

证券代码：688221

证券简称：前沿生物

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

活动类别	☑分析师会议
参与单位名称	国联民生证券、开源证券、华源证券、国泰海通证券、华泰证券、兴业证券、申万宏源、野村东方国际证券、东海证券、华龙证券、方正证券、东方证券、银河证券、江海证券、国金证券、广发证券、中泰证券、华西证券、平安证券、中天证券、中信建投、瑞银证券、中金公司、国盛医药、国海医药、招商医药、华鑫医药、浙商医药、东吴医药、嘉实基金、天弘基金、万家基金、鹏华基金、格林基金、东海基金、鑫元基金、财通基金、天治基金、国寿安保基金、嘉合基金、摩根基金、广发基金、华宝基金、先锋基金、华泰保兴基金、富安达基金、汇丰晋信基金、东方基金、同泰基金、德邦基金、宝盈基金、西部利得基金、长盛基金、宏利基金、恒生前海基金、博时基金、招商基金、蜂巢基金、长城基金、银华基金、英大基金、浦银安盛基金、安信基金、汇安基金、新华基金、大成基金、创金合信基金、兴证全球基金、易方达基金、富国基金、天风证券资管、野村东方国际证券资管、弘毅投资、世纪资本、科伦药业、路博迈、北大方正人寿、中银三星人寿、韩投信托、陆家嘴信托、亚太财险、宏利资产香港、平安养老险、大家资产、泰康资产、华泰资管、中山资管、富敦投资、信达澳亚基金、宏鼎财富、菁英时代
时间	2026年2月
上市公司接待人员	董事长兼总经理兼首席科学家谢东、首席商务官王昌进、副总兼董事会秘书高千雅、研发负责人、临床负责人
主要内容	<p>一、交易概述</p> <p>各位投资者朋友，大家下午好，非常感谢大家在百忙之中关注前沿生物本次与GSK的BD合作交易。此次合作的达成，是公司立足自身小核酸药物研发核心能力、推进全球化发展战略的重要成果，既体现了国际顶尖药企对公司研发能力及授权产品差异化竞争优势的认可，也与公司长期的战略布局高度契合。</p> <p>本次公司与GSK达成两款小核酸管线产品的全球独家授权合作，其中一款产品已进入IND申报阶段，一款为临床前候选药物。根据合作协议，公司将获得4000万美元首付款、1300万美元近期里程碑付款，以及最高9.5亿美元的开发、监管及商业化里程碑付款，两款产品上市后公司还将享有全球净销售额的分级特许权使用费。合作分工方面，基于产品当前研发阶段及双方优势，公司将负责其中一款产品的中国I期临床试验推进，以及另一款产品的IND申报支持性研究，GSK负责后续全球范围内的开发、注册及商业化工作。</p> <p>本次合作将带来首付款及里程碑付款，有效改善现金流与财务结构，为核心管线研发、技术平台升级提供资金支持，提升研发资源配置效率。未来，可按协议获得合作产品全球净销售额的分级特许权使用费，形成长期潜在收入来源，为股东创造持续</p>

价值。本次合作体现公司小核酸研发能力与平台价值获国际认可，借助 GSK 全球临床及商业化资源，加速管线价值国际化转化，为后续商业化与全球合作奠定基础。

公司后续会将本次合作的经验与资源反哺至核心管线开发和推进，力争推动更多优质管线实现出海。

后面我们就进入问答环节。基于公司与合作方之间的保密约定，对于部分涉密信息，我们可能无法逐一回应，敬请各位投资者理解与支持，谢谢大家。

二、投资者问答

Q1 跨国药企在合作谈判中，对小核酸管线/资产最关注的要点有哪些？

回复：跨国药企合作中最关注的核心要点，首先是战略协同性，即合作资产所属疾病领域能否对其现有管线形成有效补充；其次是资产本身的差异化优势与研发进度，即便产品处于早期阶段，扎实的研究数据、显著的差异化特征及行业领先的研发推进节奏，都是核心关注内容。同时，GSK 拥有高度专业的研发团队，在相关领域具备先进优势，我们也非常看重这一点，不仅体现 GSK 在生物医学研究层面，更涵盖其全球临床开发、商业化布局与全球化资源整合能力，双方高度契合、优势互补。

