

证券代码：688670

证券简称：金迪克

江苏金迪克生物技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2023年4月)

编号：2023-003

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 type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称	见附件
时间	2023年4月20日
地点	电话会议
公司接待人员	董事长兼总经理 余军 副总经理兼董事会秘书 樊长勇 副总经理 黄强 证券事务代表 谭华海、宋璐瑶
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023年4月，中信证券、东吴证券、西南证券、海通证券、方正证券、天风证券等机构（名单见附件）通过电话会议方式与公司进行交流，相关活动记录如下：</p> <p>公司首先介绍了2022年报及2023年一季报经营情况，2022年度，受人员流动减少、终端接种不便的影响，产品销售下滑，公司实现营业收入31,848.61万元，同比下降18.81%；归母净利润4,154.43万元，同比下降49.62%，表现不及预期。2023年一季度，公司营业收入10,622万元，较2022年同期1,247万元增加了9,375万元，同比增长752%；归母净利润3,634.62万元，扭亏为盈。经营结果呈现几个特点：（1）2022年度销售下滑，但2022-2023整个流感季销售已呈企稳回升趋势。2022年下半年加2023年一季度的销售，构成了2022-2023流感季的主要销售，从2022-2023流感季整体看实现销售收入4.08亿元，超过了2021-2022流感季，接近2020-2021流感季，公司经受住了市场下滑的考验，保持市场占有率未下降，同时在2023年一季度获得了超额的增长，显示出后续销售稳健增长的发展劲头。（2）尽管净利润下滑，但未影响公司持续盈利能力。2020-</p>

2022年公司毛利率均保持在85%左右，与行业基本一致，保持了较高的盈利能力。（3）公司发展未受收入利润下滑波动影响，保持稳健经营风格。2021年、2022年经营业绩受人员流动减少、终端接种不便的影响盈利下滑，但公司仍按照自己的节奏保持投入，稳健推进生产、研发、销售等工作，管理费用支出、研发费用投入未明显减少，保持了稳定的产量，同时在销售网络、销售团队、学术推广等方面持续加大投入，为新车间产能扩大、抓住行业增长契机快速提升市场占有率积蓄力量。

1、问：今年一季度销售的流感疫苗里，是否能分清哪些是去年的需求，哪些是甲流的拉动贡献？

答：今年一季度流感疫苗销售收入1.06亿元，一季度销量约95万支（公司会计政策按10%计提了预计销售退回，报表确认约85万支），往年一季度销售在10万支左右，今年同比增长较大，一方面受一季度国内多地流感高发，促进了流感疫苗的销售；同时也与公司积极开展销售活动，主动服务终端用户分不开，部分2022年四季度因接种不便受到影响的用户需求在一季度实现接种，但很难分清驱动因素。

2、问：新产品目前研发进度如何？

答：目前冻干人用狂犬病疫苗（Vero细胞）已完成III期临床试验，正在按照程序向CDE申报；四价流感病毒裂解疫苗（儿童）正在进行III期临床试验前准备工作，预计于今年下半年开展III期临床的招募和入组；其他的水痘疫苗、带状疱疹疫苗、肺炎疫苗等在研产品的临床前研究过程也在有序推进。

3、问：公司今年开始生产了吗？批签发进度如何？我们产能是最多1000万支吗？今年产量计划是多少？

答：公司已开始今年的生产。今年世卫组织推荐的四个流感病毒亚型毒株中，有三株毒株未变，只有甲型的A1（H1N1）株变了（目前暂未拿到），公司正抓紧生产没有变化的三个亚型的原液，待获得世卫组织分发的A1毒株及标准品后，组织A1原液生产。4个亚型原液生产完成后，需要配置制剂、进行分装、包装等，待产品检测合格后然后提交批签发。

公司年初一般会根据市场预测情况规划全年的产量。公司目前老车间

的产能是 1,000 万人份，新车间产能是 3,000 万人份，新车间还需要通过药监部门的验收，预计明年流感季能投入使用，今年还是在老车间生产。

由于流感疫苗生产、销售季节性强，行业里讲的产能口径一般是指从 3 月份开始生产到 9 月底基本结束的产能，并不是全年 12 个月的产能，如果市场需求旺盛，企业也可以根据情况适时调整，更好的满足市场需求。

4、拿到毒株和标准品至获得产品批签发大概需要多少时间？

答：一般企业在收到毒株和标准品后，再经过 2 个月左右可以首批获得产品批签发。

5、问：除了政府采购例如北京通过政府采购形式为辖区内老人儿童免费接种，医保支付覆盖比例有多少？后续国家会不会扩大政府采购和医保支付的覆盖区域？

答：目前全国已有 200 多个区县采用政府采购方式免费为辖区重点人群（老人、学龄儿童、医护人员）接种流感疫苗，采购量最大的是北京市；目前可用医保账户个人部分报销接种流感疫苗费用的有 100 多个区县，随着国家越来越重视流感疫苗的接种，这两个政策覆盖的地区及人群数量在逐渐增加。

6、问：接种流感疫苗的客户粘度怎么样？可以通过怎样的销售策略来提升渗透率？

答：接种流感疫苗的重点人群中，客户粘度最好的是老年人群体，因为接种后对流感疫苗的保护效果特别有感受，次年往往会主动接种；另一个客户粘度较高的是学龄儿童，但学龄儿童的接种率提升受限于家长的认知及接种条件便利度等，这一块需要做更多的学术推广及用户服务，2022-23 流感季公司花了较大力气来拓展学龄儿童市场，积累了一些经验。

