

证券代码：300009

证券简称：安科生物

安徽安科生物工程（集团）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司安科生物 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 13 日（星期三）15:00-17:00
地点	“安科生物投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：宋礼华先生 独立董事：刘光福先生 高级副总裁：姚建平先生 高级副总裁：盛海先生 副总裁：陆春燕女士 财务总监：汪永斌先生 董事会秘书：李坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 4 月 13 日下午 3:00-5:00 采用网络远程方式召开 2021 年度网上业绩说明会，就 2021 年度经营情况与投资者进行互动交流，经归类整理后，主要内容汇总如下：</p> <p>1、问：贵公司一直是我投资的对象，但投资多年，股价一直无法上涨，公司是否不受资金青睐，公司是否在这方面更透明化的支持公司股价。</p> <p>答：您好，感谢您的关注，客观说股价波动易受宏观经</p>

济、外部环境、行业政策及资本市场情绪等多重因素影响。上市公司应对股价变化的主要策略是保持自身增长：管理水平的增长、业绩的增长、竞争力的提升等，现阶段资本市场低迷，公司将更要坚持做好主业，做好经营管理、增强公司核心竞争力、推动公司可持续发展。公司自 2009 年上市以来，到 2021 年度公司销售收入年复合增长率为 22.46%，排除商誉减值影响，2009 年度-2021 年度净利润复合增长率为 23.53%；2009-2021 年度，公司连续 13 年分红，累计现金分红逾 14.10 亿元人民币，超出向社会融资（IPO 融资+发行股份再融资）实际募集资金的 1.43 倍。持续、健康、稳定的发展既回报了投资者，也提升了公司价值，未来公司将坚持持续增长的策略，不断回报投资者。谢谢！

2、问：安科生物管理层您们好，有看到贵公司 2021 财报显示中药产品销售占比近 30%，现在国家大力推广中药，贵公司都有哪些产品呢？未来的规划是怎么样呢？

答：您好，公司全资子公司余良卿公司是从事药品研制、生产、销售的现代中药生产的国家高新技术企业，是国家商务部认定的首批“中华老字号”企业。现有产品包括橡胶膏剂、合剂、颗粒剂、硬胶囊剂、酞剂、软膏剂、膏药、口服溶液剂、糖浆剂、膏滋等十种剂型三十多个品种，其中橡胶膏剂技术居于国内先进水平。同时，余良卿公司将聚焦透皮给药技术，推进在化学药物、透皮吸收等新型贴膏剂产品的研发及产业化，为公司参与未来市场竞争提供强有力的技术储备和发展后劲；此外，余良卿公司将瞄准大健康产品领域，目前也推出养生酒、大健康草本菁茶等在内的健康系列产品，后续将同步推动大健康产品业务的快速发展。谢谢！

3、问：请问公司是怎么看待高管低价减持行为的？

答：您好，公司管理层对公司未来发展充满信心，也很爱惜公司在资本市场形象，珍惜自己持有的公司股票，除非有刚性的资金需求才会减持公司股票。谢谢！

4、问：上海苏豪逸明下游没中标是因质量还是价格上无法和其他公司竞争而放弃的吗？

答：您好，据了解，苏豪逸明主要制剂客户是因集采价格不符合预期的原因放弃了省集采招标，谢谢！

5、问：宋总，您好：公司 2000 万剂生长激素报产批复后，产能有了质的跨越，对比长春高新的市场份额，公司的确是太低了，从适应症，产品质量（不含防腐剂）进入市场时间上，公司都有优势或者说是有自己的特点，现在产能也解决了。请问宋总，公司有信心有能力把市场份额做上去吗？有没有具体措施？谢谢。

