

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：2026-003

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与安科生物 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 10 日（星期五）15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：宋礼华先生 首席执行官兼首席科学家：窦昌林先生 董事、执行总裁：赵辉女士 高级副总裁：姚建平先生 高级副总裁：盛海先生 副总裁：窦颖辉先生 副总裁：陆春燕女士 副总裁：程联胜先生 董事、董事会秘书：李坤先生 财务总监：胡成浩先生 董事、运营总监：汪永斌先生 独立董事：陈飞虎先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：宋总您好！公司重组人生长激素，与长春高新同类产品，这些产品最近这几年实际效果怎样，市占率各多少？未来市场竞争状况有哪些机遇挑战？肿瘤胃癌

单抗跟竞争对手有哪些优势或不足，未来市场有哪些变化及情景，谢谢！

答：您好！感谢您对公司的关注。公司主导产品人生长激素近年来呈现稳步增长的态势，公司粉针剂一直是国内日制剂生长激素首选品牌，不含防腐剂的水针剂的市占率逐年提升，该产品未来面临多家长效制剂入市后带来的市场竞争加剧的挑战。安赛汀作为公司首个上市的抗肿瘤产品，呈现了快速增长的态势，伴随着该产品国家集采的到来，市场给予我们的机遇和挑战并存！

2、问：请问董事长，窦昌林教授的加入会给公司未来带来多大的帮助？

答：窦昌林博士系生物医药领域领军专家与资深管理者，在创新药全周期研发、关键技术平台搭建、临床开发及产业化落地方面成果卓著。窦昌林博士的加入，将为公司注入强劲的创新动力，推动公司创新战略发展。其在创新药研发与全球化布局方面的深厚积累，与公司现有的产业基础、研发及商业化优势高度互补，为公司长期高质量发展提供关键赋能，从而全面提升自主研发实力与核心竞争优势。

3、问：你好董秘公司说了博生吉目前已与两家公司达成了偏平台性的合作协议。关于这个能具体说说吗？

答：您好，经过十几年的技术沉淀，博生吉及博生吉安科公司在 Car-T 的慢病毒转染、纳米抗体研发、自动化生产、产品质量控制、临床转化等方面全球具有独特的优势，目前有两个国外药品研发公司看中博生吉公司上述优势，有意展开产品合作；限于商业保密，合作细节不方便透露，请您理解。谢谢您的提问。

4、问：尊敬的窦昌林博士，首先欢迎您加入安科生物，带领安科生物走向新的台阶，早日实现百亿营收目标。

请问您未来的发展规划是着重现有管线优化推进，还是着重国际 BD 推广？您在创新药领域成绩斐然，这也是宋礼华董事长慧眼识英雄。作为中小投资者我们期待您的加入能让安科生物在研发新药和现有业务都能更上一层楼。谢谢。

答：安科生物战略执行蓝图：将在资源有限、竞争激烈的情况下同步构建国际化能力、技术平台与优化管线，具体举措如下：我深知，再宏大的战略也需要落地的战术支撑，尤其在资源与人才有限的情况下，执行细节决定成败。以往我曾率领博安生物取得了 2 个生物类似药全球首发，这不仅仅是技术上的成功，也是精益化综合管理能力的外在体现。我将领导安科团队，系统性地构建三大核心能力，并制定克服现实挑战的具体行动方案。

一、 建立国际化能力

1. 组建“国际化小组”：针对 1-2 个最具出海潜力的成熟产品（如生长激素、安赛汀®），聘请有国际申报经验的顾问团队，根据市场需求，进行发达国家或者新兴市场的注册，通过实现全套英文国际注册资料和工厂 GMP 的实战，高效快速获得经验。从内部选拔骨干，与上述顾问团队组成固定小组，负责后续产品的国际申报。同时，引进 1-2 名国际化人才。