目前国内流感疫苗渗透率还非常低，我们需要通过加大学术推广、主动服务终端用户、优化销售策略等来提升产品渗透率。虽然人员流动减少、终端接种不便的情况对流感疫苗销售影响比较大，但去年公司学术推广会议还是多了很多，尽量下沉到区县一级，销售服务工作也尽量下沉覆盖到 POV。

7、问：疾控中心对 2023 年流感的预计需求量有多少？

答：往年每年五六月份左右，行业协会及行业主管部门会召集流感疫苗生产企业代表开会，通报全国各疾控中心汇总的预计需求量，以保障流感疫苗供应，满足基本的传染病防疫任务，今年截止目前尚未有这方面的数据。我们也了解部分疾控中心的需求反馈，但还不全面，不具代表性。

8、问：公司在参与政府采购项目方面有无突破？

答：公司参与了极少量的政府采购，主要是有些地方政府采购只允许预充针剂型参与招投标，公司预充针剂型的四价流感疫苗去年获批，今年公司将加大政府采购方面的布局。

9、问：二季度是不是就不会有什么销售收入？2023年全年销售能否超过2020年？

答：一般二季度接近流感季尾期了，正常情况下销售量很少。

过去两年受人员流动减少、终端接种不便的影响，销售不及预期，2023年实现较好的销售业绩是我们必须努力的目标。这几年我们学习同行好的经验，也融入了流感疫苗的特点（每年都接种、客户粘性强、有部分消费品属性），加强了学术推广、销售下沉等销售工作，积累了一定的经验，希望今年能实现增长。

10、问：公司销售费用和研发费用的规划？

答：销售费用主要包括学术推广、销售服务等，疫苗的客户服务要到POV（流感疫苗接种点），全国共有3万多家POV，除了自己的销售团队外，还需要在各地聘请CSO（推广服务商）合作做好客户服务。公司的销售费用率与行业基本一致，费用率相对稳定。

关于研发费用，公司非常重视研发，在2021年、2022年收入利润下滑较大的情况下，也没有减少研发费用支出，未来会根据产品研发进度进行研发费用的投入。

11、问：行业未来流感疫苗接种率趋势、竞争格局？

答：中国流感疫苗接种率只有3%左右，而欧美有40%以上，从中长期看，我们对于中国流感疫苗的增长充满信心。从欧美流感疫苗接种率提升趋势来看，美国也是从个位数的接种率逐步提升到40%的过程。第一是大家的接种意识，有时候事件性的触发会快速提升增长，例如最近的甲流，大

家对流感疫苗的认知有了很大的提升，未来会对流感疫苗接种率提升产生积极的影响；第二，接种便利度也是制约因素之一，如 POV（疫苗接种点）的设置，目前国内有的大城市 POV 才只有十几家（接种数量很大），而其他的人口没有那么多的城市，POV 有 200 多家，这几年国家也在加大完善 POV 的设置，对接种率提升会有明显拉升。第三、企业的学术推广，需要行业内各家企业共同努力，通过各种方式推广、学术讲座、利用社区网格推进销售等，共同提升行业的接种率。

关于竞争格局，目前流感疫苗处于市场快速增长的初始阶段，行业发展空间大，竞争并不明显，主要的还是共同做大市场。未来，我们认为任何一个产业的竞争，最终规模和产品质量是决定性的竞争优势，在生产规模方面，我们抓紧扩建新车间，完成产能储备未来新车间达产后产业化、商业化能力也将大大提升；在产品质量上，公司高度重视质量管理，优化产品工艺，产品不良反应率较低，有一定的质量优势。

附件：

参会名单（排名不分先后）

序号	参会人员名称	序号	参会人员名称
1	中信证券	40	海通证券
2	东吴证券	41	方正证券
3	西南证券	42	天风证券
4	前海无忧基金	43	相聚资本
5	真脉投资	44	理成资产
6	禹田资本	45	汐泰投资
7	兴合基金	46	睿郡资产
8	国联安基金	47	红石榴投资
9	天弘基金	48	进化论资产
10	汇添富基金	49	上海保银投资
11	建信基金	50	煜德投资
12	中欧基金	51	青榕资产
13	信达澳亚基金	52	中信股衍
14	嘉实基金	53	美阳投资
15	长江养老	54	上海泊通投资
16	华融证券	55	领骥资本
17	民森投资	56	铸信诚
18	淡水泉投资	57	雪石资产
19	远策投资	58	固禾资产
20	明河投资	59	中信期货
21	上海彤源投资	60	天虫资本
22	尚诚资产	61	鹏圆资产
23	太平资产	62	中泰证券
24	百泓投资	63	景领投资
25	中信建投	64	前海互兴资产
26	中信资管	65	林芝恒瑞泰富（河清资本）
27	韩国投信运用	66	清池资本
28	名禹资产	67	Willing Capital
29	农银人寿	68	AIHC Capital Management
30	中银资管	69	君和资本

31	渤海人寿	70	施罗德交银理财
32	九泰基金	71	玖鹏资产
33	源乘投资	72	粒子基金
34	康曼德资本	73	仙人掌资产
35	东方证券	74	金科控股
36	红土创新	75	瀚伦投资
37	趣时资产	76	远信投资
38	前海联合基金	77	逸原达投资
39	申万宏源证券		