

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：2024-002

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 2023 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 11 日（星期四）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 独立董事：刘光福先生 执行总裁：姚建平先生 董事、董事会秘书：李坤先生 董事、运营总监：汪永斌先生 副总裁：窦颖辉先生 副总裁：陆春燕女士 副总裁：鲍学科先生 财务总监：胡成浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：请问安科前景一片大好，收益也那么好，有么考虑过目前估计和市值偏低？ 答：您好！感谢您对公司未来发展和前景的认可，公司一直秉承创新、稳健、高质量发展的经营思路，不断提升公司的核心价值，我们也关注公司在资本市场的市值表现。谢谢！

2、问：贵司所有可见且未上市的产品永远是在整理资料，待报产，请问到底贵司有没有预期，争取几月上市的这种目标？而不是永远准备着，永远没结果？

答：您好，目前我公司 VEGF、PEG-GH 项目处于资料整理，待报产阶段，其他可见项目均处于临床阶段，公司将努力推进各项目进度。因产品报批过程受较多因素影响，公司难以对上市节点进行预估。谢谢。

3、问：聚乙二醇长效生长激素是黄了还是健在？如果健在到底能不能给个大体预计报产时间？而不是一问就补充资料，有没有明确的时间规划？还有麻烦针对问题回答，不要有扯另一个长效项目进度，我没问那个！

答：感谢您的关注，聚乙二醇长效生长激素目前处于报产前准备阶段，因该产品研发历时较长，申报需对所有研发数据和资料进行整理，因此需要较长时间进行梳理和汇总，难以预估报产时间。

4、问：贵司产能何时可以彻底释放出来？而不是每年都在扩产？

答：您好！随着公司现有在销产品的市场不断推广及研发的新产品申报上市，公司的产线建设是个常态化的工作。我们每年都会有新的产线建设计划，也会有新的产线进入验证、申报注册等不同阶段。谢谢！

5、问：特宝生物和贵司业务高度重合，但是其公司干扰素高速增长，贵司干扰素不温不火，请问什么原因？现在对方也要做生长激素了，是不是可以看到贵司生长激素结局也和干扰素一样？

答：您好！干扰素是一个广谱抗病毒生物制品，两家企业关于干扰素的市场定位不同、研发策略不同，我们公司干扰素的新剂型、新适应症目前正在临床 I、II 期研发中，未来上市后，公司有信心取得良好的市场业绩，

谢谢。

6、问：请问宋董事长，公司长效生长激素推进为何如此之慢？临床结束好几年还没有申报生产，究竟如何考虑的？现在又在临床融合蛋白的长效，当初为何要推动长效临床？为何不直接推动融合蛋白长效？公司的曲妥珠单抗上市后市场反映如何？请公司做一下介绍？

答：感谢您的关注，聚乙二醇长效生长激素目前处于报产前准备阶段，因该产品研发历时较长，申报需对所有研发数据和资料进行整理，因此需要较长时间进行梳理和汇总。融合蛋白是新一代的长效化技术，目前公司正全力推动该产品的临床进度。

7、问：问宋礼华董事长：安科于 2023 年 12 月 12 日同时任命了一批新高管，安科是否在准备接班团队？未来的研发主要负责人是赵辉和陆春燕吗？

答：您好！首先感谢您对公司的关注！去年年底，随着公司一批高管的正常退休，同时任命了一批年轻人员，用于对管理层的补充，为公司注入新鲜血液。目前研发负责人是窦颖辉先生，公司年报里有其相关详细介绍。

8、问：问姚建平总裁：2023 年营销人员减少 198 人，市场推广费大幅减少到 2.5 亿元，而员工薪酬大升，营业收入创历史新高 28 亿元，请问营销体制是否发生了重大变革？发生了怎样的变革？

答：您好！近年来公司进行营销团队的质量优化和市场推广活动优化，特别是子公司 OTC 团队进行优化、并且针对具有较好贡献的人员及时进行加薪，该项改革在 2023 年取得了良好的成效。谢谢。

9、问：PD-1 在 2023 年的开发支出 4000 万元全额计入年度费用，请问公司是否完全停止了 PD-1 的研发？

答：您好！感谢您对公司的关注！PD-1 目前已完成 I 期

临床研究，正探索开展联合用药的可能性。该项目在开发前期，公司购买的 PD1 细胞株按照当时的会计准则规定做了资本化处理，公司在其基础上的研发投入计入了当期研发费用，2023 年度因监管规则的进一步明确，没进入三期临床的研发项目，购买的技术也应该费用化，按照谨慎性原则，公司将前期购买技术的资本化部分转入了当期费用。截止 2023 年年底，国内共有 16 款 PD-(L)1 抑制剂获批上市，除去 4 家海外药企的产品，共有 12 款国内自研产品上市。头部产品表现强势，新势力不断涌入，PD-(L)1 市场竞争日益激烈，同时，产品获批上市后如何盈利是公司必须要考虑的问题，但已上市产品猛烈的跳水价格极大地挤压了盈利空间。不可否认，PD-(L)1 靶点相关药物的市场仍有巨大吸引力，公司将持续关注该靶点药物的研究进展，采取差异化的设计推进相关产品的研发，早日实现产品上市。