Q2 除管线协同与数据差异化外，GSK 对公司研发能力、团队的认可程度如何？合作产品后续新适应症拓展潜力如何？

回复：我们相信，GSK 团队具备高度的专业性与严谨性。我们无法替代合作方进行表述，但从 GSK 相关负责人在公开平台（如 LinkedIn）发布的信息可以看到，其 BD 高级副总裁曾表示，公司持续在全球范围内与顶尖创新企业寻求合作机会，非常高兴本次与前沿生物达成合作。这从侧面体现出，公司的创新能力、研发和质量体系、团队专业能力及知识产权布局，以及产品与 GSK 战略布局的高度协同性，得到了国际药企的认可。

同时，GSK 呼吸、免疫与炎症研发高级副总裁兼全球负责人表示：进一步强化了我们的免疫学管线，新增了两款具有潜在全球首创价值的寡核苷酸（小核酸）疗法，为改善多种肾病患者预后带来重要机遇。这些资产与我们聚焦平台技术和炎症驱动疾病的战略高度契合，我们期待与前沿生物携手推进其研发进程。

Q3 根据公司公开信息，目前布局的 FB7013、FB7011、FB7023、FB7033 等小核酸管线，临床推进的时间节点如何？后续重点管线的发展规划是什么，是否有 BD 计划？

回复：管线推进方面，FB7013 已提交中国 IND 申报，FB7011 处于临床前阶段，公司将按计划推进两款产品的临床前研究、IND 申报及中国境内临床工作。我们拥有多个具有明确差异化和开发前景的自研管线，覆盖代谢性疾病等重大领域。

例如，我们正在推进的 FB7023（针对动脉粥样硬化性心血管疾病，ASCVD）和 FB7033（针对代谢相关脂肪性肝炎，MASH）等项目，均基于创新的双靶点作用机制设计，旨在解决现有疗法的局限性，这些管线构成了公司后续发展的核心资产。FB7023、FB7033 目前处于临床前研究阶段，公司将积极推进药效、药学和安全性研究，计划通过参加各产品所属适应症的全球高规格学术会议发布数据、验证学术价值，提升产品影响力和国际关注度，并在适当时机与投资者进行分享与披露。

BD 合作方面，公司始终对合作接洽保持开放态度，本次与 GSK 的合作提升了公司品牌关注度，后续将基于每款产品临床价值与差异化优势分析，选择优质合作方开展深度洽谈，相关合作进展以公司公告为准。

Q4 两款合作产品之外，公司未来小核酸管线将重点布局哪些领域？布局思路与关键节点是什么？

回复：公司小核酸管线的布局核心思路，一是确保产品具备明确的差异化竞争优势，二是依托公司完整的研发体系，能够快速推进产品研发并获取关键数据。基于此，未来重点布局方向包括：第一，持续推进已公开的 FB7013、FB7011、FB7023、FB7033 四款管线，力争未来 1-2 年内获取 FB7013、FB7011 的人体临床数据，FB7023、FB7033 争取于 2026 年读出关键临床前数据，基于夯实的临床前研究，计划在 2027 年完成 IND 申报；第二，重点布局小核酸肝外靶点递送技术研发，依托公司多年技术积累，以产品开发为核心，在肝外具有高临床价值的靶点领域进行探索，力争未来 1-2 年内取得阶段性成果；第三，布局更多早期小核酸管线，聚焦具备潜在商业化优势的大适应症领域，丰富管线矩阵。

Q5 公司目前是否就其他在研项目与潜在合作伙伴展开 BD 洽谈？未来 BD 方面的规划是什么？

回复：公司始终对能够最大化项目价值、加速产品开发的战略合作保持开放态度，公司将围绕主营业务发展需求，积极寻求有利于提升公司核心竞争力的商业合作机会。目前相关事项均处于前期探讨阶段，尚未形成明确方案，亦无应披露而未披露的信息。未来公司的 BD 工作将坚持“科学驱动，数据先行”的原则，先将内部管线推进至关键临床前验证阶段，获取扎实的药效学等核心研究数据，再基于数据质量与科学进展，适时启动并推进相关项目的 BD 洽谈。同时，公司将持续参与国际顶级学术会议，加强学术交流与前沿技术对接，借助本次与 GSK 合作的经验与品牌效应，挖掘更多管线的全球合作机会，实现管线价值最大化。

Q6 公司从立项小核酸到达成 BD 合作的时间转化很快，在小核酸领域的立项逻辑、平台开发优势及核心能力是什么？

回复：公司早在数年前便聚焦小核酸赛道，核心是看好该领域的临床应用与市场前景，立项及平台开发的核心逻辑围绕两大维度展开。

一是始终聚焦产品的潜在临床价值与差异化竞争力，在管线立项时，重点评估产品在疗效、安全性、给药频率等方面相较于现有药物及其他在研药物是否具备显著差异化优势，同时考量适应症的市场空间与未满足的临床需求。

