

证券代码：300122

证券简称：智飞生物

重庆智飞生物制品股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 线上电话会议
参与单位名称及人员姓名	参加智飞生物 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 9 日（星期五）
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长 蒋仁生 董事、副总裁、财务总监 李振敬 董事、副总裁、董事会秘书 秦菲 独立董事 袁林
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2024 年度营业收入、净利润出现大幅度下降，请问是什么原因导致的？同时截至今年第一季度报告，公司已连续三个季度出现亏损，公司是否采取了应对措施？公司业绩何时能出现拐点？ 答：从公司总体经营情况看，公司当前确实遇到了经营困难。自去年二季度开始，公司业绩下降明显，HPV 等核心产品销量大幅度下降，同时各项财务指标出现较大波动。一方面，经济周期性及结构性变化、行业调整以及疫苗犹豫增加等因素对民众接种意愿影响较大。另一方面，尽管公司在 2023 年已经开始积极寻

	找新的商业机会，主动寻找新的业绩增长点推动公司实现业务转型。但是，公司对宏观情况变化、行业调整、新业务开拓进度等的研判存在预判偏差，导致经营效益偏离预期目标。 从去年二季度起，公司已采取各项应对措施，努力降低相关经营风险。首先，公司与合作方积极沟通，携手共同应对市场变化，深化长远互信合作。其次，针对市场变化，公司持续调整推广政策、创新推广模式，加大线上、线下相结合的疾病科普、疫苗接种宣传，提高民众对疾病预防的知晓率，促进提升民众接种意愿。公司进一步强化产品库存管理，制定各项推广促进政策，调动员工积极性，持续开展“去库存”工作。最后，公司加强风险控制，关注应收账款账龄的变化情况，对账龄较长的应收账款进行专项管理，并持续与各地疾控中心等部门沟通，以促进应收账款回款。 二、当前公司面临较大的风险与压力，2025 年公司如何稳住经营？管理层如何带领公司穿越行业寒冬？ 答：公司要直面问题、解决问题、化解风险，2025 年的核心工作是“去库存、收回款、降负债”，化解经营风险。今年以来，公司已通过优化销售政策、积极参加各地疾控中心开展的惠民项目、加强 HPV 疫苗男性适应症的科普宣传等方式方法，进一步激发团队积极性，促进产品销售推广。同时，截至今年一季度末，公司应收账款规模降至 146 亿，公司将持续关注应收账款账龄变化情况，推动应收账款回收，降低公司经营风险。 公司将多措并举，穿越行业周期。第一，加强思想凝聚力，公司上下团结一心，共渡难关。公司将继续优化经营管理策略，增强降本增效意识，提高市场销售效率。第二，公司要进一步聚焦自主创新与自研产品，加速推进自主产品上市。在“防未病”
--	--

	领域，公司四价流感疫苗已经获批；人二倍体狂犬疫苗申报上市已经获得受理；15 价肺炎结合疫苗、四价流脑结合疫苗已经获得临床试验总结报告，公司正在加快自主产品的上市节奏。在“治已病”领域，宸安生物的利拉鲁肽注射液正处于上市申报阶段；司美格鲁肽（降糖）、德谷胰岛素已经完成临床试验；司美格鲁肽（减重）已经完成三期临床入组。第三，公司持续强化与合作方的磋商，根据市场变化、产品推广开展的实际情况，与合作方保持动态沟通，预判风险，携手共同应对挑战。第四，公司积极践行国际化战略，拓展海外市场。公司要主动推进产品出口，现有产品加快国际注册。去年以来，公司结核诊断试剂宜卡正式在印尼获批上市，在中国澳门获批使用，并在巴基斯坦、菲律宾等结核高负担国家开展注册工作。公司加速创新产品开展国际临床，拓宽国际化布局。公司的创新产品双价痢疾结合疫苗、26 价肺炎结合疫苗均在积极推进国际临床，为将来在更多国家和地区上市做好准备。 三、公司当前现金流已面临较大压力，短期借款增加、应收账款账龄增长、存货高企，公司如何化解这些经营风险？是否已做好了应对准备？ 答：公司持续加强应收账款管理。根据今年一季报的数据，整体规模有一定下降，但是受行业大环境影响，目前公司应收账款周转天数较去年同期有所延长。公司已严格按照国家会计政策计提了减值，以确保公司在未来可能发生坏账损失前做好准备，降低财务风险。公司将持续关注各地化债政策及其执行情况，强化回款考核，降低呆坏账发生的风险。 2024 年公司存货增长源于公司主要产品的销售减少导致。公司存货主要包括原材料、在产品及库存商品等，其中占比较大
--	---