10、问：公司曲妥珠单抗是大品种，销售产值会在一季报中单列吗？

答：您好！根据定期报告披露的准则要求，公司在一季报中无需披露安赛汀的销售产值。谢谢！

11、问：一季报业绩突出吗？

答：您好！公司 2024 年一季度生产经营情况正常。季报数据属于敏感信息，公司财务部门正在积极核算相关数据，将于 2024 年 4 月 26 日披露，敬请投资者关注。谢谢！

12、问：公司的百亿营收如何实现？具体时间节点？

答：您好，我们将坚持“一主两翼”的发展战略，通过持续创新，在保持现有产品稳步增长的同时，加快推进新产品上市，实现公司第二个百亿目标即：营收百亿，我们力争在不久的将来实现这一目标。谢谢！

13、问：自公司上市以来，发展较为缓慢，跟同行业头部企业相比，有一定差距，在关键发展期总是出问题，1. 前些年盲目多元化，没有聚焦主业。2. 长效生长激素迟迟不能申报，无法落地。3. 疫情期间没有利用公司资源抓住市场机会推出相关试剂，加速公司发展。面对未来，公司如何成为行业优等生？能否引领行业发展？怎么获得投资者认可？愿意同公司一同成长？

答：您好！感谢对公司多年的关注和建议，我们也在积极应对各种不确定性的挑战，谢谢。

14、问：请问安科的“质量回报双提升”行动方案实施过程中是否会有中期分红？

答：您好！我们会根据公司的经营业绩等发展情况，通过合法程序确定公司分红预案，请您持续关注！公司一直注重股东回报！谢谢！

15、问：请问公司北区新增抗体药物产能 26,000 升，人生长激素产能 2,000 万支，人干扰素 800 万支的生产和投产工作，预计达产的计划年月时间。谢谢。

答：您好，公司新增产线建设正按计划加紧推进中，请您持续关注公司的相关公告或公众号信息。谢谢！

16、问：请问安科东区厂房和新增产能的建设时间表。以及东区新增各产品线产能计划方案。

答：您好！公司东区新基地建设正按计划进行中，预计今年上半年实现一期工程的结构全面封顶。后续产线建设正在规划设计中。谢谢！

17、问：在人口结构中新生儿数量下行的宏观情况下，公司人生长激素的营销总量数据是否有关联情况。

答：您好！目前生长激素对应相关疾病治疗渗透率不高，还有较大的市场拓展空间，谢谢。

18、问：公司人生长激素，水针，粉针和长效，各品种

的数量及金额比例构成情况。

答：您好！目前人生长激素注射液销售占整个生长激素的销售收入超过 30%。谢谢关注！

19、问：请问育高门诊人生长激素的销量占安科公司全部生长激素销量的数量和金额百分比？

答：您好！育高门诊是公司的重要医疗板块，销售额每年均有较好的增长，谢谢。

20、问：宋总您好！公司生长素和安赛汀产品未来是否有出海计划？

答：您好！公司设有国际业务中心，相关工作正在开展中，取得阶段性成果后公司会及时披露，谢谢。

21、问：请问董事长，安赛汀去年 11 月 15 日开始投放市场，自动进入医保，目前市场接受度如何？产能如何？是满产还是间歇性生产？

答：您好！去年底安赛汀刚上市、处在市场快速导入期、医保编码和双通道等市场准入工作快速推进中，并且部分区域已经取得了较好的销售业绩，目前产能充足，谢谢。

22、问：姚总，您好，请问今年安赛汀的计划销售目标是多少？

答：您好！去年底安赛汀刚上市，公司组建了肿瘤产品销售的事业部，处在市场快速导入期、医保编码和双通道等市场准入工作快速推进中，并且部分区域已经取得了较好的销售业绩，谢谢。

23、问：贵司年报显示，有两家基金将公司股票进行融券。公司如何处理？

答：您好，根据中证金融公司下发的截止 2023 年 12 月 31 日转融通数据，并按照相关规定在公司 2023 年年度报告中披露前十大股东转融通数据。截止 2023 年 12 月

31日，公司前十大股东转融通出借股份且尚未归还的股份数合计为4.93万股。公司将积极与相关机构股东沟通，督促和监督股东相关操作符合监管要求，谢谢。

24、问：公司管理层进行融券了吗？按照公司的股票收益，股票价格应该在二十元以上，但公司股票价格就是不要脸

答：您好，据查，公司董监高均未参与，谢谢。

25、问：请问公司在2023年度的主营业务收入增长情况如何，有哪些因素推动了收入的增长？

答：您好！报告期内，公司实现营业收入286,575.21万元，同比增长22.94%。业绩驱动的主要因素如下：1、公司主营业务收入继续保持增长。公司主营生物制品药物保持较快增长态势，其中生长激素产品销售收入同比增长36.24%，为公司整体经营业绩增长奠定了基础；子公司业务稳定提升，共同驱动公司业绩持续增长。2、公司持续加大研发投入工作和新品开发力度，加快主营产品的升级、开发，推进靶向抗肿瘤药物的研发进程，为公司高质量发展提供有力保障。2023年，公司研发费用25,467.99万元，同比增长53.41%。谢谢关注！

