

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	广发医药、方正证券、汇添富基金、禹田资本、源乘投资、国泰君安、安信基金、正圆投资、蜂巢基金、睿郡资产、中欧基金、华泰柏瑞、世纪长河、上汽顾臻资管、寻常投资、中信建投、晟盟资管、东方证券、天治基金、嘉实基金、华泰资管、明河投资、浙商财产保险、名禹资产管理、中信证券、红土创新基金、中泰资管、兴合基金、华泰证券、中国人保资产管理、博时基金、红塔红土基金、银华基金、昊青资产管理、海通医药、盛宇股权投资基金、廪实私募基金、廪实私募基金、玄元私募基金、平安基金、合道资产、中邮基金、和谐汇一资产管理、申万宏源、平安基金、鼎锋资产管理、国海证券、西南证券资管、PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED、森锦投资、永赢基金、熙山资本、奶酪投资基金、霍金引力基金、进门财经、西南证券自营、兴业证券、长城财富资产管理、亚洲红马投资集团、东吴医药、东吴资管、民生证券
时间	2023年3月28日上午10:00
地点	电话会议、现场接待

上市公司接待人员姓名	公司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	<p>首先，公司财务总监汪永斌先生介绍 2022 年公司经营情况：2022 年度，公司实现营业收入 23.31 亿元，比去年同期增长 7.48%；公司净利润 7.38 亿元，比去年同期增长 262.72%；归属于上市公司股东的净利润为 7.03 亿元，比上年同期增长 240.38%；扣非后归属于母公司所有者的净利润为 6.42 亿元，比去年同期增长 306.79%。2022 年公司经营活动产生的现金流净额接近 7 亿元，比上年同期增长 18%；每股收益为 0.43 元，加权平均资产收益率为 23.82%。公司在 2022 年取得了较好的经营业绩，公司的资产总额也同比增长了近 16%，达到了 42.55 亿元。归母净资产为 32.09 亿元，同比增长了 15.14%，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：</p> <p>问 1：公司 2023 年对生长激素销售的展望？</p> <p>答：2022 年，外部环境变化对各地医院的门诊诊疗秩序以及患者就医的数量，都造成了比较大的影响。但按照公司过去两年的经验，待恢复常态以后，门诊量会有一个快速的增长，目前从市场的反馈看，也符合我们的预期。自 2023 年年初开始，各地的医院门诊开始恢复正常的诊疗状态，新患入组和销售收入都保持着良好的增长态势，市场需求也在逐步释放。所以我们对 2023 年生长激素的销售有着比较乐观的预期。</p> <p>问 2：公司 2022 年生长激素的营收占比以及人生长激素注射液占生长激素系列产品的营收占比？</p> <p>答：2022 年度公司基因工程药的销售收入约为 15.01 亿元，其中生长激素占整个营收的比重不到 70%。目前人生长</p>

激素注射液占整个生长激素的销售收入约为 20%。

问 3：公司目前对于生长激素的销售策略如何？

答：公司经营目标是 2023 年人生长激素注射液的销售再上一个新的台阶。公司会不断优化产品销售结构，继续提升人生长激素注射液在整个生长激素系列产品的销售占比，以人生长激素注射液不含防腐剂作为品牌优势，不断加强市场推广，继续保持其销售的增长势头。在重点推广人生长激素注射液的同时，公司持续拓展注射用人生长激素的市场份额。

问 4：公司对于干扰素的销售策略如何？

答：首先，加强干扰素销售团队的建设。公司于 2023 年初专门成立了生殖及抗病毒事业部，集中资源深耕该细分领域；其次，继续推动干扰素产品的新产能建设，保障干扰素产品的市场供应；最后，积极推进干扰素新产品研发及适应症升级。公司人干扰素 $\alpha 2b$ 喷雾剂用于治疗由病毒感染引起的儿童疱疹性咽峡炎的临床试验已完成 I 期临床研究，目前正在开展 II 期临床试验。

问 5、中药相关政策的出台是否会对安科余良卿的销售有所改善？安科余良卿的未来发展目标如何？

答：安科余良卿目前处在持续增长阶段。首先，2022 年下半年开始，通过组建自营团队提高市场覆盖率，营销改革已经初见成效，未来公司将进一步巩固相关工作，包括营销模式调整以及市场进一步下沉。其次，安科余良卿加强产学研合作，目前与高校和相关研发机构展开研发合作，以透皮吸收给药技术平台为基础，不断丰富安科余良卿外用贴膏市场的产品管线，以提升市场竞争力。第三，安科余良卿不断挖掘现有产品市场潜力，同时积极开发系列中药健康食品和功能食品，拓展新业务市场。最后，2022 年公司对安科余良卿管理层实施了内部股权激励，安科余良卿管理层的积极

	<p>性得以充分提升，未来也不排除将借力资本市场推动安科余良卿高质量发展。</p> <p>问 6、生长激素新患的入组情况以及平均用药时长？</p> <p>答：2022 年受外部环境影响，各地医院门诊的诊疗受到一定影响。公司 2022 年克服种种不利因素，生长激素的新患保持增长，同比增速高于行业平均水平。2022 年度，儿科患者使用生长激素的平均用药时长已超过 400 天。</p> <p>问 7：2022 年，公司全资子公司苏豪逸明经营状况改善明显的原因？</p> <p>答：首先，2022 年苏豪逸明在各种不利因素的影响下，仍坚持生产，保障市场供应。其次，面对多肽制剂药物的多轮集采，苏豪逸明提出“拥抱集采”的策略，和制剂客户紧密的沟通，达成战略合作，通过升级原料药产品质量、保障供货及时性，以及提升服务质量，保证合作客户能以相对合理的价格中标，实现互惠双赢。其次，苏豪逸明积极推进新厂房建设，提升现有产能，满足未来市场需求。最后，苏豪逸明继续加强新产品的研发工作，缩宫素原料药的国内获批上市，为苏豪逸明提供新的利润增长点；此外，苏豪逸明积极进行新产品和多肽制剂药物的研发工作。</p> <p>公司高级副总裁姚建平先生对本次会议进行总结：公司自上市以来，一直保持着稳定、健康、较快发展的态势。公司依然会秉持自身的发展理念，坚守发展战略，坚守主业，扎实推进各项工作。公司不断的扩充各个主营产品的产能，以满足市场需求，从生产、研发、销售以及内部管理各个层面出发，竭尽全力地推动公司的高质量发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 28 日