	的为公司代理的进口产品。公司将通过与合作方积极磋商，降低代理产品采购量、强化市场推广宣传工作，提升民众的接种意识等一系列措施降低公司存货风险。同时，公司持续关注存货有效期、存货周转率等关键指标的变动情况，加强产品库存管理，严格按照会计准则的相关要求进行会计处理，具体以经审计机构审计数据为准。 当前公司短期借款增长主要是为了保障公司正常生产经营。面对当前经营情况的严峻考验，公司加强对各业务的审视，抓好去库存、收回款、化负债、控费用、降杠杆等一系列工作，平衡经营、投资与筹资，维持稳健的财务状况。公司将继续加强与银行等金融机构的沟通交流，用好用足政府出台的一系列有利于化解风险的融资工具，逐步优化公司的债务结构。 四、公司近年来股价持续下行，投资者损失惨重。公司是否制定举措进行市值管理？公司为什么 2024 年不实施年度现金分红？ 答：公司董事会、管理层注重投资者回报，2010 年上市公司募集资金净额 14.3 亿元，截至目前分红已经超过 73.18 亿元，并实施了多次回购。公司在今年的年度董事会审议通过了《市值管理制度》，在证监会、交易所的指导要求下，公司按照系统思维、整体推进的原则，协同公司各业务体系提升公司市场形象与品牌价值。2024 年，公司加大现金分红力度与频次，全年累计实施现金分红 23.94 亿元，其中包括 4.79 亿元 2024 年度中期分红；公司实施超过 3 亿元的股份回购，全部用于注销并减少注册资本。公司及控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员等严格遵守法律法规，合规开展各项市值管理工作。
--	--

	疫苗行业具有研发投入大、周期长、风险高等特点。公司的利润分配预案要综合考虑实际经营发展情况和资金需求，在保障公司正常经营发展的前提下，开展利润分配。去年以来，公司整体经营压力增大。公司高质量发展需要长期稳定的资金支持，同时在研项目也需要大量科研创新投入。目前公司首要的任务是稳住经营与发展，做好相应的资金储备保障公司日常运营，确保经营稳定性与股东价值最大化，感谢各位股东、各位投资者对 2024 年度不进行利润分配的理解。 五、关注到公司今年发布了首份《可持续发展报告》，公司在 ESG 建设方面有哪些亮点？ 答：今年公司发布了首份《可持续发展报告》，同时这也是公司持续第 8 年就环境、社会及管治领域发布相应的报告。公司遵守深交所可持续发展报告编制指引，并参照 GRI 标准，以量化披露与案例分析相结合的形式向各位投资者充分展现公司 ESG 方面的发展绩效。 公司本年度报告引入双重重要性评估，厘定各议题的影响重要性和财务重要性，并将“研发与创新”列为最为重要的可持续发展议题。公司治理方面，公司建立了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的治理结构，持续完善公司治理机制。质量管理方面，公司严格把控质量管理体系各环节，全面强化全员质量管理意识，用心做好每支产品，防范质量安全风险。环境保护方面，公司严格遵守环境保护法律法规和行业标准，不断强化 EHS 管理，构建低碳、循环、减排、安全的生产运营模式。公益慈善方面，公司坚持“社会效益第一”的企业宗旨，积极投身教育、健康、乡村振兴等公益领域，全年重点参与 12 项公益项目，实际捐赠超 1,096 万元，公司近年来累计捐资捐物超 4 亿元。
--	---

