

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：2018-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 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	兴业证券 繆知邑、陈亮；中泰证券 谢木青；平安证券 倪亦道、赵迪；新时代证券 任浪、黄麟；华创证券 吴璋怡；东方证券 何婧雯；中天证券 马玥；万联证券 张士伟；富国基金 娄圣睿；亚太财险 陈威；中融基金 杜伟；中海晟融 李琦；森瑞投资 林存；平安资管 邱晓旭；东方创新投资 毕海委；益菁汇资产 陈杰、周懋；新永镒资产 刘建义；怀真资产 陈磊；盛世景资产 韩庆凯；博颐投资 马善尧；善毅资产 谢继善；雅耀资产 冯宇鸿；玮达资本 陈玮；富石韬金 陈斯仲；泉州杰利电子 许旺标；仁佑投资 游步三；鑫鹏泓投资 罗颖；珠海邦业投资 梁凤玲、朱新青；横琴大格局投资 骆永河；贵人鸟股份 赵若舜；鸿汇资产 杨莹；汤鸿汇泰投资 牛雅娟；南土投资 许智涵；复盈投资 王瑞菊、王远云；牛扬资本 彭振庆；博观投资 张世栋；耀莱财富 杨平等机构投资者（排名不分先后）
时间	2018年5月9日
地点	厦门市海沧区鼎山路39号
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：罗捷敏先生 证券事务代表：杨守乾先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司2017年及2018年第一季度经营情况介绍 2017年，公司营业收入比去年同期增长30.59%；归属于母公司所有者的净利润比去年同期增长40.33%；归属于母公司所有者扣除非经常损益的净利润比去年同期增长

66.01%；经营活动产生的现金流量净额比去年同期增长185.51%。收入端：公司收入主要来源于国内，海外市场增速较快。海外业务收入比去年同期增长136.99%，占营业收入约10%；院内产品销售是公司收入主要来源，检测试剂收入比去年同期增长38.41%，占营业收入91.39%。产品端：肺癌类产品（EGFR+ALK+ROS1）同比增长41.11%；结直肠癌类产品（KRAS）同比增长62.31%；其他癌种产品同比增长0.95%。费用端：2017年，公司研发投入5,082.81万元，占营业收入的15.39%；销售费用率39.28%，占比下降3.56%；管理费用率23.22%，占比下降4.55%。

2018年第一季度，公司营业收入比去年同期增长43.51%；归属于母公司所有者的净利润比去年同期增长51.51%；归属于母公司所有者扣除非经常损益的净利润比去年同期增长31.80%；经营活动产生的现金流量净额比去年同期增长24.23%。

二、互动提问

1、公司产品市场占有率及公司业绩增长点

答：没有权威机构对市占率做过统计。个人认为，公司在院内伴随诊断市场的市占率大约在60-70%。公司业务增长主要来源于以下三个方面：①新靶向药物陆续获批，老靶向药物适应症拓展，可带动新的基因检测需求；②现有靶向药物相关基因检测的渗透率提高，例如我国EGFR基因检测渗透率为30-40%，美国、日本等发达国家已达到80%；③肿瘤治疗模式从恶性病向慢性病转变，由用药前的单次检测会转变为治疗过程中的持续检测，从组织检测转变为组织检测和液体活检并存，从而推动业务增长。

2、公司 Super-ARMS 血液产品的销售策略？

答：公司产品销售主要采用直销，直销团队的销售策略也会根据市场变化而进行相应调整。

3、国内、海外业务情况

答：国内市场公司采用“直销与经销相结合，直销为主、经销为辅”的销售模式。海外业务主要通过经销商来开展，

同时也在积极参与药企原研药的临床试验，争取作为捆绑的伴随诊断试剂获批。ROS1 基因检测试剂盒获得日本厚生劳动省批准并进入日本医保支付，成为全球首个获批的克唑替尼伴随诊断试剂。同时也是公司与知名药企辉瑞（Pfizer）在肿瘤精准医疗领域的合作成果。目前公司海外业务收入主要来源于欧盟、日本等国家。

