

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：2026-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者现场及网上提问	
时间	2026年5月21日 15:00-17:00	
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> ） “云访谈”栏目	
上市公司接待人员姓名	高级副总裁姚建平先生，独立董事姚禄仕先生，董事、董事会秘书李坤先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者就相关问题进行了沟通，整理如下：</p> <p><b>问 1、公司有没有针对人口老龄化的布局？</b></p> <p>答：公司已提前结合人口老龄化发展趋势推进产业布局转型，持续丰富适配中老年群体需求的产品矩阵，重点围绕肿瘤药物、自免药物及相关赛道进行规划。其中：肿瘤药产品覆盖单抗、双抗、ADC 药物等，公司也开发了多款治疗自免性疾病的创新药物，目前还在实验阶段。公司现有产品中中成药贴膏等产品主要使用人群也是中老年人。</p> <p><b>问 2、随着生长激素纳入集采范围的扩大，公司如何调整营销策略以降低对单一产品（如注射用重组人生长激素）</b></p>	

的依赖？在合规要求日益严格的背景下，公司在儿科及生殖领域的学术推广模式做了哪些优化？

答：面对集采范围持续扩容的行业形势，公司主动调整整体营销策略，通过持续丰富产品管线，大力培育第二、第三增长曲线产品，切实降低公司对单一产品的经营依赖，提高核心竞争力，降低运营风险。

公司始终将合规经营作为发展根本，长期坚守行业监管底线与各项经营准则。公司近期聘任袁春先生全面统筹销售体系建设，将推动公司学术推广工作向合规化、专业化、系统化方向升级，在国家监管趋严的背景下，持续提升推广质效，推动市场经营工作稳健、有序开展。

**问 3、2024 年公司主要业务板块销售收入出现下滑，导致业绩不及预期。请问造成老产品销售疲软的核心原因是集采影响、市场竞争还是内部营销调整？针对主导产品的下滑，今年采取了哪些具体的止损措施？**

答：公司 2024 年度主要业务板块销售收入出现下滑已经在 2024 年度报告的业绩驱动因素中进行了分析，主要是新患增速下降、产品降价、行业竞争加剧等多重因素叠加所致。

面对主要产品销售承压的局面，公司将进一步调整产品结构，提高高附加值产品收入占比，加速推进曲妥珠单抗（安赛汀）、中成药、化学药产品销售，调整销售策略，加大学术推广力度，2025 年度公司营业收入和净利润已经实现了双增长。

2026 年度市场竞争压力依然较大，公司一方面加大原有产品的市场推广力度，另一方面继续推动创新药曲妥珠单抗（安赛汀）、隆培生长激素、生殖领域长效 FSH 等新品放量与市场渗透，快速形成新的业绩增长点；通过精细化管理与资源优化配置，稳固经营基本面，力争保持公司稳定发展的

	<p>态势。</p> <p><b>问 4、公司体内 CAR-T 领域现阶段的进展。另外我关注到公司近期联席 CEO 聘任，此次人事调整主要出于哪些考量，后续将重点统筹推进哪些经营管理工作？</b></p> <p>答：公司在 In vivo CAR-T 领域进行了双平台布局，进度国内靠前。其中，博生吉的 LV009 注射液（CD19 体内 CAR-T），采用创新体内慢病毒转染技术，目前已进入 IIT 临床阶段，安全性得到了有效验证，相关的疗效情况需要等待后续的 IIT 数据。阿法纳 In vivo CAR-T（LNP 递送）：采用纳米递送技术，已进入 IIT 临床，主要覆盖自免疾病、移植物抗宿主病等领域，从目前的数据来看，效果明显，安全性也得到了验证。</p> <p>公司先后引进联席 CEO 兼首席科学官窦昌林博士、联席 CEO 兼首席商务官袁春先生两位核心高管，形成“研发+商业化”双核驱动，是公司战略升级的关键举措。窦昌林博士专注前沿技术研发、管线布局与创新成果转化，提升公司研发效率，打造创新药技术开发平台；袁春先生统筹市场经营、营销体系搭建，推动适合公司战略规划产品的引进落地，通过践行“一流的产品力、一流的准入力、一流的营销力、一流的运营力”的“四力营销”理念，打造合规的、专业的、系统的具有影响力的营销团队。两人各司其职，协同发力，共同助推公司创新研发与市场经营协同并进，实现公司高质量发展。公司会努力向前，争取早日实现“突破创新，十年百亿”的目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 24 日