”正向的制药价值循环，保障创新药公司的可持续发展能力。

2024 年上半年，公司在以下方面积极推进艾可宁®的商业化拓展：

1) 深化渠道建设，加速推进产品准入工作

2024 年上半年，公司与经销商合作伙伴积极合作，完善营销渠道的铺设与下沉工作。截至 2024 年 6 月 30 日，艾可宁®已覆盖全国 28 个省及直辖市的 290 余家 HIV 定点治疗医院及 200 余家 DTP 药房，已被 29 个省份纳入医保“双通道”、门慢门特目录及单独支付药品名录。

2024 年下半年，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。

2) 学术带动业务，助力科技成果转化闭环

2024 年上半年，公司重点就高病载人群、抗病毒治疗不达标人群及免疫重建不全人群等三类门诊患者重点开展针对性的渗透与开拓，以高质量的循证医学证据与真实世界的临床获益成果推动艾可宁®在更多细分场景的销售落地。同时，在 2024 年上半年发布的《中国艾滋病诊疗指南（2024 版）》中，艾可宁®于合并 HCV 感染、合并结核分枝杆菌感染、治疗失败、美沙酮维持的静脉药物依赖及暴露后预防等五个方向再度被列为推荐用药方案，这为艾可宁®在临床应用中的推广提供权威背书。

2024 年下半年，公司将继续围绕循证医学证据、指南与专家形成的共识，在目标医患中加大“个体化治疗”理念的推广力度，真正实现“以学术带动业务”，完成由科技成果到产业成果，再到商业化成果的落地与闭环。

2. 核心产品及多元化业务收入双增，提升“盈利质量+营运效能”

2024 年上半年，公司实现营业收入 5,105.60 万元，同比增长 20.30%，主要来自核心产品艾可宁®的销售收入。报告期内，公司强化渠道拓展与学术建设工作，在住院和门诊场景持续开拓，用药人数稳步增长，长期用药人数持续增加，平均用药时长进一步延长；同时，公司坚持多元化的经营策略，通过 HIV 病毒载量及耐药检测业务、缙更昔洛韦中国区域的商业化权益等多元化业务实现 661.58 万元业务收入。截至 2024 年 6 月 30 日，公司全资子公司南京康得生物科技有限公司已为全国 90 余个城市的 HIV 定点治疗医院提供 HIV 病毒载量及耐药检测服务；公司授权引进的缙康韦®（盐酸缙更昔洛韦片）已在全国 16 个省份实现挂网销售，助力公司营收。

2024 年下半年，公司将聚焦主业，发挥已有的渠道优势、资源优势，进一步推进艾可宁®的商业化推广并积极探索与公司现有业务具有协同优势的多元化业务，促进盈利质量与整体营运效能的提升。

二、集中优势，夯实自身技术创新能力

1. 围绕战略，完善优化研发管线布局

公司以未被满足的临床需求为导向，以实现创新型药物的产业化及商业化为最终目标，结合市场环境变化和自身发展阶段，制定了差异化的研发策略，保障

长期可持续发展。

坚持深耕抗 HIV 病毒长效制剂的研发，夯实细分领域核心竞争力。公司致力于开发拥有自主知识产权的长效制剂并组成完整配方（鸡尾酒疗法），用于艾滋病的治疗和预防。自主研发的一款长效、注射用抗 HIV 病毒新药艾可宁®已获批上市，在长效制剂开发领域形成了深厚的原研技术积累，并持续构建具有差异化竞争优势的长效抗 HIV 病毒产品管线，解决临床痛点，满足患者多元化的用药需求。

