

# 投资者关系活动记录表

股票名称：艾迪药业

股票代码：688488

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 (排名不分先后)	华安证券、兴业证券、西南证券、方正证券、华创证券、天风证券、信达证券、申万证券、国联证券、西部证券、首创证券、财通证券、华西证券、德邦证券、中银基金、泰信基金、宁银理财、西南证券、东证融汇资产、中庚基金、西藏合众易晟、银杏环球、易米基金、汇添富、嘉实基金、东方证券、宁波理财、景领投资、圆信永丰基金、深圳凯丰投资、上海海通证券资管、国泰基金、安信证券、浦银安盛、浙商基金
时间	2023年8月
上市公司接待人员 姓名	傅和亮（董事长）、刘艳（董事会秘书）
主要内容	<p>Q&amp;A:</p> <p><b>问 1: 现在整体销售进展如何? 结合目前的形势考虑, 下半年会采取怎样的销售模式?</b></p> <p><b>答:</b> 前期公司主要通过与中国性病艾滋病防治协会、中国医药保健品有限公司等开展合作, 聚焦于临床治疗、患者服务、艾滋病管理、真实世界研究等创新业务模式探索达到药品市场推广的目标。整体来看医药反腐对公司产生的影响不大。结合艾诺米替片三期临床结果数据, 我们正在调整原来的销售思路, 积极推动艾诺米替片在重点医院的进院工作, 为艾诺米替片后期可能进入国家医保目录后的快速放量做好准备。同时考虑营销团队的扩充, 向医学及市场倾斜, 以学术引领销售为指引, 加强医学市场队伍的建设。</p> <p><b>问 2: 艾迪药业明年和后年 HIV 新药的销售目标是多少?</b></p> <p><b>答:</b> 新的管理团队正在进行后期销售计划和预算的制定工作。因艾滋病患者的集中度相对较高, 我们会加大重点医院渗透工作, 关于艾迪明年和后年具体的销售目标要等到营销策略调整后, 预计在 Q3 结束后才能更</p>

加清晰。

**问 3：艾诺韦林片和艾诺米替片是否能在下一版中国艾滋病诊疗指南中提高推荐的级别？**

**答：**艾迪药业 HIV 新药上市时间比较短，但中国艾滋病诊疗指南更新周期比较长。可喜的是，在 2021 版指南中，艾诺韦林片已经作为替代方案被推荐。

全球 HIV 抗病毒治疗趋势是复方制剂，艾诺米替片作为复方制剂，接轨国际主流治疗方案。公司也成立了工作组，专门推动产品进入医保和国家免费治疗目录两个方向的工作。

**问 4：预计艾诺韦林片何时能够进入国家免费治疗目录？**

公司为推动艾诺韦林片进入国家免费艾滋病抗病毒药物治疗目录（国家免费目录），以及艾诺米替片进入国家医保目录，正积极开展相关准备工作。推动艾诺韦林片进入国家免费目录的主要目的是替代依非韦伦，届时艾诺韦林片的价格降幅就会比较大。考虑到这方面，我们也在采取各种措施控制艾诺韦林片的生产成本。公司已经完成艾诺韦林原料药的国家药品监督管理局备案，后期若公司能自己生产原料药，艾诺韦林片的生产成本将可能会有较大降低。这也为后期艾诺韦林片进入国家免费目录做准备。

**问 5：在 HIV 领域，除了国内市场，艾迪药业在国际化市场的布局情况如何？**

结合艾诺米替片的三期临床数据结果，我们正在调研艾诺米替片进入发达国家的路径。我们在艾诺米替片 III 期临床结果中发现，使用整合酶抑制剂后血脂升高的人群对艾诺米替片是有需求的。针对在 FDA 和欧盟的注册，近期我们和合作伙伴正在探讨将艾诺米替片在相应区域进行注册申报的最佳路径。从长远来说，要发挥一带一路的特色，我们也希望将来能将我们的 HIV 创新药覆盖到东南亚、非洲和拉美等地。公司今年

