

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：2022-007

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"/> 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国金证券、广东奶酪基金、国开证券、前海开源基金、巽升资管、中泰证券、五矿资本、青骊投资、红筹投资、泽泉投资、瞰道、坤易投资、源乘投资、沃金、冲积、睿远基金、天井、人保资产、德邦资管、海富通基金、泓澄、中欧基金、东亚前海证券自营、明河、博道基金、翎展基金、正心谷、归富、宏鼎财富、源峰基金、彤源投资、FranklinTempleton、野村证券、中域投资、东方马拉松投资管理
时间	2022年6月29日下午3:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长总裁宋礼华先生、高级副总裁姚建平先生、高级副总裁盛海先生、财务总监汪永斌先生、董事会秘书李坤先生、证券事务代表刘文惠女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书介绍公司基本情况：公司自2009年首批创业板上市以来，围绕生物医药主业，一直坚持健康、快速、可持续发展的经营理念，公司业绩逐年稳步增长，经统计，自IPO至今12年来，公司营业收入复合增长率为22.46%，排除商誉减值影响，公司归母净利润复合增长率为22.90%。

尽管受到疫情的影响，今年第 1 季度公司净利润仍然有 37% 的增长。未来公司将继续围绕这一发展理念，不断推出更多新产品上市，不断提升公司价值。值得一提的是 her2 单克隆抗体药物报产工作目前进展顺利，后面公司还将积极做好以 her2 单克隆抗体为代表的抗体药物的报产、扩产、销售等工作，努力使抗体药物成为公司新的利润增长点，提升公司的投资价值 and 抗风险能力。

接下来会议进入提问环节，公司与投资者就相关问题进行了沟通，记录如下：

问 1：广东省生长激素联盟集采的落地情况？

答：广东联盟集采还没有落地，也没有接到相关的通知。公司生长激素产品在联盟区域的销售仍和之前一样。即使广东联盟集采的政策落地，公司将在以量换价的基础上采取措施，积极提高产品的品牌影响力，提升对患者的服务水平，从而提高产品的渗透率，提升销售量，实现患者利益、公司利益、股东利益的最大化。综合来看，我们预计广东联盟集采对公司生长激素粉针的销售不会造成实质影响，同时由于水针的各个厂家在联盟集采区域站在同一起跑线进行推广，对公司生长激素水针的销售是一个很大的机遇。

目前看国家、地方集采的规则越来越科学，对企业的影响有利有弊，公司会根据集采政策做出相应的策略。

问 2：公司 PEG 长效生长激素的报产情况？为什么还要同时进行融合蛋白长效生长激素的研发？

答：公司于 2019 年完成 PEG 长效生长激素的临床试验，之后进行生产线的改造工作，目前生产线的改造工作已经完成，正在处于放样稳定性考察阶段，预计今年年底或者明年年初报产。

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，更好地提升患者的依从性。未来在市场上的给药间隔不同，患者可以有不同的选择。生长激素系列产品是公司重要品种，从市场竞争、产品储备的角度出发，公司同时进行融合蛋白长效生长激素的研发。

问 3：上半年新冠疫情对公司的影响如何？

答：今年一季度全国局部区域发生新冠疫情，对公司生长激素的销售影响不大，公司一季度净利润与去年同期相比增长 37.67%。二季度新冠疫情的发生，相对于过去两年，病毒的传播力更强，在个别地区持续时间长，明显感觉，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，这对生长激素产品患者入组多少会有一些影响。但 5、6 月份疫情逐步得到较好控制后，生长激素患者的入组有了明显的提升。结合过去两年经验，生长发育类疾病不是急性病，有些地区阶段性的疫情被控制后，该地区的门诊就诊人员会突然增加，所以相信此轮疫情结束后也会出现这种情况。针对暑期生长激素销售的旺季，公司已经做了充足的准备。

问 4：公司针对人生长激素注射液的相关销售策略如何？

答：公司生长激素产品（含注射液产品）目前是国内唯一获得特发性矮小适应症的产品，目前拥有 8 个适应症，在适应症具有一定优势。公司针对人生长激素注射液，2021 年新增了 2 种规格：6IU/2mg/0.6ml/支和 8IU/2.66mg/0.8ml/支。2021 年公司已经推出生长激素隐针注射装置，可以实现注射全程隐针，帮助患者缓解注射恐惧，且操作更轻松、更方便、更安全。公司安苏萌注水剂是国内现在唯一不含有防腐剂的生长激素注射液，使用更加安全，具有独特的产品优势。公司也进行相关的让利于患者的市场推广活动，提高人生长激素注射液在生长激素系列产品中的销售占比。尽管受到疫情

影响，公司 2022 年一季度生长激素注射液的销售情况仍要优于去年同期。

目前公司针对人生长激素注射液推出了比较新颖的销售政策，可以有效解决医生处方问题和患者由于体重增加造成的规格调配的问题。

公司经营目标是 2022 年人生长激素注射液的销售再上一个新的台阶。

在重点推广人生长激素注射液的策略方针的同时，公司仍然加强对注射用人生长激素的销售推广。

问 5、公司子公司上半年的经营情况如何？公司未来商誉减值的风险如何？

答：公司上半年各个子公司的经营状况都还不错。虽然苏豪逸明受到上海的疫情冲击较大，但五月份恢复生产以来，加班加点生产，很好地完成了之前签订的订单。中德美联上半年也受到疫情一定的影响，由于政府全力防疫，中德美联检测等工作无法正常开展，部分中标项目无法正常落地，但疫情控制后，中德美联也是全力开展工作。为了更好地推进现代中药业务板块未来在资本市场的发展，激励余良卿药业的经营管理层及核心员工，公司正在积极推进余良卿的股改工作。

经过 2019 年和 2021 年两次商誉减值，目前公司资产负债表里的商誉账面价值不足 6000 万人民币。公司在《2021 年度报告》中未提示 2022 年度存在商誉减值的风险，原因是目前公司预计 2022 年度集团公司进行商誉减值的风险较低，不足以对投资者进行风险提示，具体的投资风险请投资者关注定期报告中的风险提示内容。

问 6、公司未来的发展战略如何？

答：公司坚持以生物医药为主，兼顾中成药、化学合成药、多肽原料药、基因检测、精准医疗等板块的发展，打造

	<p>围绕生物医药的多渠道业务协同发展的战略。</p> <p>生物医药：现有的干扰素、生长激素等产品，公司会保持现有优势，根据市场的需要，不断进行研发升级，为公司持续贡献业绩。对于生长激素，公司一定会进行深挖，做精做细，继续努力丰富生长激素产品的剂型、规格、新品。</p> <p>肿瘤领域是公司战略布局的新增板块，我们力争将其打造成一个保障公司业绩增长的新的动力中心。注射用重组人HER2 单克隆抗体（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。</p> <p>公司也会有选择性的和高校、研究机构、有实力的企业合作，布局新的生物技术，提升公司的竞争力。如近期我们和中国科技大学的团队合作，借此布局了 mRNA 药物技术平台。</p> <p>现代中药作为独立的板块，公司正在完成其基本面的建设，推动其在资本市场的发展。其他的经营板块，公司也力争成熟一块，打造一块。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 30 日