答：您好，随着产能的满足，我们有信心逐渐提升份额，在产品研发，营销策略、专业推广、市场开拓、售后服务等方面加速加强，逐渐缩短与主要竞品的差距。谢谢！

6、问：获批的 2000 万支生长激素产能何时投产？什么时间能满产？今年能产生多少收益？抗肿瘤的药今年能获批吗？能产生多少收益？

答：您好，公司年产 2000 万支注射用人生长激素的新增生产线已正获得国家药品监督管理局批准生产，从而显著提升了公司人生长激素产能供给能力，公司注射用重组人 HER2 单克隆抗体上市许可申请已获得国家药品监督管理局受理，现完成国家局现场核查、GMP 符合性检查及相关临床核查和中检院的样品检验，目前相关审评审批工作正在进行中。产品销售及对公司业绩贡献程度具有不确定性，业绩情况敬请关注公司披露的定期报告，谢谢！

7、问：阅读了公司 2021 年年报。请问公司是否需要战

略转型，未来盈利点从生长素转型到单抗药？

答：您好，公司将继续深耕生物医药行业，聚焦主营产品，重视创新产品、创新技术的研发。聚焦主业，重点发展基因工程药物：以临床、市场为导向，不断优化、升级现有产品，加速推动已进入注册阶段的抗体药物，积极布局基因编辑、细胞免疫治疗等前沿技术，以精准医疗产业作为公司新的战略增长点，全面推动公司生物医药与精准医疗领域的共同发展。谢谢！

8、问：请问公司 2022 年是否还有扩张育高门诊的计划？

答：您好，感谢您的关注！公司今年会依据市场发展的需要继续开设新的育高门诊。谢谢！

9、问：针对注射用曲妥珠单抗药。2021 年年报显示，截至 2021 年 12 月 31 日，项目已完成，53.93%，预计至 2022 年 12 月 31 日项目可达到 100%完成。这是否可以确认该药在 2022 年无法进入市场销售，对公司 2022 年度业绩提升造成影响？

答：您好！HER2 已于 2021 年申报生产，目前已完成国家局现场核查、GMP 符合性检查及相关临床核查和中检院的样品检验等，有望在年内获批上市，但产品上市后需要一段时间的导入期，谢谢！

10、问：请问生长素集采以后公司的销售模式和销售队伍结构是否有相应的调整和转变？同时对销售费用是否有相应的影响？

答：您好！我们结合市场、产品、价格、患者和股东利益，价格主动做了一定幅度的降价，综合集采区域、报量、价格等因素，目前公司销售模式和销售架构暂没有调整，但销售策略会不断优化。因产品降价、新品推出，公司会积极进行市场推广，销售费用暂时没有大的影响。谢谢！

11、问：1000 万支（预充式）水针，200 万支（卡式瓶）水针建成报产是什么时间？

答：您好，公司年产 1000 万支人生长激素注射液（预充式）生产线及年产 200 万支人生长激素注射液（卡式瓶）生产线已经在建设过程中。公司也将根据市场需求合理规划、新建生产线，谢谢！

12、问：2021 年安科年报第 20 页第 4 部分主营业务分析中，其中营业收入构成按行业划分表格中，其它部分收入 63025693.29 元是具体哪些收入？是否包括控股子公司鑫华坤的安科丽产品收入？

答：您好！感谢关注。2021 年公司年报第 20 页第 4 部分主营业务分析中，其中营业收入构成按行业划分表格中，其它部分收入 63025693.29 元，是生物制品、中成药、化学合成药、原料药、技术服务之外的收入，具体包括化妆品、医疗服务、功能食品、房租等收入，其中，包括控股子公司鑫华坤的安科丽产品收入。谢谢！

13、问：请问控股子公司鑫华坤的安科丽产品年度收入增长百分比是多少？

答：您好，感谢您的关注！2021 年鑫华坤公司的安科丽产品收入同比 2020 年增长 10%左右！谢谢！

14、问：请问姚先生是否不看好公司发展，所以提前在去年减持大量股份？

答：您好！感谢您对公司及我本人的关注！本人在去年减持公司的股票的确是因为个人刚需及偿还债务的需要，不存在不看好公司的想法，相反而言，我对公司的未来发展充满信心！谢谢！

15、问：姚总，请问如果 her2 获批上市，公司对这个产品制定的销售目标是多少？或者说预计国内 her2 市场有多大？

答：您好，感谢您的关注！公司 HER2 产品的销售目标需根据实际获批时间及营销团队建设等多种因素确定。

谢谢！

16、问：姚总，请问新获批的 2000w 支生产线是否已经满产满销，如果没有，预计什么时候可以满产？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司新获批的生长激素生产线目前已投入正式生产，我们会根据市场需求制定科学的生产计划。谢谢！