4、产品价格方面

答：各省物价局对每类产品会有一个指导价格（一般会设定一个范围），产品价格需要和每家医院协商。医院采购会综合评估产品质量、品牌、价格。

5、公司检测产品是否会进入医保

答：公司与医保部门有在进行持续沟通，目前还没有具体的时间表。

6、公司的竞争优势

答：公司多年积淀的研发实力、品牌效应、销售渠道以及先发优势（独家获批产品）是公司最主要的优势。公司自成立伊始，就致力于打造肿瘤基因检测的系统解决方案/系列产品，以满足不同患者的临床检测需求。为了打造上述的基因检测系统解决方案，艾德自主研发、生产、报批了一系列产品。如适用于肿瘤组织标本检测的 ARMS 产品线，适用于液体活检的 Super-ARMS 产品线，适用于 10 个基因以上检测需求的 NGS 产品线，此外还有 FISH、数字 PCR、核酸提取等产品线，可以满足所有肿瘤基因检测的临床需求。

从癌种角度，对应目前具备精准医疗条件的肺癌、结直肠癌、乳腺癌、甲状腺癌、宫颈癌、黑色素瘤等，艾德都有齐全、领先的检测产品。如在肺癌领域，艾德通过适应不同标本类型的单基因、多基因检测产品实现全程化管理，此外，除了产品本身的技术、合规优势，艾德多年来打造的售前、售后和技术支持服务队伍也使得艾德产品在市场上更具竞争力。

7、公司如何看待 NGS 产品

答：公司自成立伊始，就致力于打造肿瘤基因检测的系统解决方案/系列产品，以满足不同患者的临床检测需求。以目

前肿瘤精准医疗应用最成熟的肺癌为例，适应各种不同的肿瘤标本类型，如手术组织标本、穿刺小标本、细胞学标本、血液标本等，少于 10 个基因的检测需求，公司通过 PCR 产品满足，多于 10 个基因的检测需求，公司通过 NGS 产品满足，但是需要指出的是，未来 3~5 年所有可能上市的靶向药物需要检测的基因加起来不会超过 10 个且所有突变均为已知，所以大多数患者的临床检测需求可以用 PCR 产品满足，因为 PCR 技术相比 NGS 技术，具有操作简单、准确率高、特别是出报告时间短等显著优势，而 NGS 产品用于满足小部分患者的需求。公司基于 NGS 技术平台的人类癌症多基因突变联合检测试剂盒（可逆末端终止测序法）和人类 BRCA1 基因和 BRCA2 基因突变检测试剂盒（可逆末端终止测序法）已在 CFDA 的审批流程中，目前处于注册发补阶段。

8、公司目前医院的覆盖范围如何？

答：目前，公司产品覆盖 300 多家大中型医疗机构。肿瘤患者就诊的集中度较高，新医保纳入的 TKI 药物销售预计主要还是会集中在这些医院，至于检测下沉到二三线城市的情况，公司主要通过医学检验所的检测服务来覆盖。

9、由于血液检测的方便性，检测频率会增加多少？

答：目前的检测大都是用药前的单次检测，随着液体活检产品的上市，检测频次肯定会上升。我认为检测应该伴随患者的整个治疗过程，按照比较理想的状态，一年应检测两次以上。

根据 NCCN 指南及专家共识，目前临床上组织检测是金标准，在难以获得组织标本的情况下，液体活检可以作为补充。肿瘤治疗模式正在从恶性病向慢性病转变，由用药前的单次检测转变为治疗过程中的持续检测，血液检测的重要性将与组织检测看齐。

10、如何看待产品灵敏度，基于 Super-ARMS 技术平台，公司会升级其他产品吗？

答：公司在实验室研发中可以实现万分之一的检测灵敏度，但需要纠正的是检测灵敏度并不是越高越好，经过药物疗效试验验证的灵敏度才是最合适的灵敏度。上海肺科医院周彩

	<p>存教授、广东省人民医院吴一龙教授等多位肺癌权威专家共同主持的 AURA 17 扩展研究评估了三种 EGFR 基因突变血液检测方法: Super-ARMS®技术检测出的 T790M 阳性患者服用奥希替尼的客观反应率 (ORR) 达到 64%, 优于 Cobas EGFR V2.0 (罗氏) 和数字 PCR, 是参评检测方法中 ORR 最高的技术。基于 Super-ARMS 技术平台, 公司会根据市场需求产业化一系列产品。</p> <p>接待过程中, 公司与投资者进行了充分的交流与沟通, 并严格按照有关制度规定, 没有出现未公开重大信息泄露等情况, 同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2018 年 5 月 9 日