二是确保管线布局与公司内生能力高度契合，公司拥有 20 余年多肽药研发经验，尤其在长效递送技术方面的积累可在小核酸药物研发中复用，为公司快速切入小核酸领域、开展递送技术探索奠定了坚实基础。此外，公司通过艾可宁的成功研发，打造了从早期立项、非临床研究到药学、注册申报的完整研发体系，团队对新药研发全流程具备深刻理解与高效执行力，能够保障管线项目快速推进。我们也期待在不久的将来，能够与各位投资人分享公司在该领域取得的新进展与新成果。

Q7 公司为何选择在产品临床早期阶段进行全球权益授权，且将大中华区权益一并授权？

回复：公司在小核酸管线领域有多元布局，不同治疗领域的产品面临的竞争态势、适应症潜力存在差异，本次授权决策基于对合作方、产品及行业竞争的综合考量。GSK 在合作产品所属治疗领域拥有丰富的研发经验、专业的临床研发团队，且双方已建立紧密沟通机制，其全球开发与商业化能力能够以最高效率实现产品价值最大化。同时，合作产品具备潜在的多适应症开发可能，借助 GSK 全球资源，能够更快探索产品其他适应症的潜力，加速实现产品价值，这是公司选择在早期阶段进行全球权益授权的核心原因。

Q8 本次合作公司主导中国 I 期临床具有怎样的战略意义？相关费用如何承担？后续里程碑金额分配、临床推进时间节点是否有明确规划？公司 BD 项目的里程碑付款触发节点与确认结构是怎样的？

回复：本次合作分工系基于在研产品研发阶段，经双方团队充分沟通、协商一致确定。公司负责一款产品的中国 I 期临床试验及另一款产品的临床前研究，相关执行工作与费用均由公司自行承担；GSK 负责后续全球临床开发、注册及商业化，并依托其全球资源探索产品多适应症开发可能。

公司负责中国 I 期临床，一方面源于公司在国内具备成熟的临床研究经验，可高效推进项目进度，同时国内临床相较海外具备成本优势，有助于产品快速达成后续里程碑；另一方面，通过开展符合国际标准的早期临床研究，公司能够进一步积累小核酸药物开发经验，完善内部临床运营体系，并在项目关键科学决策中保持相应参与度与影响力。

里程碑具体金额分配因涉及双方保密约定暂无法披露，项目将按计划稳步推进，后续全球开发由 GSK 主导，公司将积极做好协同配合。

Q9 本次合作对我们未来的研发策略和管线立项产生了哪些影响？

回复：本次合作让我们更清晰地对标国际顶尖标准，也进一步坚定了公司的研发策略。第一，未来管线立项将更聚焦真正的临床差异化，专注解决未满足的临床需求，致力于研发 First-in-Class 或 Best-in-Class 产品，避免在拥挤赛道进行 Me-too 类重复研发；第二，新项目将充分发挥公司已建立的技术优势，如双靶点技术、递送技术，持续构建技术护城河并拓展应用边界，保障项目科学严谨性与可开发性，从源头提升研发成功率；第三，公司将以全球化视野开展项目立项，在初期即评估全球竞争力、自主开发能力、与合作潜力，以潜在临床价值为导向，为后续自主研发与合作奠定坚实条件。

Q10 公司在小核酸新药研发领域的核心竞争优势和差异化亮点？

回复：第一，公司具备鲜明的创新基因，并非单纯的 Biotech 研发型企业，而是构建了涵盖研发、临床、生产、商业化的全产业链体系，形成了具备综合竞争实力的研发驱动型创新药企业，这一完整体系布局，进一步强化了公司在产品立项决策、研发高效推进及成果价值转化方面的综合能力，为管线持续发展提供了坚实支撑。

第二，在小核酸管线立项上，公司始终以更优临床疗效和差异化竞争优势为核心导向，推出的双靶点等产品，均围绕这一核心目标展开。公司在靶点选择环节，注重对疾病发病机制的深度解析与精准把握，以追求更优临床疗效为核心，重点布局具备协同作用的双靶点产品及具有显著差异化优势的产品，形成了清晰、科学且可持续的研发逻辑，助力公司在小核酸领域构建长期竞争壁垒。