	公司收获了多项业内的权威认可，在 MSCI ESG 评级中获得行业领先的 AA 级，入选中国上市公司协会可持续发展优秀实践案例，并获得多个可持续发展相关奖项，彰显了公司在治理、环境与社会效益协同发展领域的标杆地位。 六、公司在规范治理方面，公司有哪些举措和计划？独立董事如何积极履职，保护中小股东权益？ 答：公司根据法律法规持续建立健全公司内部管理和控制制度，不断提升公司规范运作水平。公司持续强化对关键管理层的培训，开展了新《公司法》、董监高履职等专项培训，强化全员合规意识。公司将根据证监会发布的新《公司法》过渡期安排，在 2026 年 1 月 1 日前，调整公司内部监督机构，修订《公司章程》等一系列制度，为公司长远发展筑牢合规基石。 公司独立董事依托独立董事专门会议、董事会专门委员会等履职平台，在董事会中发挥参与决策、监督制衡、专业咨询作用。审计委员会核心关注公司财务数据的真实性、准确性，同时持续监督公司内部审计工作的开展情况。独立董事将持续关注公司重大事项的决策、执行情况，为公司合规运营提供建议与意见。 七、请展望一下宸安生物糖尿病相关项目何时能增厚上市公司业绩？公司未来还有哪些投资并购的布局规划？ 答：“预防&治疗”协同发展是公司的长期发展战略。公司与实控人蒋仁生先生于 2014 年共同投资成立智睿投资，孵化和培育有发展前景的预防、治疗用生物技术和产品。2025 年 3 月，公司以现金增资的形式实现了对宸安生物的控股，公司业务将由此从疫苗延伸至代谢类疾病领域，并以此为基础进入治疗性生物制药领域。
--	--

	目前全球及我国代谢类疾病负担重，根据 2021 年国际糖尿病联合会（IDF）的数据显示，全球成人糖尿病患者达 5.37 亿，预计 2045 年将增至 7.83 亿；中国成人糖尿病患者达 1.41 亿，预计到 2045 年将增至 1.74 亿。同时，诺和诺德相关产品的销售数据也非常亮眼。宸安生物拥有丰富的自研管线，且重磅产品临近商业化，其利拉鲁肽注射液已位于申报上市阶段；2 款候选药物司美格鲁肽注射液（降糖）、德谷胰岛素注射液已完成临床Ⅲ期试验；2 款候选药物司美格鲁肽注射液（减重）、德谷门冬双胰岛素注射液正位于临床Ⅲ期阶段。宸安生物已建成 1 个制剂车间和 3 个原料药车间，年生产能力已达 3,000 万支成品制剂，能够满足产品开发和规模化生产的需求 控股宸安生物是公司进入治疗类生物制药领域的第一步，公司将持续推进集团内外部资源整合，帮助上市公司获取先进的研发技术、创新专利、优质产品，促进公司综合竞争力夯实、提升，向着“世界一流生物制药企业”的愿景目标迈进。 八、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：随着民众健康意识提升、人口结构变化所带来的健康需求持续扩大，生物制药行业的发展前景是广阔的。公司将锚定“世界一流生物制药企业”的愿景蓝图，持续加快研发创新的步伐，加强疾病科普、疫苗接种宣传，以优质产品满足民众的健康需求。 九、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：公司以“世界一流生物制药企业”为愿景目标，依托三大研产基地和创新孵化中心，构建“预防&治疗”协同发展的立体化发展格局。防未病领域，通过九大技术平台，布局自主研发
--	--

	项目共计 34 项，形成了八大产品矩阵，其中，19 个在研项目已处于临床试验及申请注册阶段。治已病领域，控股子公司宸安生物拥有司美格鲁肽、利拉鲁肽在内的十余个 GLP-1 类似物、胰岛素类似物在研管线。 十、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：受到经济周期性及结构性变化、行业调整以及疫苗犹豫增加等因素导致民众接种意愿下降的影响，2024 年度公司营业收入 260.70 亿元，同比下降 50.74%，净利润 20.18 亿元，同比下降 74.99%，业绩显著承压的波动与行业整体趋势一致。 十一、请问在中美互加关税的背景下，对公司会有什么影响，进口代理的产品价格会上涨吗？公司成本会增加吗 答：公司代理 GSK 的产品重组带状疱疹疫苗原产国为比利时，不会受到本次关税政策调整的影响。公司代理默沙东的主要产品原产国大部分为爱尔兰，有部分原产国为美国，公司暂无法预计本次关税政策调整所造成的影响。公司将持续关注关税政策变化，与合作伙伴保持密切沟通，严格执行国家相关法律法规，积极应对市场变化，保障公司业务稳定发展。 十二、请问公司，是否考虑以后将进口疫苗的合作模式由重资产的买断式代理模式改为轻资产的代销模式？只承担流通和仓储成本，不承担采购成本，大幅降低存货，如此可有效降低被代理产品反噬的风险，否则代理产品越多越危险，即使当前不出问题，未来隐患也极大。
--	---

	感谢您的建议。公司积极采取措施化解各方面经营风险，持续巩固与商业伙伴的合作关系，携手共同应对市场变化，深化长远互信合作。公司持续关注存货的变化情况，加强产品库存管理，通过专业、合规的市场推广促进产品销售。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 9 日