2. 成熟产品 BD：与目标区域（如东南亚、拉丁美洲等）的本土领先分销商建立独家战略合作，利用其现成渠道快速上市，我方聚焦于 GMP 供货，无需建立海外销售团队，轻资产运营。

3. 创新产品 BD：同步加快创新药管线的推进，建立全球开发策略，制定符合 FDA、EMA 要求的全球临床开发计划（CDP），进行 FDA 申报。随着数据的产生在 AACR、

ASCO、ESMO 等会议上展示数据，吸引海外投资者。

二、优化现有管线：推行“科学决策价值、合理分配资源”的精细化管理

1. 引入“量化价值评分卡”：为每个在研项目建立评分模型，包含：科学得分（靶点、机制）、商业得分（峰值销售预测、竞争格局、BD 潜力、财务回报）、战略得分（平台协同度、国际化可行性）、开发风险得分（技术、临床、注册）。每半年由“项目评价委员会”评分并排名。

2. 实施优先级动态管理：A 类项目（Top 3）：排名前 3 的项目，获得足额、优先的资源保障，全力加速。B 类项目（4-6 名）：给予“最低维持资源”，要求团队在 6-12 个月内达成某个关键里程碑以证明价值，否则降级。C 类项目（其余）：在资金和人员调配上全面让步给 A 类项目，这是优化管线最艰难但最关键的一步。

3. 建立“内部创业”机制：对于有前景但不符合公司当前战略聚焦的早期项目或者新技术领域，以“内部创业”形式组建小团队，给予有限种子资金和 18 个月孵化期，若能达成里程碑，再升格为正式项目。这既能保留创新火种，又不占用主航道资源。

三、建立技术平台：执行“聚焦、开放、反哺”的集约化建设模式

1. 极致聚焦：集中公司 70% 的平台建设资源，主攻 1-2 个技术平台（如 ADC），设定明确的对标目标（例如：在肿瘤靶向性、旁观者效应等关键指标上，对标国际领先）。建立内部“技术路线图”：将该平台的研发分解为可量化、可考核的年度技术里程碑（如：年内完成 3 个新 Linker 的体内验证），严格按图施工。

2. 开放合作：对于平台必需但非核心的环节（如特定的

动物模型、AI 设计化合物），不自行研发，而是通过与顶尖学术实验室签订“联合开发协议”或按需购买 CRO 服务来解决。持续跟踪全球新技术的进展，利用公司的开发能力和产业基础争取合作。

总结而言，我的执行哲学是：在战略上保持乐观和远见，在战术上保持谨慎和务实。我们将用极致的聚焦来应对资源有限，用灵活的合作来弥补人才差距，用残酷的优先级排序来确保每一分钱都花在刀刃上。安科生物的未来，就建立在这样一个个具体、可衡量、可执行的战术动作之上。

5、问：窦博，您好，看了您采访说 5-10 年内要做百亿要做 bd，请问您在安科能待 10 年吗？既然要做这么有成效的工作为什么不在博安做？

答：您提出的问题非常关键，也是众多投资者的共同关切。我从博安生物转赴安科生物担任 CEO，并非一次简单的职业变动，而是一次深思熟虑的战略性“升级”，其背后是职业追求、能力施展与个人情怀的深度统一。以下四个层面说明了我在安科取得长期、系统性成功的坚定承诺：

1. 职业舞台的质变：从“核心高管”到“战略总设计师”

在博安生物，我作为首席运营官兼研发总裁，是成功的“核心建造者”之一。而在安科生物担任首席执行官兼首席科学家，意味着我从“核心参与者”转变为“总设计师”和“第一责任人”。安科生物作为国内基因工程药物的早期领军企业，其市值与产业规模显著高于处于成长阶段的博安生物。领导一个根基更深厚、平台更综合、目标更高远的企业完成国际化与创新转型，是实现我个人“把公司带到一个平台化、有影响力”这一目标

