申联生物医药(上海)股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-001

投资者关系活动类别	☑特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他(<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
	惠璞投资、陶山基金、国鹏投资、广发证券、申万宏源、天风证	
参与单位名称及人员姓名	券、 天风资管、陆庚资本、中财投资、沙利文国谷等	
时间	2024年10月23日 13:00-15	5:00
地点	公司综合楼一楼会议室	
	董事会秘书 於海霞	
上市公司接待人员姓名	公司接待人员姓名 财务总监 李珣	
	证券事务经理 张炜曼	

投资者关系活动主要内容

介绍

一、公司董事会秘书於海霞女士对公司近期经营情况、新技术及新产品研发进展、核酸(mRNA)生产车间建设及产品市场销售拓展、公司发展战略等情况进行了详细介绍。

二、交流问答环节

1. 公司核酸疫苗 (mRNA) 技术平台成立比较早,请问环状 mRNA 疫苗在兽用生物制品中的优势有哪些?

答: mRNA技术不仅在人用药品应用上具有优势,同样在兽用生物制品领域对动物传染病的防治也具有巨大潜力,其优点包括更易于多联多价疫苗的开发,研发时间短,量产高,生物安全风险低,可更有效诱导细胞免疫和体液免疫等。

公司开发的环状RNA技术平台被业界称为mRNA2.0版,环状RNA为共价闭环结构,结构更稳定,表达持续期长,且无需核苷酸修饰,突破了相关专利壁垒。目前公司核酸(mRNA)技术平台已建立较成熟的技术体系,包括拥有自主知识产权的成环技术,具备了从抗原设计、序列优化、质粒生产、mRNA工艺开发、规模生产到LNP包封制剂的全流程研发能力,且具备较强的成本优势,在经济动物和伴侣动物领域具有可及性。

同时公司正在上海市闵行区建设核酸(mRNA)疫苗及药品GMP 生产车间和质量控制体系,建成后公司将具备从早期研究到商业化 生产的核酸药物及疫苗开发的全流程解决方案,除了满足自研需求 外还可以对外提供核酸药物及mRNA疫苗开发服务。

公司积极推进mRNA技术在宠物疫苗、治疗药品以及未被完全满足的临床需求的重大动物疫病方面的开发和应用,在研项目狂犬病mRNA疫苗、猪瘟mRNA疫苗、猪伪狂犬mRNA疫苗、猪流行性腹泻mRNA疫苗、猪蓝耳病mRNA疫苗、非洲猪瘟mRNA疫苗等均有序推进。

2. 后续的产品最快上市的是不是猪瘟疫苗? 下一个大单品是不是狂犬 mRNA 疫苗?

答:公司的猪瘟基因工程亚单位疫苗(CHO-133D)已完成新兽药注册,目前正在推进产品批准文号的申请工作,计划明年取得批准文号后上市销售。

公司利用已搭建的先进技术平台开展临床需求靠前的、市场主流产品的开发,选择差异化研发策略,避免产品同质化。狂犬病毒mRNA疫苗已完成靶动物有效性验证,实验结果优异,将具备较强的市场竞争力;猪繁殖与呼吸综合症核酸(mRNA)疫苗、猪流行性腹泻核酸(mRNA)疫苗、羊棘球蚴(包虫)病亚单位疫苗、长效重组

犬 α 干扰素等产品也具有较强的市场竞争力, 产品研发成功且上市 后将为公司创造新的利润增长点。

3. 公司多肽合成技术可以实现哪些应用?

答:公司系全球首创将合成肽技术应用于预防性生物制品并持续在多肽合成领域深耕二十多年,在多肽设计、生产、检测等环节已经拥有多项原创性技术及成果,尤其建立了国际领先的"超长肽(60个氨基酸以上)"及"困难肽"的研发及规模化生产技术体系,包括超长链多肽工业化生产技术、抗原多肽浓缩纯化一体化技术、化学切断工艺自动化精准控制技术、病毒结构蛋白优势抗原表位筛选技术、多肽抗原的空间构建技术、多肽"结构库"合成工艺技术等。公司具有完整的多肽合成、切断、环化、纯化等GMP生产线及设备,拥有符合GMP标准的中间体及成品检测技术与设备,这些关键核心技术和设备可满足不同客户多肽类产品的研发及生产需求。公司具备领先的多肽药物设计、筛选、制造能力,并已建成稳定的规模化量产管理体系。

