

前沿生物药业（南京）股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

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》”），并及时发布了 2024 年半年度评估报告。2024 年度，公司在聚焦主营业务、提升创新能力、完善公司治理、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象等方面取得了一定成效。为能在 2025 年更好地延续上述方面取得的良好成绩，公司制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，并对 2024 年度行动方案进行年度评估。具体情况如下：

一、聚焦战略目标，筑牢商业化坚实壁垒

2024 年，公司聚焦营运目标，实现营业总收入 12,947.29 万元，较上年同期增长 13.32%，公司抗 HIV 创新药艾可宁®及多元化销售均实现增长。公司持续强化商业化能力，基于核心产品艾可宁®的差异化竞争优势，重点开展针对性的渗透与开拓，促进产品商业化进程，致力于形成“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，公司在下述方面积极推进艾可宁®的商业化拓展：

1. 积极拓展产品适应症，推动细分场景商业化进程

2024 年，基于艾可宁®广谱高效、起效快、安全性好、药物相互作用小等产品优势，公司积极探索艾可宁®的更多适应症，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®在更多细分场景的商业化进程。截至目前，艾可宁®用于维持治疗和免疫重建不全适应症的二期临床试验已获批准，未来，公司将持续重视高质量循证证据的积累，在目标医患群体中深化艾可宁®安全性、有效性及差异化竞争优势，为艾可宁®覆盖更多的治疗场景与目标群体提供数据支持，促进艾可宁®在细分领域的商业化推广，提升整体商业化能力。

2. “学术推广+渠道建设”双轮驱动，助力科技成果转化闭环

2024年，公司继续在目标医患中加大“个性化治疗”理念的推广力度，在住院和门诊两大关键场景持续开拓，依托高质量的循证医学证据，深化临床价值，真正实现“以学术带动业务”；同时，2024年，基于艾可宁®的用药方案再度荣获权威背书，被《中国艾滋病诊疗指南（2024版）》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，助力艾可宁在商业化推广中由科技成果到产业成果，再到商业化成果的落地与闭环。

2024年，公司与经销商深化合作，依托完善的物流配送体系，加速产品在授权区域的调拨与覆盖，显著提升产品在基层市场的可及性。截至本报告期末，艾可宁®已覆盖全国30个省及直辖市内300余家HIV定点治疗医院以及200余家DTP药房，已被30个省及直辖市纳入医保“双通道”及门慢门特目录。

2025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，提升营收规模，进而实现整体营运效能的提升。

二、坚持技术引领，夯实技术创新能力

1. 聚焦战略，完善优化研发管线布局

2024年度，公司继续秉持技术引领、创新驱动的理念，以实现产品的商业化价值为最终目标，推进研发项目进展；公司基于自身优势、市场竞争格局和发展战略，优化升级管线布局，进一步明确“长效抗HIV药物+新技术小核酸药物+高端仿制药”的开发思路，聚焦于具备技术壁垒、专利壁垒，差异化竞争优势的药物开发，以保障公司可持续发展。

长效抗HIV药物，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。公司基于二十余年的技术沉淀与经验积累，持续深耕抗HIV病毒长效治疗领域，自主研发的一款长效、注射用抗HIV新药艾可宁®已获批上市，同步布局具有差异化竞争优势的其他长效抗HIV病毒产品管线，以解决临床痛点问题，夯实行业优势。

新技术小核酸药物，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。同时，公司与小核酸行业具备行业经验的上下游产业

链积极合作，提升技术竞争力。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、血脂异常等慢性疾病治疗领域，所选靶点具有同类首创（First-in-Class）或同类最优（Best-in-Class）的潜力。

高端仿制药，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 和其他经皮给药产品，以满足市场需求、降低研发成本、提升研发效率，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

公司立足发展需要，持续构建“专业化+复合型+国际化”的研发人才矩阵，形成支撑创新药开发的核心动能。

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，核心技术人员平均拥有十年以上行业经验，在新药研发领域具备全链条一体化的技术与人才储备。截至本报告期末，研发团队中硕博人员占比近 70%，随着创新药研发复杂度提升，人才储备将成为支撑公司在研管线高效推进的核心要素。

