

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：2022-009

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	德邦证券、方正证券、国金医药、知合私募、阳光保险、华富基金、博时基金、巽升资管、中信期货、中域投资、奶酪投资、正心谷、安信基金、鹏扬基金、辰翔投资、久阳润泉、趣时资管、盛宇资产、华融自营、东吴证券、彤源投资、华泰证券、蓝晶资本、长春证券、凯石投资、森锦投资、海通证券、景领投资、景泰利丰、信达证券、熙山资本、前海开源基金、锦天成、华富基金、银杏全球、鼎锋投资、华融基金、天井、协囤投资、大家投资、长城财富资管、五地投资、国融基金、茂典投资、汇安基金、通用技术、交银康联、华泰资管、天虫资管、国华人寿保险、天弘基金、东方高、招商基金、中信保诚资管、中国人寿养老保险、西南证券
时间	2022年10月26日上午10:00
地点	电话会议
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、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、证券事务代表刘文惠女士
投资者关系活动	公司财务总监汪永斌先生介绍 2022 年前三季度公司经

主要内容介绍

营情况：公司管理层在董事会的领导下，围绕既定发展战略稳步推进各项工作落地实施，聚焦主业，公司主营业务持续快速增长，其他业务也稳步增长，业绩保持增长态势。2022年前三季度，公司实现营业总收入 17.07 亿元，比去年同期增长 10.29%；归属于母公司所有者的净利润为 5.94 亿元，比去年同期增长 38.41%；扣非净利润为 5.64 亿元，比去年同期增长了 38.16%。经营活动现金流为 4.42 亿元，比去年同期增长了 9.97%。前三季度基本每股收益为 0.36 元，比去年同期增长 38.46%。营业收入分季度来分析，公司第一季度实现营业收入 5.33 亿元，第二季度实现营业收入 5.47 亿元，第三季度实现营业收入 6.26 亿元，每个季度都实现了稳步的上升。归母净利润分季度来分析，公司第一季度实现了 1.73 亿元，第二季度实现了 1.72 亿元，第三季度实现了 2.50 亿元。各子公司前三季度也取得了不错的业绩，实现了利润的增长，总体来看公司主要利润的来源还是母公司生物制品的销售增长。

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，问答内容整理如下：

问 1：公司生长激素产品的销售收入、新患入组情况如何？疫情是否对生长激素的销售造成了影响？全年的目标是多少？人生长激素注射液在生长激素系列产品中的销售占比是多少？

答：疫情对生长激素的销售增速造成了一定的影响，这个影响是整个行业都面临的问题，尤其是上半年，以上海为主的疫情区域，包括之后的广东、安徽、江西、四川等地的疫情，以及三季度以来，散发的疫情状态都对生长激素的销售造成了不同程度的影响。但公司预计全年生长激素的销售增速仍能达到年初既定目标。

新患入组也是受到了疫情的影响，但只是暂时性的诊疗

行为遇到了困难，患者不会减少，只是延后了诊疗的时间。

由于人生长激素注射液在生长激素系列产品中的销售占比持续提高，在新患入组增速受到疫情影响的情况下，生长激素系列产品的销售收入仍可以保持相对较好的增长，目前人生长激素注射液在生长激素系列产品中的销售占比与年初相比已经有了大幅增长。

问 2：公司实施第三期限限制性股票激励计划的目标设定以及主要考虑因素是什么？

答：此次股权激励，公司设计了 5 年的考核期，对不同业务条线设置了不同的考核标准，其中前 3 年是对现有业务的考核，3 年+2 年的考核期是针对未来肿瘤业务的考核。曲妥珠单抗目前在审批的最后阶段，预计明年会对公司产生收入和利润的贡献，所以在 5 年的考核期范围内，公司对肿瘤事业部和肿瘤业务做了单独的考核指标，这样几年下来，希望肿瘤药品能成为公司新的增长点。