Q11 展望 2026 年及未来两年，公司的研发里程碑与战略蓝图是什么？公司短期及长期的战略布局是怎样的？

回复：2026 年及未来两年，公司将围绕现有业务板块与核心管线，推进多项研发里程碑，同时夯实长期发展基础。一是高端仿制药领域，两款分别面向美国、中国市场的产品，计划于未来两年内获批上市，为公司带来现金流支撑；二是 HIV 领域，持续推进差异化产品研发，力争推出 1 款新的创新药品种；三是小核酸领域，核心推进已公开的 FB7013、FB7011、FB7023、FB7033 四款管线，积极争取推动 FB7023/FB7033 中的一款完成 IND 申报，同时计划推进一款肝外递送相关早期产品达到 PCC 阶段；2027 年计划推动 1-2 款小核酸产品完成 IND 申报，更多肝外递送早期产品达到 PCC 阶段。此外，公司将同步布局更多未公开的小核酸早期管线，聚焦大适应症领域，同时持续深化肝外递送技术研发。

公司战略分为短期（3-5 年）与长期（5-10 年）两个维度。短期来看，将聚焦三大板块：一是深耕 HIV 主业，依托在该领域积累的研发团队、技术与人才优势，围绕差异化临床需求布局新产品，争取推进一款新的创新药早研产品进入 PCC 阶段；二是推进高端仿制药上市，弥补公司现金流，为创新研发提供支撑；三是重点布局小核酸创新药领域，同时探索与公司技术能力、产能布局具备协同性的新品种。长期来看，公司将根据自身发展阶段与全球创新药技术发展趋势，动态调整战略布局，核心目标是成为可持续发展、为股东持续创造价值的综合性生物制药企业。

Q12 公司是否拥有自主的小核酸递送技术，未来是否会作为研发重点？

回复：公司在布局小核酸管线的同时，始终将递送技术的自主研发作为核心能力建设重点。公司已针对一款递送系统申请专利并完成公开，同时也在其他具有丰富靶点的组织领域，开展递送技术的研究与探索。未来，小核酸递送技术尤其是肝外递送技术，将成为公司研发的重点方向，公司将持续加大研发投入，通过技术创新为管线拓展构建长期、可持续的技术竞争力。

Q13 本次 BD 交易是否意味着公司将转型为专注早期研发授权的“研发引擎”模式？未来小核酸领域的商业模式将如何演进？

回复：公司不会转型为单一的早期研发授权型企业，始终坚持以创新为核心，且目前拥有已上市创新药、即将上市的高端仿制药，能够为公司带来持续现金流，支撑研发创新。本次小核酸管线的 BD 合作，是公司管线价值实现的一种方式，而非商业模式的转型。

未来在小核酸领域，公司将采取灵活的商业模式，核心是打造产品的临床价值，并根据产品特点选择最优价值实现路径：一方面积极探索与国际药企的国际化合作，借助全球资源实现产品全球市场拓展；另一方面，对于与公司长期核心战略强关联、公司具备独特开发优势与能力的管线，将坚定保留主导权，自主推进研发与开发工作。

Q14 本次交易的财务结构是怎样的？对公司产生了哪些影响？

回复：本次交易采用“首付款+里程碑付款+分级销售提成”的行业通行财务结构，其中 4000 万美元首付款于合作协议生效后触发支付节点，1300 万美元近期里程碑付款将基于产品研发节点触发，后续还有最高 9.5 亿美元的开发、监管及商业化里程碑付款，以及产品上市后的全球净销售额分级特许权使用费。

	<p>本次交易对公司财务层面产生了积极且切实的影响。首付款直接增加公司现金流，为核心管线研发提供资金支撑；中长期的里程碑付款与销售提成，为公司提供可预期的收入来源，有望持续带来现金流。目前公司账面还有一定的现金储备，后续将把研发投入重点向小核酸领域倾斜，并根据产品竞争情况与差异化优势动态调整；同时随着公司两款高端仿制药后续在美国、中国获批上市，将进一步改善公司现金流与收入情况。此外，公司近年来持续推进降本增效，提升研发资金使用效率，助力公司在保持核心竞争力的同时，通过多元化收入实现营收增长。</p> <p>三、风险提示</p> <p>本次公司与 GSK 达成授权合作的两款产品均处于早期研发阶段，从后续临床前研究、临床试验开展、监管审批到商业化投产，整体研发周期较长、涉及环节较多，协议约定的里程碑付款及特许权使用费需以达成特定条件为前提。公司在研管线研发进度及申报上市产品相关安排均为当前目标与计划，最终实际进展情况以公司正式公告为准。敬请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 2 月