基于合成多肽的技术先进性和技术优势,公司拓展其在新产品、新领域的延展应用,积极开发猪塞内卡病毒合成肽疫苗、猪去势合成肽疫苗及动物多肽激素类等药物。

目前,公司土地增容建设项目包括拟建设全自动多肽GMP生产 线,将进一步加大长链及超长链的多肽药物规模化自动生产能 力,将作为公司多肽合成的对外服务平台,助力公司在多肽药物 领域全面、快速发展。未来,公司会继续发挥在靶向超长多肽序 列设计、局部修饰多肽药物及疫苗、药品的规模化制备、GMP管理 体系等方面的优势,进一步巩固多肽合成技术的世界领先地位, 增强核心竞争力。

4. 三种销售模式,哪种占比较大?综合来说客户区域分布是怎么样的?

答:公司销售模式包括政府招标采购销售、大客户销售和经销商渠道销售三种方式,其中政府招标采购销售占比最大。近年来,随着公司销售策略的调整,大客户销售占比逐年提升,公司产品进入多个大型养殖集团供应链体系,大客户销售将逐步成为公司重要的销售模式之一。销售区域上,公司产品市场遍布全国31个省市区,主要销售区域包括中原、东北、西南等区域。

5. 请问贵公司会回购或者高管会增持自己股票吗?

答:公司管理层对公司未来发展非常有信心,因此公司将充分

利用好股票回购、增持专项再贷款金融政策,适时推进回购增持等相关事项,如有相关进展公司将依法履行信息披露义务。

6. 公司有没有想法与下游养殖企业进行一定的股权合作,来确保公司业绩的提升和市场地位?

答:在符合公司战略导向的情形下,公司积极寻求与产业链下游优秀的企业进行股权方面的战略合作,将与客户深度绑定,增强合作黏性,公司利用先进的疫病防控技术更加精准、紧密、快速高效的为客户提供综合、全面的技术服务,帮助广大养殖客户解决动物疫病防控和动物养殖方面问题,提升客户的盈利水平和市场竞争力。

7. 人用生物制品方面公司有没有一些布局?公司是否有在考虑并购一些动保企业或者人用生物制品企业来增加收入或做大市值?

答:人用生物制品方面,公司近期在上海市闵行区"零号湾" 区域内成立了上海本天成生物医药有限公司,将作为公司未来在人 用药品领域拓展的平台。公司将充分利用公司现有的多肽合成技术 平台、类病毒颗粒疫苗技术平台等创新技术平台,通过投资、并购、 合作开发等形式推进在人用疫苗、治疗性生物药品的布局和拓展。

8. 公司全年业绩预测情况,从哪些方面提振经营业绩?

答:2024年,公司持续推进短期、中长期经营目标,并平衡、协调短期目标和中长期目标之间的关系。以全面提升经营管理效能为短期目标,通过持续增加主营业务收入并有效降低成本费用等方面来提升公司经营业绩。在营销策略方面,深入了解终端客户,挖掘客户需求,积极开展新产品的开发和布局,通过研发与销售联动协作,开发新疫苗产品并提供差异化的疫病防控服务,为客户全面提供解决问题的有效方案,帮助客户实现业务目标;在营销产品方面,优化新产品的市场开发和战略布局,牛羊口蹄疫灭活疫苗、猪圆环疫苗销售占比提升;在营销管理方面,通过组织架构调整、绩效考核方案革新、引进优秀销售人才等方式进行营销管理的创新和变革,打造新的营销体系,刺激销售新动力;在市场布局方面,积极拓展海外动保市场,让申联产品和申联先进的疫苗开发及制造技术走向海外。与此同时,公司不断提升研发与销售成本的精细化管控能力,通过技术创新、供应商管控等手段,降低成本费用,提升公司整体效益。

附件清单(如有)	无
日期	2024年10月23日