总的来说，股权激励考核期内，第三个考核年度公司的净利润水平达到 10 亿元，到 5 年考核期结束，公司的净利润水平达到 14 亿元左右。这个业绩指标一方面是对投资者提供未来公司经营业绩指引，另一方面也是对公司的员工、公司管理层制定的业绩要求。目前来看，今年的股权激励考核指标完成度还是比较好的，我们希望未来几年都可以超额完成业绩考核指标。

问 3：公司肿瘤药物曲妥珠单抗的商业化团队建设的进程如何？其他肿瘤药物的研发进展如何？

答：结合曲妥珠单抗上市的预期进程，公司从去年底就开始了商业化团队的建设。前期主要从内部职能、支持部门的搭建开始，到今年一二季度开始搭建重点区域的销售团队。目前管理架构、管理团队、运营团队、市场团队、医学

团队、商务团队等团队都已经搭建完成，一线销售代表团队的搭建工作也正在有条不紊地进行中。此外，公司在肿瘤药物商业化团队的建设中，采取内外结合的方式，不仅仅是招聘外部的精英人才，也有公司一部分管理、销售、学术医学的员工转岗进入了肿瘤药物的商业化团队，这样对于企业的价值观，对于企业文化可以有一个更好地传播和沉淀，同时内外结合的方式，也让这个团队可以更加稳定，配合更加默契。整体来说，曲妥珠单抗目前的市场潜力还是大于产能的，公司对其未来的销售十分看好。

从肿瘤药物研发布局分析，目前公司肿瘤药物在临床注册阶段的有 5 个单抗药物。除了进度最快的曲妥珠单抗，第二个是重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液，已经完成第 III 期临床试验病例入组工作，目前该产品已经进入报产准备阶段，包括生产线的验证、申报资料的准备、临床中心的数据收集关闭等。第三个是重组抗 PD1 人源化单克隆抗体注射液，目前已完成 I 期临床试验，正在准备向 CDE 提交联合用药申请。第四个是一项创新型抗 HER2 单克隆抗体“HuA21 注射液”，目前已完成临床试验方案规定的剂量爬坡，并加速推进相关临床试验。同时，该抗体新药与注射用曲妥珠单抗联合用药已获临床试验默示许可，该研究旨在初步评估 HuA21 联合注射用曲妥珠单抗、化疗药治疗 HER2 阳性多种特定晚期恶性实体瘤患者的抗肿瘤疗效。第五个就是 1 类创新药“ZG033 注射液”，已正式启动临床试验，并完成首例受试者入组，且 PD-L1/4-1BB 双特异性抗体“HK010 注射液”临床试验申请已获得受理。

最后公司高级副总裁姚建平先生总结：

公司持续加强科技创新、稳步推进高质量发展，力争早日实现第二个百亿安科目标。

第一，公司积极落实聚焦主业的战略方针，一方面不断

	<p>挖掘现有基因工程药物潜力，不断升级生长激素系列产品、干扰素系列产品，从临床价值看这两个产品市场空间依然巨大。另一方面持续推动创新单克隆抗体研发同时，积极布局双抗药物（包括一些新的靶点）、ADC 药物等，形成公司新的核心竞争力。</p> <p>第二，从集团的业务整体发展看，公司经营业绩上呈现出聚焦主业带来的成果，基因工程药物一直保持着良好的发展态势，稳步推进高质量发展。各子公司也在积极梳理各自业务，前三季度都取得了不错的业绩，实现利润的增长。未来公司还要对子公司不断进行改革，激发子公司活力。</p> <p>第三，公司的产能建设也在不断强化和加强投入。首先北区的生产线建设正在如火如荼的建设中，未来 1-2 年公司生长激素系列产品和曲妥珠单抗的产能可以得到较大的释放，为今后营业收入水平的提高、市场占有率的提升奠定良好的基础；其次，公司东区即将开工建设，为未来公司多品种特别是核心战略品种的产能扩充，提供了一个非常有力的保证，为我们稳步推进高质量发展，实现第二个百亿目标做好了充分的准备。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 27 日