17、问：本来 2021 年的业绩还可以，但作为公司管理层的你们不考虑股价不考虑投资者，说商誉计提就随便计提几个亿导致股价暴跌，是依据什么来计提？为什么不分几年计提来维稳股价？

答：您好！感谢关注。公司 2021 年度商誉减值的原因是：（1）苏豪逸明作为多肽原料药企业，报告期内由于其下游制剂客户集采弃标，导致其主营产品销售额下降。同时，由于原材料价格上涨、研发投入增加、环保投入增加、人力成本增加等因素，苏豪逸明成本费用不断增加。苏豪逸明的品种结构发生变化，公司产品毛利率出现下滑。因此，苏豪逸明 2021 年度经营业绩下滑，未达经营预期，其未来经营状况和盈利能力存在不确定性。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及相关会计政策规定，经过分析测试，公司判断因收购苏豪逸明形成的商誉存在减值迹象，公司聘请的具备相关专业资质的评估机构及审计机构进行评估和审计后确定本期苏豪逸明计提商誉减值准备和无形资产减值准备金额合计约为 1.1 亿元。（2）中德美联目前主营业务为法医 DNA 检测产品及配套的检测服务，报告期内受到疫情防控的影响，法医 DNA 检测业务活动开展滞后，同时，随着法医 DNA 检测市场竞争的不断加剧，其营业收入出

现下滑。加之中德美联管理成本、生产成本同比增长，影响了其营业利润。由于疫情阻断，其法医 DNA 海外市场拓展未达预期。在上述因素的影响下，中德美联 2021 年度经营业绩下滑，未达经营预期，其未来经营状况和盈利能力存在不确定性。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》及相关会计政策规定，经过分析测试，公司判断因收购中德美联形成的商誉存在减值迹象，公司聘请的具备相关专业资质的评估机构及审计机构进行评估和审计后确定本期计提商誉减值准备和无形资产减值准备金额合计为 2.1 亿元。计提商誉减值，是真实、准确、完整地信息披露的要求。谢谢！

18、问：2018 年开建的 2000 万支重组人生长激素 2022 年可达满产吗？

答：您好！生长激素这条新增生产线已于今年 3 月份获国家局批准，目前已正式投产，未来将根据销售需要安排相应生产计划。谢谢！

19、问：1、公司 PEG 化长效水针已处于申报生产的阶段，而公司预计 2022 年融合蛋白长效化生长激素申报临床，请问同样功效的产品公司采取二种不同技术路线的目的是什么？2、公司 PEG 化长效水针与金赛药业的同类产品有什么区别或优势，另外公司今年计划 PEG 化长效水针报产，若审批正常，请问公司长效水针何时能上市销售？

答：公司 PEG 化长效生长激素是一周注射一次，而融合蛋白长效生长激素可以达到更长的半衰期，未来在市场上的给药间隔不同，患者可以有不同的选择。公司 PEG 化长效水针与金赛药业的属于同类型产品。目前对于该品种正在进行报产前的全面准备工作，争取在较快的时间内获批上市销售。谢谢！

20、问：盛总您好，请问 2000 万产能获批后对于终端产品货量是否还有一定缺口？是否还要继续增加粉针产线？同时想问下即将上市的抗癌药目前团队构建情况如何。谢谢。

答：您好！随着产能的获批，现在缺口已经不大，当然未来随着销售的增长，可能还是有这个需求。根据曲妥珠单抗的预计上市时间，我们提前在组建团队，目前组建团队的工作在顺利进之中，谢谢！

21、问：你好，今年公司净利润那么少，企业还处在成长期，分红却很多，分红的额度比利润还多，是什么原因？

答：您好！感谢关注。今年公司利润下降的原因主要是计提了大额商誉减值的因素所致，但公司经营活动现金流一直保持很好的水平。公司一贯注重股东回报，2009-2021 年度，公司连续 13 年现金分红，累计现金分红逾 14.10 亿元人民币，超出向社会融资（IPO 融资+发行股份再融资）实际募集资金的 1.43 倍。持续、健康、稳定的发展既回报了投资者，也提升了公司价值。本次分红金额超过 2021 年度净利润的预案，也体现了公司管理层对公司未来发展的信心，谢谢！