的全新挑战，也是我个人职业成就的自然升华。这绝非重复过去经验，而是开辟一个更具影响力的战场。

2. 技术疆域的扩展：从“抗体”到“全生物药领域”

我在博安生物主导建立了抗体药物的全套研发体系。然而，安科生物的管线更为广阔和前沿：不仅涵盖博安的抗体领域（生物类似药、创新的单抗/双抗/ADC），更布局了细胞治疗、mRNA 等先进治疗产品。这与我在美国 Life Tech 等机构的早期经历一脉相承，为整合抗体、细胞、基因等多元化技术平台，打造下一代“Biotech+”平台型公司提供了绝佳机会。在安科，我能实现的“平台思维”蓝图，能领导的全系列生物药技术领域，在广度和深度上都更具想象空间。

3. 系统挑战的召唤：从“建设平台”到“升级系统”

博安生物的研发平台化已“初步建成”，下一阶段是在已经确定的立项管线上加快临床数据的概念验证。而安科生物正处于“创新转型的关键阶段”，拥有从研发各阶段到上市后产品更丰富、更复杂的管线矩阵。这里的挑战不是“从 0 到 1”搭建，而是“从 1 到 10 到 100”对现有庞杂体系进行整合、升级与国际化开拓。这需要发挥真正的“系统构建者”能力，将“短期确定性”（如成熟产品现金流）与“长期可能性”（前沿管线）系统性结合。这种挑战对我而言，更具吸引力和历史意义，是“到祖国最需要的地方去”发挥我最大价值和经验的现实选择。

4. 情感动力的加持：从“职业成就”到“家乡情怀”

我是安徽人，17 岁离乡去北大求学。如今以所学所成回归家乡，领导省内生物医药产业的标杆企业，这不仅是职业生涯的再攀珠峰，更是个人情感归宿与价值实现的完美结合。这份“报效家乡”的情怀，将转化为更深厚

的归属感、更长期的责任心与更坚定的战略定力，也是我致力于在安科生物进行长期耕耘、缔造长期价值的重要精神动力。

因此，我选择加入安科，根本原因在于：在安科生物，能以一个更全局的职位、在一个更广阔的平台、解决一个更复杂的系统性问题，并同时满足个人最高的职业追求与情感理想。因此投资者可以充满信心：这证明了我的雄心与能力仍在巅峰期，选择了一条更艰难但价值更大的路。这彰显了安科生物平台的基础与潜力，能够吸引我这个级别的领军人物来此开启“第二曲线”。这预示着安科生物将进行深刻的系统性升级，而我的目标正是构建一个不依赖于任何个人的、可持续创新的平台化体系。

因此，我的选择，恰恰是长期主义的最高体现。投资者可以相信，我将与安科生物深度绑定，立志书写一部能够定义职业生涯巅峰、领导产业升级与家乡反哺的宏大篇章。

6、问：HuA21 现在到底什么进度了？

答：您好，我们 2025 年初临床 II 期入组已完成，之后我们一直在跟踪和收集临床药效和安全性数据。由于某些指标如 PFS 的周期较长，所以至今仍未获得足够判断下一步如何进行的数据。只要我们的数据达到能够辅助设计和撰写临床 III 期方案的程度，我们就会继续往下进行。谢谢关注！

7、问：AFN0328 现在是二期临床吗？进度如何？

答：您好，AFN0328 注射液当前处于 I 期临床研究随访阶段，适应症为 HPV16 和/或 HPV18 相关宫颈高级别鳞状上皮内病变（HSIL）。I 期临床分为两个阶段，剂量递增阶段与病例拓展阶段，该产品的 II 期临床也在积极