持续探索新技术领域，打造小核酸药物产品管线。公司在长效多肽药物艾可宁®的开发过程中，积累了递送、合成、修饰等关键领域的技术实力与的研发经验，长效多肽药物与小核酸药物的开发在上述领域具有技术共通性，公司可将长效多肽领域的原研技术积累应用于小核酸领域的药物开发，帮助小核酸药物提高递送系统的高效性，药物靶向的精确性，药物的稳定性和安全性，以及药物的合成效率与质量。同时，公司通过与一家在核酸药物设计、合成及研发全领域具备国际水平的 CRO 服务商合作，进一步提升了自身在小核酸药物开发领域的竞争力。基于已形成的技术优势与建立的专利壁垒，公司积极布局了小核酸领域新药，方向涵盖了 IgA 肾病、高尿酸血症、痛风、血脂异常、代谢相关脂肪性肝炎 MASH 等慢性疾病以及肿瘤等治疗领域，所选靶点具有同类首创（First-in-Class）或同类最优（Best-in-Class）的潜力。

聚焦慢病市场，布局高端仿制药品种，缩短研发周期。公司基于人口老龄化带来的慢病市场扩容，持续布局具有技术壁垒与技术门槛的高端仿制药，包括 FB4001、FB3002 和其他热熔胶贴剂产品，以满足市场需求、降低研发成本、增厚公司业绩，提升可持续经营能力。

2. 强化培养机制，打造创新型人才队伍

人才是公司创新、加快形成新质生产力的第一资源。目前，公司已经建立了一支具有丰富经验的临床研究队伍，并形成了具有自主知识产权的新药研发技术平台，团队人才涵盖药物化学、生物化学、药物制剂、药物分析、药理学、制药工程、合成化学等方向，在新药研发领域具备全链条一体化的技术与人才储备，助力核心技术与新质生产力的形成。

报告期内，公司持续开展沙龙交流系列活动，主题涵盖新兴研发技术、热门

疾病领域等，以浓厚的学习氛围带动企业内部的活力与竞争力；同时，公司人力资源部持续强化业务培训工作，持续针对不同部门、不同职级人员开展个性化的内、外部培训，拉动团队工作能力和业务水平。

2024 年下半年，公司将继续秉承“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，同时加强内部培训机制，构建结构合理的人才梯队，促进公司内部能动性与营运效率的提升，为公司中长期可持续发展积蓄储备力量。

三、开源降本，提升财务管理水平

2024 年上半年，公司聚焦营运目标，持续开展艾可宁®的商业化推广，加强对研发、生产、销售等各流程的内部控制，优化成本支出，提升公司经营效率。2024 年上半年，公司实现营业收入 5,105.60 万元，同比增长 20.30%。本报告期，公司总体毛利率为 30.71%，较上年同期增长 17.28 个百分点，同时，本期管理费用率 71.40%，较上年同期下降 35.19 个百分点，公司盈利能力与费用管控能力不断加强。

同时，公司持续精细化预算管理，优化资金管理策略。报告期内，公司完善了资金管理计划与资金调配流程，大幅减少资金闲置的时间，提高现金管理效率，有效降低了融资成本，提高账面现金收益水平，助力公司财务稳健与经营可持续性。

2024 年下半年，公司将通过提高产品销售收入、加快研发进度、推进更多产品上市及精细化预算管理，通过降本增效持续提升财务管理水平。

四、完善公司治理，提升规范化运作水平

1. 持续深化内部治理

2024 年上半年，公司继续坚持规范运作，积极落实、完成了公司章程及三会、专门委员会细则、信息披露管理办法、独立董事工作制度等 22 项治理制度的修订完善，新增独立董事专门会议和聘任会计师事务所 2 项制度，为公司治理和规范运作提供制度保障。

2024 年上半年，公司共计召开董事会 3 次，监事会 3 次，股东大会 2 次。公司通过“三会一层”（股东大会、董事会、监事会、管理层）保障内部运作规范与相互协调，提升公司规范治理水平，保障投资者权益。

2. 贯彻落实独董制度改革

2024 年上半年，公司严格按照独立董事制度改革要求，将独立董事工作制度的运行落到实处。报告期内，董事会审计委员会共计召开 3 次会议，战略、提名、薪酬与考核三个委员会各召开 1 次会议；为有效发挥独立董事在公司治理中的作用与价值，公司多次组织独立董事到公司实地调研，了解经营情况，就上市公司独立董事制度改革进行详细解读和研讨，就公司经营情况进行充分沟通交流与汇报，为独立董事履职提供切实保障，助力提升公司的治理水平和透明度。