22、问：长效水剂什么时候投产，活性比是多少？

答：您好，PEG 化长效生长激素商业化生产线已建设完成，目前正在积极开展相关验证工作，争取早日报产！同时公司也在积极推进另一款生长激素长效制剂，预期年内提交临床试验申请。谢谢！

23、问：赫赛汀仿制药的销售搭建情况，预计今年收入利润贡献。

答：您好！我们根据曲妥珠单抗预计的上市时间提前计划组建团队。目前销售团队的组建在按计划实施，产品

一旦上市即将开展销售。谢谢！

24、问：广东集采粉针开始供货的时间？

答：您好！广东集采的省份正在统一制定执行方案和细则，暂时还没有具体时间表，具体供货时间等联盟信息通知，谢谢！

25、问：公司是否涉及新冠特效药的生产研发环节？

答：您好！公司的重组人干扰素 α 2b“安达芬”系列制剂以及胸腺五肽原料药、胸腺法新原料药属于抗病毒、具有调节免疫能力的药品，其中， α -干扰素具有抗病毒、抗肿瘤和免疫调节作用，在自然情况下， α 干扰素（IFN α ）是人类应对病毒感染非常重要的免疫保护性细胞因子；而胸腺五肽、胸腺法新这两个的制剂产品也是强化免疫力的重要药物。公司其他针对新冠预防或检测的产品目前尚未对外披露，请关注公司后续相关公告。谢谢！

26、问：今年的全国疫情，对公司一季度的经营带来哪些影响？

答：您好！对经营情况的影响请详见2022年一季度报告及半年度报告。谢谢！

27、问：今年一季度疫情爆发，对入组人数是否会造成一些影响。

答：您好！今年一季度疫情爆发相对于2020年，持续时间长、区域广，客观上说，对医疗行业影响较大，疫情区域医院停止常规门诊诊疗，全力防疫。这对患者入组多少会有一定影响，但结合2020年经验，生长发育类疾病不是急性病，2020年4月彻底放开后各地门诊引来爆发性的患者人数，所以相信此轮疫情过来也会出现这种情况。谢谢！

28、问：本年度有哪些业务及新产品线对业绩有实质性

的增长作用？今年能够落地投产的新产品有哪些？

答：您好，感谢您对公司的关注！2022 年公司经营部门依然会不断克服市场竞争压力，持续推动在产主导产品的收入增长。根据目前已申请注册生产的产品情况看，顺利的话，公司研发的 HER2 单抗预计今年年内投产。谢谢！

29、问：请问公司产线现在利用率是否达到 100%？

答：您好！感谢您的关注！随着今年 3 月份新产线的获批，目前产能能满足公司销售需求。谢谢！

30、问：宋总您好！请您谈谈安科生物未来 5 至 10 年的发展规划，能否继续保持 20%以上的稳定增长？谢谢！

答：您好，公司自 2009 年上市以来，到 2021 年度公司销售收入年复合增长率为 22.46%，排除商誉减值影响，2009 年度-2021 年度净利润复合增长率为 23.53%；2009-2021 年度，公司连续 13 年分红，累计现金分红逾 14.10 亿元人民币，超出向社会融资（IPO 融资+发行股份再融资）实际募集资金的 1.43 倍。过去 10 年如此，未来 10 年可期。谢谢！

31、问：请问我司生长激素产品和长春高新有区别吗？还是同一成份？有什么优势？市场空间还有多大？

答：您好！所有生长激素厂家的主要成分没有区别，主要区别在于剂型、规格和用药频次等；现在产品虽然存在同质化，但还是有一定的差异化，比如适应症、用药频次、方便性等。按发病率计算每年增加的准患者人数和实际用药患者还有较大结余进入存量市场，所以存量市场还未到天花板，市场空间较大。谢谢！

