

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：2023-004

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 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 </p>
<p>参与单位名称 (排名不分先后)</p>	<p> 华安证券、首创证券、方正证券、西南证券、华创证券、兴业证券、国联证券、海通证券、中泰证券、申万证券、华西证券、西部证券、上海景领投资、圆信永丰基金、King tower Asset Management、东海基金、东吴基金、华融证券、汇添富基金、国华兴益保险资管、中银基金、博时基金、九泰基金、淡水泉投资管理、益和源资产、浙商基金、禾永投资、安信基金、北京以太星辰资产管理、中天国富证券（自营）、恒生前海、中信期货有限公司、华泰证券、上海保银、长城财富、景泰利丰、海富通基金、华安基金、大成基金、易方达基金、东方证券自营、中信建投证券、中泰证券研究所、鹤禧投资、中加基金、招商基金、高投管理、富国基金、东吴证券、进化论资产、国信证券、玖鹏、淡水泉、北京橡果资产、海南翎展私募、弘毅远方基金、上海盟洋投资、上证自营、深圳市尚诚资产、康曼德资本、太平基金、鹏扬基金、观合资产、富荣基金、上海睿扬投资、阳光资产管理、碧云银霞投资管理咨询、光大保德信、上海睿亿投资、广州玄甲私募、深圳正圆投资、华富基金、中信证券自营、中庚基金、富敦投资、长安基金、上海高毅资产管理、华安产业研究中心、拓璞基金、华夏基金、上海途灵、农银、浙商证券资产管理、弘毅远方基金、九泰基金、银华基金 </p>
<p>时间</p>	<p>2023年12月27日</p>
<p>上市公司接待人员 姓名</p>	<p>张杰（总裁）、顾高洪（高级副总裁）、刘艳（董事会秘书）</p>
<p>主要内容</p>	<p>Part 1.公司高管结合近期研发、营销及国际化布局等方面更新介绍：</p> <p>研发方面，公司创新药艾诺米替片和艾诺韦林片新适应症（“转换治疗经治获得病毒抑制的 HIV-1 感染者”）上市加速，目前已向国家药品监督管理局药品审评中心递交新适应症上市许可。公司紧跟国际主流用药趋势，为国内艾滋病感染者提供紧跟国际一线水平的治疗手段，布局的全新化学结构的人类免疫缺陷病毒（HIV）整合酶链转移抑制剂 ACC017 片境内生产药品注册临床试验申请获得受理。除此之外，公司针对 HIV 病毒生命周期不同阶段的治疗手段，力求满足国内艾滋病治疗升级的迫切需求，正在研发 HIV 治疗长效药物 ACC027，同时也在深度开发抗艾滋病在研管线，开展多替拉韦纳和达芦那韦仿制药研发，不断完善产品架构，打造系列抗艾产品。</p>

商业化方面，自 2023 年下半年，公司聘任张杰先生为公司总裁，同时担任公司首席执行官，并陆续引进分管 HIV 创新药商业化领域高级副总裁、市场总监、财务总监、HR 总监等。新管理团队调整之余，公司陆续启动营销团队调整和人员扩充，为明年的商业化加速推进奠定基础。

长期以来，国家医保部门始终高度关注艾滋病患者的用药需求。2023 年 12 月 13 日，艾迪药业自主研发的抗艾滋病新药艾诺米替片（复邦德®）顺利通过医保谈判，成功被纳入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2023 年）》；新一代非核苷类逆转酶抑制剂艾诺韦林片（艾邦德®）成功续约。其中，艾诺米替片医保支付标准：24.15 元(每片含艾诺韦林 0.15g, 拉米夫定 0.3g, 富马酸替诺福韦二吡呋酯 0.3g)，限定支付范围：限艾滋病病毒感染。艾诺韦林片维持原支付标准：8.58 元（75mg/片），限定支付范围由“适用于与核苷类抗逆转录病毒药物联合使用，治疗成人 HIV-1 感染初治患者”变更为“限艾滋病病毒感染”。艾诺韦林片和艾诺米替片成功进入 2023 年医保目录，对于控制 HIV 在中国的传播、强化国家公共卫生安全防控具有积极意义，也为国民提供了更加安全、有效的药物，为国内艾滋病感染者提供了一个国际同步的新选择，有效提高临床先进药物的可及性，显著降低患者的用药负担；有助于进一步提升患者生活质量、增加用药依从性，也将有利于进一步提升公司在抗 HIV 创新药细分领域的市场竞争力，对公司经营发展具有重要意义。

国际化布局方面，截至 2022 年底，估计有 3900 万名艾滋病毒感染者，其中三分之二（2560 万）在非洲区域。公司目前积极开展在尼日利亚、纳米比亚、坦桑尼亚、南非等地的注册筹备工作，目前与尼日利亚上市医药企业菲森（Fidson）药业已正式签署战略合作协议，与公共卫生基金会主席 Dr. Haufiku 进行合作洽谈等。

Part 2. Q&A:

问 1: HIV 商业化是明年重中之重，艾诺米替片首年进入医保的入院计划和院内上量策略？如何与进口药物竞争？

艾迪药业自主研发的抗艾滋病新药艾诺米替片（复邦德®）顺利通过医保谈判，结合医保报销的支付端优势，公司 2024 年计划覆盖目标医院 1100 家，针对医院规模、影响力及学术地位及 HIV 患者人数进行分级管理，划分为核心医院及基

层医院。医学、市场、销售三驾马车并驾齐驱，全力以赴，将具有一定规模、影响力和学术地位的医院作为核心医院，通过采用学术推广等多模式覆盖。另公司关注提升药物可及范围，业务下沉，逐级扩展到三四线城市与基层医院，陆续启动营销团队调整和人员扩充，为明年基层医院的商业化加速推进奠定基础。

产品竞争方面，艾诺米替片的III期临床试验方案为与进口原研药物整合酶抑制剂艾考恩丙替片（商品名：捷扶康®）开展的针对经治获得病毒抑制 HIV-1 感染者的阳性标准治疗头对头试验。由试验数据可以看出，复邦德®较捷扶康®对于经治 HIV 感染者有效性相当，且可以持久抑制病毒，对于经治 HIV 感染者在血脂、体重及尿酸等心血管代谢安全性指标方面具有优势。因此，对于满足国内血脂异常、肥胖的艾滋病患者群体有迫切需求。

问 2：公司 HIV 销售在各地区直营和招商模式的选择策略如何？

结合目前规划，2024 年营销团队划分 9 个区域直营，6 个区域招商。选择的依据主要是结合学术地位、市场潜力等情况综合评定，公司将学术地位较高、有一定市场潜力的区域自主直营管理，而相对较偏远、成立基础较弱的区域则采用招商模式。结合目前情况，该模式在部分区域已初见成效。

问 3：未来 HIV 药物医保及自费市场潜在空间及支付方式转变趋势如何？

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，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，约有 20 万-30 万患者在使用医保和自费药物，医保和自费支付比例也将逐步增长，主要原因为：1）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，患者支付能力提升；2）随着多种进口药物进入中国，患者对药物有了更多认识；3）因国家免费目录中多为仿制国外上市已久、作用机制相对老旧的药物，服用较长时间后，较大的副作用逐步体现出来；4）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。基于

以上原因，未来医保市场会放量。

问 4： 公司已上市 HIV 产品在各个指南共识中被提及和推荐的情况？

艾诺韦林片临床试验头对头依非韦伦，拥有显著的安全性优势，曾获 CDE 优先审评，同年被纳入《中国艾滋病诊疗指南（2021 版）》推荐。作为完整抗 HIV 方案，艾诺米替片三期临床试验头对头捷扶康（艾考恩丙替片）达到临床试验终点，显著提高患者心血管获益，艾诺米替片口服单片复方制剂的组合方案系国际国内抗 HIV 临床实践指南推荐的标准治疗方案。公司现阶段也在积极推动艾诺米替片进入 2024 版中国艾滋病诊疗指南。

问 5： 张杰总担任总裁以来，主要做了哪些方面的工作？

自 2023 年 3 月加入艾迪以来，张杰总裁凭借多年正大天晴的管理经验，结合公司定位和产品实际情况，采取一系列措施：1）二季度开始逐步调整抗 HIV 创新药商业化模式及销售策略，强化市场部职能，以学术引领销售为指引，通过采用学术推广及多模式覆盖，用药人数稳步增长；2）关注提升药物的可及范围，下沉业务逐级扩展到三四线城市与基层医院，帮助更多患者从创新药物中获益。以农村包围城市模式扩充营销团队人员，及时传递产品信息，及时给医务工作者提供优选的方案。3）以“降本增效”为重要目标，进一步降低药品的生产成本，特别是艾诺韦林片的生产成本，进一步为其商业化运作做充足的准备。下一阶段将以业绩可持续增长为首要目标，持续完善治理结构、运作规范、履行社会责任。

问 6： HIV 药物市场的商业化策略？如何组建一线团队和提升团队的执行力？

主要商业化策略如下：1）强化市场部功能，以学术引领销售为指引，通过采用学术推广及多模式覆盖，促进用药人数稳步增长；2 创新直营和招商相结合业务模式的有效探索；3）结合二八原则，聚焦重点核心医院，医学、市场、销售三驾马车重点关注核心医院；4）加快医院和药房的覆盖进度；5）打造专业的营销团队；6）精细化管理，对人员、客户、学术活动、新增患者等精细化管理，强化团队结果。

	<p>如何组建一线团队：1) 结合增长目标设定支持目标达成的组织架构，加快人员配置；2) 人员招募上选择行业内有一定经验、学习能力较强的人员，能在很短时间内应对市场；3) 实行区域经理制管理方式，加强中间力量建设；4) 强化新员工培训；5) 建立有效的个人激励和奖惩制度。</p> <p>提升执行力方面：执行力体现在执行的意愿+执行的能力，截止目前，已制定相应人员培训计划，以提高员工专业素养和能力，并将持续加强推进目标管理、过程管理，通过有效的制度和手段让员工达成业绩。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 28 日