2024 年，持续在公司内部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，为公司中长期可持续发展积蓄力量。

2025 年，公司将继续秉持创新引领的理念，保障研发投入力度，加快在研产品的研发及上市步伐，促使科技成果到商业化成果的转化效率，提升公司综合竞争力，以正向循环迈向高质量发展；同时，公司将继续立足发展需要，持续构建“专业化+复合型+国际化”的研发人才矩阵，不断健全人才评价、培养、激励机制，形成支撑创新药开发的核心动能。

三、开源拓流降本增效，提升公司运营效益

2024 年，公司围绕“提质增效重回报”专项行动方案，从推动核心产品商业化拓展、开展多元业务提升公司营业收入，到通过全方位实施精细化预算管理，

在研发、管理、生产等关键业务链持续优化资源配置等多方面加强成本管控，以创新驱动与精细化管理，提升公司持续经营能力，促进公司高质量发展。

1. 精细化资金管控，推动降本增效

2024 年度，公司实现营业收入 12,947.29 万元，较上年同期增长 13.32%，营业收入来源于核心产品艾可宁®及多元化业务收入；归属于上市公司股东的净利润为亏损 20,138.26 万元，得益于公司降本增效的成果及确认股权投资收益，同比减少亏损 12,758.17 万元。

本报告期，在运营管理方面，全面梳理组织架构并优化工作流程，管理费用同比下降 10.48%，实现运营效率提升、管理成本下降的目标；在资金管理方面，公司通过完善资金计划管理体系，优化资金调度流程，有效缩短资金闲置周期，降低综合融资成本，进一步提升资金使用效率。

本报告期，在研发管理方面，公司紧扣战略目标，及时跟进公司在研项目进度，综合竞品情况、市场需求，动态评估产品的商业化潜力，对在研管线进行研发优先级的调整，既保证了各研发管线研发工作有序推进，又通过有效的管控，有效提升研发费用的使用效率。2024 年度，投入研发费用 13,720.56 万元，同比下降 35.95%。

2. 加强募投项目管理，提升募集资金使用效益

本报告期，公司 1,000 万支注射用 HIV 融合抑制剂项目（一期）募投项目，通过药品 GMP 符合性检查，新生产基地正式投产，艾可宁®制剂供应的稳定性提升，合理降低成品库存数量，有效减少资金在库存环节的沉淀与占用，进而提升资金使用效率，募投项目的经济效能得以发挥。

本报告期，公司结合市场环境变化、公司发展战略、产品盈利能力及研发资金使用效率等因素，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”及“艾可宁®+3BNC117 联合疗法临床研发项目”，并将部分剩余募集资金投入新品研发类募投项目，包括“慢性镇痛系列产品”、“长效抗 HIV 病毒药物研发”、“小核酸药物”等，既契合公司立足抗艾核心管线，拓展慢病领域，构建多元发展的研发战略部署，又提高了募集资金使用效率。

截至报告期末，“长效抗 HIV 病毒药物研发”开发的候选化合物包含整合酶抑制剂和进入抑制剂等，部分候选化合物已取得了专利申请受理通知书；“小核酸药物”正依照既定计划稳步推进，截至目前，已成功确定部分项目的候选化学

物（PCC），并提交了发明专利申请，其中一款针对补体系统的单靶点小核酸药物 FB7013，所选靶点具备同类首创（First-in-Class）潜力，已顺利进入新药临床试验申请支持性研究（IND enabling）阶段；“慢性镇痛系列产品”，其中 FB3002 项目已向国家药监局提交仿制药上市许可申请并获得受理，此外同步进行了其他镇痛贴剂项目的研究工作。