32、问：如果获批，HER2 的年销售收入，大概能有多少？？谢谢！（今年大概能贡献多少利润？）

答：您好！2022 年 HER2 的销量取决于产品上市时间、

市场导入速度，公司已经在组建肿瘤销售团队，提前进行市场导入，尽量缩短导入时间，谢谢！

33、问：请问曲妥珠单抗是不是优先审评？

答：您好，HER2 已于 2021 年 8 月申报生产，目前已完成国家局现场核查、GMP 符合性检查及相关临床核查和中检院的样品检验等，CDE 也已开展相关技术审评工作。新法规实施后审评审批制度发生改变，已很大程度上优化审评时限。谢谢！

34、问：请问新获批的 2000w 支生产线是长效生长素吗？

答：您好！感谢您对公司的关注！公司 3 月份获批的生产线是 GH 粉针新增生产线。谢谢！

35、问：姚总您好，公司 her2 单抗报产审批到什么进度了，在哪可以查询申报进程。

答：您好，感谢您的关注！公司 HER2 产品已于 2021 年申报生产，目前已完成国家局现场核查、GMP 符合性检查及相关临床核查工作，同时也完成了中检院的样品检验工作。谢谢！

36、问：看 2021 年年报，企业营业收入从地区分布来看，华南地区略有增长，1.5 个百分点；而安徽是企业生产基地、机构所在地，比重却在下降，华北东北比重也有所下降。请问是什么原因呢？今年有采取什么措施吗？

答：您好！谢谢您的关注，企业营收各区域比重的变化主要原因是过去一年集团各板块产品在该区域营收增速不一，从而在年报中区域营收占比出现变化，谢谢！

37、问：盛总好，22 年一季度疫情影响严重，请问对比 21 年一季度公司生长激素终端销售是否有一定增长亦或是下滑？

答：您好！谢谢您的关注，22 年一季度经营情况

具体见 22 年一季度报，谢谢！

38、问：请问公司最新的仿制药目前药监局是发补，公司打算多久完成？

答：您好！猜测您可能关心的是公司的 HER2 品种的进展，该药是国内第二个曲妥珠单抗生物类似药申报上市品种，目前正在积极整理发补资料，争取早日提交！谢谢！

39、问：请问董事长，公司在肿瘤治疗方面的中远期规划如何，有哪些亮点和优势，谢谢。

答：您好！肿瘤领域作为公司战略布局的新增板块，注射用重组人 HER2 单克隆抗体（产品名称：注射用曲妥珠单抗）作为公司首款抗体产品，其上市许可申请已获得国家药品监督管理局受理，目前已完成国家局现场核查、GMP 符合性检查及相关临床核查和中检院的样品检验等，本品是国内第二个申报上市的曲妥珠单抗生物类似物产品，将为公司开拓抗肿瘤市场打响第一枪。作为公司抗肿瘤领域的第二款产业化单抗药物研发项目，准备申报上市许可的重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液以及已完成 I 期临床试验的重组抗 PD1 人源化单克隆抗体注射液对于进一步丰富公司抗肿瘤产品线、完善公司精准医疗的战略布局和提升核心竞争力产生积极影响。同时，公司也在积极布局双特异性抗体、ADC 等领域，进一步丰富精准医疗产品管线。谢谢！

40、问：您好，一季报有预告吗？

答：您好，公司 2022 年一季度生产经营情况正常，具体情况请关注后续披露的 2022 年第一季度报告，谢谢！

41、问：请问公司投资的微针项目现在进展情况如何？

答：您好，公司通过投资揽微医学，进行此给药技术的研发，取得阶段性结果后公司将及时公告，谢谢。

42、问：宋总您好，能否正面回答一下，现在国内外疫情大爆发，贵公司是否有对应产品销售或者研发呢？请详细回答一下，谢谢！

答：您好！公司的重组人干扰素 α 2b“安达芬”系列制剂以及胸腺五肽原料药、胸腺法新原料药属于抗病毒、具有调节免疫能力的药品，其中， α -干扰素具有抗病毒、抗肿瘤和免疫调节作用，在自然情况下， α 干扰素（IFN α ）是人类应对病毒感染非常重要的免疫保护性细胞因子；而胸腺五肽、胸腺法新这两个的制剂产品也是强化免疫力的重要药物。公司其他针对新冠预防或检测的产品目前尚未对外披露，请关注公司后续相关公告。谢谢！

