

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5月)

编号：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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5月
地点	现场参观、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 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5月，国海富兰克林基金、太平养老基金、上海汐泰投资管理有限公司、方正证券等到公司现场参观调研；银华基金、华夏基金、泰康资产、广发基金、华商基金、天弘基金、中金资管、中金基金、人保养老基金、宏利基金、阳光资产、中加基金、民生加银基金、新华基金、建信基金、泰康基金、华夏久盈资产、信达澳亚基金、广发证券、东吴证券等通过路演及电话会议等方式与公司进行交流，相关活动记录如下：</p> <p>1、问：今年一季度公司实现开门红，对全年流感疫苗销售如何展望？</p> <p>答：过去两年受疫情影响，公司与行业一样流感疫苗销售不及预期，今年一季度开了一个好头，一方面受甲流的拉动，另一方面也与销售团队坚持下沉服务终端用户分不开。</p> <p>行业对今年的流感疫苗销售相对看好，疫情的扰动因素基本消除了，会在2020年的基础上持续增长，2023年实现较好的销售业绩是我们必须努力的目标。疫情防控放开后，人群社交活动增加，易感人群感染流感等传染病几率提升，一季度流感高发给大家提了个醒，下半年开始的2023年流感季相信从疾控中心到普通老百姓都会更加重视流感疫苗的接种。</p> <p>2、问：今年产能是最多1,000万支吗，今年的产量计划？</p>

答：目前公司产能还是老车间的 1,000 万人份/年，我们正在抓紧生产备货。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，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。

3、问：公司今年一季度销售一亿多，换算下来大概一百万支左右，一季度销售的产品这部分是否不计入今年产能计划？

答：一季度接种的还是 22 年生产的疫苗，不占用今年的产能。

4、问：流感疫苗目前四价是主流，行业龙头的市场地位优势明显，新进入者也在增加，公司如何抢占流感疫苗市场？

答：中国流感疫苗接种率比较低，与国外比差距较大，离 WHO 的希望目标差距非常大。从产业发展阶段看，目前国内流感疫苗还处于市场快速增长的初始阶段，行业增长空间很大，现阶段行业内其实不存在竞争，关键是大家想办法共同做大市场，共同分享增量。

公司已基本完成了满足未来流感疫苗市场增长的产能储备。

对于未来布局，首先，我们认为产品质量是最终市场竞争的决定性优势，竞争不全是规模和销售。公司的四价流感疫苗采用三步纯化工艺，较传统多了一步纯化，能更有效地去除杂质、提高纯度，公司质量指标明显优于国家药典和欧洲药典标准，不良反应远低于行业平均水平，未来随着流感疫苗接种量提高，产品质量优势将逐步凸显。

第二、随着国家对流感疫苗接种重视程度的提升，疫情及甲流等事件触发，原来老百姓接种意识不强、接种便利度不高的制约因素都在好转，行业快速增长的内在结构已在悄然发生变化，处于从量变到质变的突破关键点。国家也采取了具体的措施提升接种率和提高接种便利度，疫情过后，将会得到更好的执行，相信能推动市场增长。同时最重要的是需要行业内各企业共同推动改善，需要企业加大学术推广力度，优化销售策略，下沉服务。我们从 2022 年就开始优化销售策略，首先加大销售渠道和销售团队建设，其次要求销售服务工作尽量下沉、贴近终端、服务用户；第三加强学术推广，多方位布局，丰富客户结构，扩大流感疫苗接种人群。

5、问：公司一季度销售增幅明显优于行业增幅，这与公司要求的销

售下沉有关系吗？

答：公司今年一季度销售较往年增长明显，一方面受一季度国内多地流感疫情高发，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。去年尽管受客观环境影响，疫苗接种困难，但公司在基层 POV 的工作比较扎实，销售团队在学术推广、终端用户服务等方面做了很多准备，销售服务工作也尽量下沉覆盖到 POV，当一季度机会到来时，公司销售团队抓住了机会。

6、问：公司是否布局海外市场？海外客户选择厂家时主要看重什么？

答：公司即将完成流感疫苗的产能储备，届时公司流感疫苗产能储备居国内第二。所以公司已经在销售渠道、销售团队及销售策略等方面提前做了充足的准备，过去几年也不断得到市场的检验。未来除做大做强国内市场外，公司也正在通过各种方式努力开拓进行海外市场，尝试产品出口，同步在海外市场做产品注册。

从我们目前与海外客户接触情况看，海外客户选择国内流感疫苗厂家重点关注公司的市场排名及产品安全性。

7、问：今年新毒株拿到了吗？什么时候可以实现批签发？

答：公司已拿到了全部新毒株，正抓紧组织生产，制剂产品生产检验合格后再报批签发，具体批签发时间应与往年正常年份行业时间差不多。

8、问：公司产品管线的研发进展如何？

答：公司产品管线主要围绕面向成人接种、市场空间大的传统疫苗的升级换代和创新疫苗的研发。

在传统疫苗升级换代方面，目前主要布局了狂犬、水痘、带疱三个品种，其中狂犬疫苗已完成 III 期临床，正在报审中，水痘、带疱疫苗力求早日开展临床；在创新疫苗方面，公司也在积极布局，未来会重点投入。

附件：

参会名单（排名不分先后）

序号	参会机构名称	序号	参会机构名称
1	国海富兰克林基金司	14	阳光资产
2	太平养老基金	15	中加基金
3	上海汐泰投资管理有限公司	16	民生加银基金
4	银华基金	17	新华基金
5	华夏基金	18	建信基金
6	泰康资产	19	泰康基金
7	广发基金	20	中加基金
8	华商基金	21	华夏久盈资产
9	天弘基金	22	信达澳亚基金
10	中金资管	23	方正证券
11	中金基金	24	东吴证券
12	人保养老基金	25	广发证券
13	宏利基金	26	