的筹备过程中。谢谢。

8、问：公司市值管理有哪些举措？

答：您好，上市公司的市值管理的核心、根本是提高上市公司的质量，公司的市值会围绕公司的核心价值进行波动。您可以看到公司一直坚持提升主营业务的核心竞争力，在产品研发上积极布局创新药开发，目前有多个产品进入了临床试验阶段，公司实验室目前还储备了多个创新品种；在产品商业化阶段，我们还在积极布局新的生产线，同时结合公司的营销优势，也在积极引进新产品，去年我们引进了长效促卵泡素（晟诺娃）和长效生长激素品种（维臻高）。人才是公司发展关键，公司今年聘任了窦昌林博士担任公司 CEO 兼首席科学家，窦博士的加盟将强化公司的人才队伍，助力公司的持续健康发展。随着公司价值不断提升，公司将结合资本市场的工具，适时向资本市场传递公司的价值。谢谢您的提问。

9、问：请董事长说说公司的股票情况吧

答：您好，感谢您对公司的持续关注。公司自 2009 年上市以来，一直秉承稳健发展的理念，经营业绩总体趋势逐年增长，企业规模不断壮大，注册资本也从上市之初的 8400 万元增长至 16.7 亿元，实现了每年向股东分红的持续回报。公司的市值伴随着总体经济形势及资本市场的周期性变化呈现上下波动的状况实属正常。当然公司会通过不断强化生物创新药的研发布局，提升产品的市场占有率，不断创造公司的核心价值，进而持续提升公司市值！

10、问：1. HuA21 III期临床的申报与启动，当前核心卡点究竟在 CDE 审评、方案设计、临床资源还是公司内部决策层面？具体障碍是什么？ 2. 基于 HuA21 在

HER2 阳性胃癌领域的突破性数据（显著优于现有标准疗法），公司申请 BDT 的具体节点、受阻原因及与监管沟通的核心分歧是什么？3. 从 II 期结束到 III 期启动的周期显著长于行业同类靶点/适应症项目，公司如何评估这种进度滞后对商业化价值、市场份额及投资者预期的影响？是否存在未披露的风险（如安全性信号、专利、竞争格局或战略调整）？

答：您好，1、HuA21 Pre-III期 CDE 审评已结束，但考虑到本品较高的安全性以及更高剂量组的爬坡结果，在探索 III 期临床试验采用更高剂量的可行性，以期获取更高的疗效；2、BDT 申报已经提交且已获得监管答复，显著优于标准疗法的 ORR 数据，监管部门认为不能用于 BDT 的认定，需要提供能直接反应晚期肿瘤患者获益的指标，诸如 PFS、OS 方能用于 BDT 认定的评价；3、目前本品 II 期入组已完成，之后我们一直在跟踪和收集临床药效和安全性数据，相关试验还在持续进行中（收集 PFS 和 OS），为了加快产业化进度，公司提前推进了 III 期方案讨论会以及临床试验的立项、伦理等准备工作。谢谢关注！

11、问：宋董事长您好，首先很高兴看到公司去年业绩实现增长。具体到单克隆抗体产品的话，之前有报道说 2025 年上半年产品营收同比增长 298%，全年来看收入同比增长率似乎有所回落？实际增长率大概有多少呢，回落的原因是市场竞争过于激烈吗？还是说推广遇到了什么瓶颈？谢谢！

答：您好，感谢您对公司发展的持续关注！安赛汀在过去的一年实现了销售收入的快速增长，由于下半年针对该品种的销售部分调整了销售模式，且同比去年的基数有较大的区别，所以下半年的同比增速比上半年有所降

低，但该品种给公司带来的利润贡献在下半年呈现出了良好的态势。

12、问：公司在十四五发展停滞不前，长效生长激素迟迟不能突破，曲妥珠单抗市场销售也远低于预期(产能远不能达产)，在下个5年公司靠什么产品发展？公司应要有更大胆识和魄力加大在创新药的发展，特别是与郑颂国教授的合作，诱导型调节性T细胞疗法是全球原创，如果能有爆款药品，这才是安科星辰大海，才有未来。