2025 年，公司将继续推行“提质增效重回报”专项行动方案。在营业收入方面，公司将不断加强核心产品艾可宁®商业化落地能力，并致力于推动多维度、多产品的收入贡献。针对艾可宁®，凭借其独特的临床价值和差异化竞争优势，持续强化医患认知体系建设与基层医疗市场渗透，实现艾可宁®长期用药患者群体的有序扩容，为持续的销售增长提供动能。高端仿制药领域，亦取得突破性进展，骨质疏松治疗药物 FB4001 预计于 2025 年在美国获批上市，已同步建立海外商业化合作网络；FB3002 热熔胶贴剂仿制药上市申请已获 NMPA 正式受理，进入注册审评阶段，未来，公司将着重推进这两款药品的供应链体系建设，加速商业化落地。通过打造多维度、多产品矩阵的营收体系，共同促进公司营业收入的增长，进一步增强公司综合竞争力。

2025 年，在预算管理与费用控制方面，公司将继续实施全流程精细化预算管控，优先保障核心管线研发投入，压缩非核心项目支出；在提高资金使用效率方面，一方面严格遵循募集资金使用规范，安全、高效地使用募集资金，推动募投项目的落地，另一方面优化资本结构，通过合理利用信贷资源、调整贷款利率等措施降低财务费用。

四、深化公司治理体系，提升公司规范化运营质效

完善的公司治理是公司规范运作的基础，也是推动公司高质量发展的核心要素，公司历来注重治理水平的提升和内控制度的建设。

1. 持续深化公司治理结构与内控制度建设

2024 年 3 月，公司根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司章程指引》《上市公司独立董事管理办法》等法律、法规、规范性文件的规定，进一步完善公司治理结构、促进规范运作，并结合公司实际经营需要，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。

2024年12月，公司顺利完成董事会、监事会的换届选举工作，DONG XIE(谢东)先生、CHANGJIN WANG(王昌进)先生、RONGJIAN LU(陆荣健)先生、陈远帆女士继续担任公司第四届董事会非独立董事；尤启冬先生、王素梅女士、耿强先生担任公司第四届董事会独立董事；姜志忠先生、曹元涛先生、朱玉婷女士继续担任公司第四届监事会成员。非独立董事及监事会成员的连选连任确保了公司经营决策的连续性和监督工作的连贯性；新一届独立董事团队专业背景涵盖生物医药、审计风控及宏观经济等领域，通过专业能力互补与行业经验融合，提升董事会决策的科学性与前瞻性。

2. 贯彻落实独董制度改革，决策科学化与合规监督专业化

2024年度，公司严格遵循《上市公司独立董事管理办法》及相关监管规则，积极践行独立董事制度改革，持续提升独立董事在公司治理中的作用，推进公司治理的高质量发展。公司建立了独立董事的常态化沟通机制，为独立董事的履职提供必要的条件和保障；通过定期向独立董事提供公司相关资料，组织独立董事实地考察、听取管理层汇报、与中介机构沟通等方式，确保了独立董事的知情权，为其在公司治理中的科学决策提供支持。2024年度，公司召开各类专门委员会会议12次，独董专门会议1次，在公司重大决策过程中，独立董事充分发挥其专业优势与独立判断能力，积极参与决策讨论，为公司科学决策提供重要参考依据。

3. 持续提升“关键少数”履职能力和合规意识

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人员，公司持续强化“关键少数”的履职能力和合规意识。

2024年度，公司实控人、董事长积极参加江苏证监局组织的《上市公司高质量发展暨监管工作系列培训》，以此提升行为规范约束意识；召集全体独董参加上交所组织的“上市公司独立董事后续培训”，组织公司其他董事、监事和高管参加上市公司协会主办的江苏上市公司独立董事制度改革专题培训，以便全体董监高更好理解独立董事制度改革要求，尽快适应改革变化、提升履职水平；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，向关键少数传递合规治理、信息披露、履职规范等信息，增强合规意识。