43、问：2021年已经有分红计划，具体时间什么时候实施，已经确定了吗？

答：您好，将在股东大会审议通过后2个月内进行分红，也就是会在6月20日前完成分红。谢谢！

44、问：公司对未来有什么展望，主营收入产品项目会有什么变化吗？

答：您好，公司将聚焦主业，重点发展基因工程药物，在积极提升现有主营产品生物制品的市场份额的同时，加速推动已进入注册阶段的抗体药物，尽快实现产业化，积极布局基因编辑、细胞免疫治疗等前沿技术，以精准医疗产业作为公司新的战略增长点，全面推动公司生物医药与精准医疗领域的共同发展。谢谢！

45、问：想问一下检测试剂有无上市销售的可能性。

答：您好，关于新冠病毒检测试剂产品，公司正在研发中，若取得阶段性成果，公司将及时公告，请关注后续相关公告，谢谢！

46、问：你们电话号码是多少？

答：您好，公司设置了投资者热线电话（0551-65316867），并安排专人接听电话，对于公司的经营情况欢迎投资者咨询。谢谢

47、问：请问今年一季报相比去年一季报业绩能保持同比增幅吗？

答：您好！感谢关注。公司目前生产经营正常，一季报预约披露日期是2022年4月28日，敬请关注。谢谢！

48、问：董事长兼总裁宋礼华你好，你们上次股票回购计划全部完成了吗？对于我们小股名看你们的消息理解不通，谢谢！

答：您好，回购计划目前尚在进行中，谢谢。

49、问：宋总，您好！公司去年提出聚焦主业，然而市场环境和舆情变化确实是让人难以揣测，面对目前多变的环境和日益加大的竞争压力，个人感觉，除了主要友商外，联合赛尔和诺和同样不可小觑，在解决了困扰盛总多年的产能问题后，请问公司将如何面对市场的挑战，包括即将到来的单抗新品，作为公司全新的大品种，公司管理层（特别是研发及营销部门）是否有信心呢？干扰素和GH都是好赛道，希望公司能继续抓住机遇，有所作为，谢谢！

答：您好！谢谢您的关注，依据曲妥珠单抗上市的预计时间，已经开始组建销售团队，提前进行市场宣传和导入，同时公司其他单抗产品的临床和研发也在积极开展中，谢谢！

50、问：去年公司的水针销售情况？安苏萌粉针销量领先，请问销售部门如何看待新品种的销售潜力，在产品使用的便利性方面，您个人认为公司产品有没有需要改进的地方？顺祝商祺

答：您好！去年水剂销售还是取得较快增长，随着规格

	<p>的增加，水剂的适应患者大幅增加，竞争力进一步提高，与竞品相比，我们水剂有自己的优势，但竞品进入市场时间长，份额高，我们获得市场高份额占比还需要时间。水剂在规格方面还需要丰富一些。谢谢！</p> <p>51、问：公司是否后续会不会启动年轻管理层，让公司在后续市场更具备竞争力和挑战，投资安科生物多年，发现公司的各方面进度都不太如意，公司已经聚焦主业，后续会不会优化团队架构，去做出更好更佳的变化。</p> <p>答：答：您好，正如您所说，万物不变的是变化，面对各种变化，我们一直在思变。过去两三年，我们做了一些变革，变革的主要思想，就是收回拳头、收紧拳头，瞄准主业，不断突破，大家可以看到，我们取得一些成果，如新产品不断增加，业绩不断增长。未来我们还要变革，在人才引进、团队优化、工作效率、产品布局、子公司管理等方面不断突破自己。另外，万变不离其宗，面对各种变化，我们有颗不变的心，就是一心做好公司经营，保持公司稳定、健康、持续发展，唯有长期发展才能穿越周期，才能回报投资者、回报社会。谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年04月13日