成立国际事业部，目前积极开展在马来西亚、哥斯达黎加、尼日利亚和坦桑尼亚等地的注册筹备工作。创新药注册工作需要一定的时间，短时间对我们销售助力不会太大。

**问 6：公司明年的股权激励目标比较高，请展望要达到这个目标，公司的一些规划？**

2024 年股权激励方案公司层面整体营业收入目标值 11 亿元，触发值 7.7 亿元，净利润目标值 2 亿元，触发值为 1.4 亿元； HIV 事业部层面 HIV 药物营业收入目标值 4 亿元，触发值 2.8 亿元。这个目标具有很大的挑战性。若要达成该目标，需要内生式增长结合外延式增长双轮驱动，公司在这两个方向上都在积极布局和努力。

**问 7：艾迪是如何看待未来艾滋病领域发展方向及支付方式的变化？**

目前国内 70%-80% 患者都是使用以替拉依（替诺福韦+拉米夫定+依非韦伦）为主的国家免费药物。整体有近百万患者在使用免费药物，约有 20 万-30 万患者在使用医保和自费药物，并且这部分人群占比逐年增加。近几年使用医保和自费药物的患者人数增加较快的主要原因有以下几点：1、患者基数的增加；2、随着多种进口药物进入中国，以及艾迪药业艾诺韦林片和艾诺米替片的获批，HIV 患者有更多的疗效更好的用药选择；3、从整个 HIV 用药市场趋势来看，复方药物未来会占据治疗方案的主导地位，传统的一次性服用多种片剂药物的治疗方式也会渐渐被替代；4、艾滋病主要传播方式由原来血液、母婴传播变成性行为传播，导致国家公共卫生投入压力日益增加；5、暴露前预防和暴露后的阻断是潜在增量的市场。基于以上原因，我认为未来医保市场会放量。随着患者年龄增长，心脑血管并发症会增加，因此在确保疗效的情况下，国内艾滋病治疗方案考量的方向会转向提升患者依从性、减少耐药及提高安全性和便捷性，会和国际接轨。所以对艾滋病市场我们还是持有乐观的态度。

**问 8：您认为医保和自费市场未来有多少增长空间？公司认为什么**

	<p><b>样的支付方式会成为公司主要收入增长来源？</b></p> <p>未来，国家免费药物采购量大幅度增加的可能性不高，但国家免费目录中药物类型的构成可能会发生改变，并可能会淘汰副作用比较大的药物。对于价格不敏感的患者，在疗效确切的情况下，更加关注服药的安全性和便捷性。Iqvia 根据疾控中心的数据预测，预计到 2027 年，我国抗 HIV 药物市场规模将超过 110 亿元，医保支付渠道将占 60%，政府免费治疗渠道和高端自费市场渠道各自约占 20%。随着医保支付覆盖区域越来越广，越来越多免费药物服用者会转化为用医保药物。医保市场会成为未来公司主要收入增长来源。</p> <p><b>问 9：对于新加入艾迪的高管张杰，公司对他有何期待，尤其是他对于营销板块的策略有何规划？</b></p> <p>张杰总是一位复合型人才。在加入艾迪前，在正大天晴和信达生物分管过人力资源、政府事务、KA 等模块。张杰在正大天晴工作 20 余年，在政府事务、招标投标等方面都很有经验。在艾迪研究过的多种营销模式中，正大天晴的营销模式比较符合艾迪现在的情况。同时，正大天晴在抗感染方面有丰富的营销经验，因此艾迪未来将会引进一批在抗感染领域有销售经验的团队。在未来，中国销售一定是走学术推广的路径，所以艾迪前期通过和中艾协合作，建立艾研平台，使艾迪在艾滋病领域有一定的知名度，这个策略也是很有必要的。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 1 日