2025年，公司将进一步完善公司治理体系与制度建设工作。一方面，根据新《公司法》以及证监会、交易所最新规则，全面修订《公司章程》及配套制度，

规范股东会与董事会运作流程，平稳调整治理架构，完成监事会、审计委员会的职能交接；另一方面，积极发挥主观能动性，密切关注证监会、交易所、上市公司协会等平台发布的政策动态及专业知识培训，不断学习研究新规及案例，结合公司实际情况和发展需求，修订完善相关内部制度，并大力推进落实。

此外，公司将继续加强关键少数的培训工作，确保关键少数能够获取最新的法律法规、理解监管理念、强化合规意识，通过赋能“关键少数”，发挥其引领示范作用，助力公司实现持续、稳定、高质量发展。

五、精筑信披根基，深化投资者互动交流

1. 持续提升信披质量，开拓信息展现新范式

2024 年度，公司高度重视信息披露质量，严格按照法律法规履行信息披露义务，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平；同时，以投资者需求为导向，主动开展自愿信息披露，及时传递经营信息，有助于投资者进行价值研判与投资决策。2024 年度，公司就至道生产基地通过药品 GMP 符合性检查、艾可宁®新增维持治疗适应症获得 II 期临床试验批件、子公司四川前沿通过药品 GMP 符合性检查等信息开展自愿性披露，帮助投资者及时了解公司运营动态，积极维护广大中小投资者的知情权。

2024 年度，公司持续优化信息披露的展现形式，拓展信息传播渠道，力求为投资者提供更优质、更高效的信息阅读体验。在年报和半年报中嵌入图片、表格等可视化元素，让复杂的信息变得生动，提升了报告的易读性；为年报和半年报设计“一图读懂”，以简洁直观的图表，提纲挈领地呈现定期报告的核心数据与关键经营信息；公司充分整合线上资源，通过公司官网、微信公众号等多元化线上渠道，同步发布可视觉解读材料，进一步扩大信息传播范围，让更多中小投资者能够方便快捷地获取公司资讯。

2. 深化投资者关系管理，建立多层次双向的沟通机制

2024 年度，公司建立多层次、双向的沟通机制。通过业绩说明、路演与反路演、券商策略会、电话会议等不同的形式，主动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，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、公司邮箱、上证 e 互动平台等方式，积极回应投资者关注的问题，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多层次、双向沟通机制。

3. 管理层深度参与业绩说明会，提振投资者信心

2024年，公司管理层将投资者关系管理视作公司治理的核心环节。通过上证路演中心举办3次业绩说明会，业绩说明会实现高质量常态化覆盖；公司董事长、总经理、独立董事、董事会秘书和财务总监深度参与业绩说明会，近距离接触中小投资者，就公司经营业绩、行业发展前景等中小投资者关心的事项，主动开展投资者交流，积极传递公司价值，增进投资者对公司运营状况与未来规划的深度认知，有效提振投资者对公司的信心。

凭借在投资者关系方面的优异表现，公司荣获2024同花顺上市公司年度投关菁英奖，并获中国上市公司协会颁发的“2023年报业绩说明会优秀实践”荣誉。

2025年，公司在信息披露与投资者关系管理方面将持续发力。

信息披露方面，在法定信息披露义务以外，深化自愿性信息披露工作，更多维度向投资人展示公司经营情况；进一步探索创新信息的表现与传播形式，着重推进定期报告“一图读懂”、“业绩宣讲视频”等系列工作，通过将文字信息向图表视频等可视化形式的转化，提炼公司重要经营信息，降低公司信息的理解门槛，综合提高信息披露工作质量，助力投资者的投资决策。

投资者关系管理方面，公司计划持续实施与投资者的互动交流。拟定全年开展不少于3次业绩说明会，届时公司管理层将积极参与，直面投资者，与投资者展开深入互动，增强投资者对公司运营状况的了解。同时，公司将及时发布《投资者关系活动记录表》，确保中小投资者能够更及时、有效地获取信息。此外，公司还将依托上证E互动平台，公司投资者热线电话及邮箱与中小投资者保持常态化沟通交流，及时回应投资者诉求，切实增强投资者信心，提升公司在资本市场的透明度与美誉度。

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》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

2025年4月30日