3. 多举措强化“关键少数”责任

上市公司“关键少数”是公司提升治理水平和实现高质量发展的关键要素。公司通过多种方式加强关键少数（控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员）的履职能力。

2024 年上半年，公司依托江苏证监局、上海证券交易所、江苏省上市公司协会等提供的学习平台，组织实际控制人、董事、监事、高级管理人员参加上市公司合规系列培训，实现关键少数履职能力的提升；以保荐机构持续督导为抓手，在保荐人履行持续督导职责的过程中，通过市场案例形式，向关键少数生动传递合规治理、信息披露、履职规范等信息，增强合规意识；同时，公司内部建立高效的新规政策监测与传达体系，确保新规政策第一时间被准确解读并有效传达，严守公司合规防线。

2024 年下半年，公司将继续依法依规开展“三会一层”的运作，同时积极组织董监高参加各项合规培训，不断提升其合规意识，推动公司治理水平不断提升。

五、强化信披质量，加强投资者沟通

1. 关注信息披露质量，创新信息展现形式

2024 年上半年，公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规、规范性文件的规定履行信息披露义务，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，增强公司信息透明度。此外，公司以投资者需求为导向，主动开展自愿信息披露，及时传递公司经营信息，有利于投资者作出价值判断和投资决策。

同时，公司持续创新和优化信息披露的展现形式。2023 年年度报告中，公司将图片、表格等可视化元素与信息披露内容相结合，使报告更加生动、易于理解；

公司利用“一图读懂”等可视化形式配套解读定期报告，以方便投资者快速概览公司年度经营情况，通过公司官网、微信公众号等多个线上渠道发布传播，不断提升披露信息可读性，利用多平台触达更多中小投资者。

2. 深化投资者关系管理，探索多元化交流模式

公司高度重视投资关系。2024 年上半年，公司通过上证路演中心参与上海证券交易所主办的 2023 年度制药专场集体业绩说明会，实现业绩说明会常态化开展；通过开展现场调研、电话业绩说明会、券商策略会等等形式的活动与投资者进行交流，并在会后及时披露《投资者关系活动记录表》，保障交流信息的公开与透明；通过投资者热线电话、公开邮箱、上证 e 互动平台等方式，积极答复投资者关注的问题，将公司价值有效传递给资本市场，让投资者对公司有更深入的理解和更多的认可，同时获取投资者对公司治理、发展的看法和建议，完善公司与投资者的双向沟通机制。

3. 管理层深度参与业绩说明会，强化投资者信心

在 2023 年度制药专场集体业绩说明会上，公司丰富业绩说明会召开方式，采用“视频+问答”的形式与投资者进行交流。管理层深度参与其中，董事长 DONG XIE 博士录制“致股东的一封信”，向投资者敞开心扉，直面公司面对的机遇和挑战，表达管理层不忘初心、砥砺前行的决心，以及对长期支持公司的中小投资者的尊重和感谢；公司董事、总经理 CHANGJIN WANG 博士通过视频讲解形式，就公司 2023 年度经营情况、商业化策略、公司研发进展及未来布局进行深入浅出的解读与展望。公司管理层通过与中小投资者进行坦诚的沟通交流，拉近了与中小投资者的距离，增进中小投资者对公司价值及经营理念的认同，进一步提升投资者对公司的信任与信心。

2024 年下半年，公司将继续重视与投资者的交流和沟通，不断提升信息披露工作质量，保障投资者的知情权、决策参与权，并与投资者建立了良好的沟通渠道。

六、其他说明及风险提示

公司将持续推进与评估《行动方案》相关工作，通过努力经营提升业绩表现、规范公司治理、积极提升投资者回报，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，促进资本市场平稳运行。本次《行动方案》半

年度评估报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

前沿生物药业（南京）股份有限公司

董事会

2024 年 8 月 31 日