答：您好，感谢您对公司的关注与支持。公司在“十四五”期间确实遇到了一些发展的问题。新的五年，我们除了持续加大在销产品的市场推广力度，还会对新上市的自研产品及通过合作方式获取的一些商务权益加大力度，为公司的持续快速发展奠定坚实基础！

13、问：请加大激励力度，设立商业化目标，以及研发产出。

答：您好，感谢您对公司发展提出的建议！

14、问：上市公司的董秘非常关键，请介绍一下公司董秘情况，谢谢！

答：您好，我自我介绍一下，公开简历我不在此赘述了，我本人是2010年上半年加入公司，是公司证券部第一个员工，在公司一直从事证券事务工作，公司上市后，我们公司开展的投资、重大资产重组、发行股份收购、再融资、股份增持回购、股权激励员工持股、子公司股权改革、投资者关系管理等资本市场动作，我都参与其中，虽然在这个领域工作了十几年，但是依然觉得有很多不足。未来希望伴随着公司的发展，自己也能不断提升，能更好地服务公司，更能利用好资本市场促进公司的发展，谢谢公司，也谢谢您的提问。

15、问：公司现在面临发展瓶颈，能不能在行业发展中不掉队？在下个5年有没有重磅产品上市？能不能进入行业第一梯队？要向荣昌生物等优等生学习，不然说什么都是空话。

答：您好，感谢您对公司发展的关注。公司目前已有4款产品已进入III期临床，预计会在未来5年陆续上市，其中也不乏有市场潜力很大的品种。与此同时，公司对未来5至10年的发展战略进行了进一步完善，对公司的创新管线进行了新的布局，我们也会向先进企业学习，力争在不久的将来重回国内生物行业第一梯队！

16、问：出生率下降对生长激素的冲击会不会越来越大？近几年出生人口对比十几年前都腰斩了

答：您好，虽然人口出生率有所下降，但是生长激素用药年龄主要为6-14岁，结合我国人口出生情况2026-2029年行业基本盘依然稳固。当前行业核心矛盾不是人口基数下降，而是渗透率极低（每年不足30万的用药人群），未来靠诊断提升、医保覆盖、下沉市场，完全可以对冲出生率下滑影响。长期看行业会从高速增长转向稳健增长，但仍是百亿级稳定市场；对我们公司而言，未来随着长效生长激素产品的投产，结合公司儿科产品市场推广的优势，该产品依然会为公司贡献积极业绩。谢谢！

17、问：行稳致远，不是不发展，如果公司像现在这样守着生长激素吃老本，公司还有明天吗？何谈百年？真要有决绝的信心，加大研发管线的质量和数量，提高工作效率，没有退路就是通往成功之路，希望宋董能在5年后让投资者看到一个更有价值，崭新的安科。

答：您好！感谢您对公司发展提出的十分中肯及建设性的建议，您的信任是我们努力工作，追求卓越发展的动

	<p>力。</p> <p>18、问：（1）安赛汀 2025 年销售收入是多少？</p> <p>答：您好，安赛汀 2025 年销售同比增长 108.33%，谢谢！</p> <p>19、问：（2）生长激素 2025 销售收入有下降？下降了多少？今年年初新患如何？</p> <p>答：您好，公司生长激素产品 2025 年度收入同比持平略增长；今年年初新患相对稳定。谢谢。</p> <p>20、问：请问咱们对于中药板块是什么样的发展规划？挺好的老字号，我在合肥听到还挺多的，但是外省的宣传推广力度好像一直不够</p> <p>答：您好，中药板块是公司仅次于生物药的另一重要经营领域。百年老字号的余良卿正在积极通过产品推广及企业品牌持续建设增加影响力。感谢您的关注与支持！</p> <p>21、问：（3）北区 HER2 的新产线，进展如何？产能有变化么？能赶上集采前建好么？</p> <p>答：您好，北区 HER2 产线的补充申请已提交药审中心，目前在审评中。该产线设计产能为 5000L，预计于 2026 年 10 月左右取得批件。谢谢关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 04 月 12 日