26、问：请问公司业绩为什么不跟股价挂钩 公司怎么样管理市值 给投资者信心和相应的回报

答：您好！我们在注重公司高质量发展的同时，也重视公司的市值管理，我们会采取积极有效、合法合规的措施展现公司的核心价值，提振投资者信心，提升投资者回报！谢谢！

27、问：预计曲妥单抗今年能新增多少利润？

答：您好！产品去年底刚上市，今年产品处在一个市场快速导入期，目前进展良好，谢谢。

28、问：请问：2023年度公司基因工程药的销售收入

约为 20.32 亿元，其中生长激素占整个营收的比重接近 70%。“整个营收”是指 20.32 亿，还是 28.65 亿？

答：您好！“整个营收”为 28.65 亿，谢谢！

29、问：请问公司是否可以利用 AI 技术，加快研发进度

答：感谢您的关注，公司已布局 AI 技术辅助药物研发，加快在研产品上市。

30、问：安科生物在 2023 年度的研发投入和生产线建设方面，请问有哪些具体的措施和成果？

答：您好！2023 年度，公司研发投入 2.58 亿元，占营业收入 9%，各在研项目在积极推进中，其中，注射用重组人 HER2 单克隆抗体的临床研究项目，已于报告期内获得生产批件，上市销售；重组抗 VEGF 人源化单克隆抗体注射液临床研究项目，完成 III 期临床试验，整理资料，待申报生产。其他项目具体情况，请参考公司年报的详细披露。公司不断加大产能建设，推进募投项目产业化进程，加快推动公司产业化规模和水平再上新台阶。

报告期内公司北区三号厂房生长激素原液产线新增 5000L 发酵罐完成安装，在调试确认中；四号厂房内 2.6 万升 CHO 细胞产线以及生长激素、干扰素系列等制剂产线在进行确认验证和工程批生产工作，其中：公司 200 万支注射用曲妥珠单抗（新增生产线）正在进行工艺验证工作，2,000 万支人生长激素注射液（预充式）的新建生产线已完成试生产和工艺验证工作，进入注册申报阶段，年产 500 万支人生长激素注射液（卡式瓶）产线也在调试确认中。自 2022 年 12 月东区新生产基建项目启动后，公司加速推进项目进程，报告期内东区新生产基地项目（一期）在建厂房已完成约 50,000 平方米的

结构封顶，一期项目其余 40,000 平方厂房还在建设中，东区新一代的高标准生产线的规划和前期设计也已开始实施。

31、问：公司在研发方面有哪些新的投入和布局，特别是在生物医药领域的创新研发进展如何？

答：感谢您的关注，目前公司已布局多款抗体及相关药物的研发，同时基于现有品种，加快新剂型药物的开发和上市，目前干扰素喷雾剂、吸入制剂已获批临床。

32、问：现在股价这么低，公司为什么不回购或者管理层增持，以提振投资者的信心？你们是否认可当前的股票价格？

答：您好，公司于 2022 年回购了公司股票，于 2023 年公司董事、监事增持了公司股票，实控人于 2023 年承诺不减持公司股票，公司也于 2022 年、2023 年对核心员工授予了股权激励，2023 年延期公司第二期员工持股计划，过去几年公司每年都有资本市场的动作，维护公司的市值。谈到公司未来，我们非常有信心，也同样认为市值被严重低估，我们也经常与券商研究机构，主流基金经理进行联系，在北京、上海、深圳等地进行几十场反路演。未来会不会进一步回购或者增持，这个问题是上市公司重大决策事项，按要求需要以公告的形式发布，请您理解不能在此答复。谢谢。

33、问：如何提升安科对中小投资的回报，股价没有体现出来

答：您好，第一，不断提升业绩，公司稳定、快速、健康发展；第二，持续、稳定进行分红；第三，积极推进研发进度，不断推进创新药研发；第四，积极与主流投资机构保持良好关系，让更多投资者关注到公司的创新药进度，以创新药为角度，让投资者认识到公司的投资

价值。谢谢。

34、问：请问抗癌药目前销售情况如何，对业绩增长有多大助力

答：您好！去年底安赛汀刚上市，处在市场快速导入期、医保编码和双通道等市场准入工作快速推进中，并且部分区域已经取得了较好的销售业绩，谢谢。

35、问：公司安赛汀在 2023 年营收及利润如何

答：您好！产品去年底刚上市，处在市场快速导入期，目前进展良好、谢谢。

36、问：生长激素目前国内产销量有过剩的可能吗？

答：您好！国内生长激素的市场仍处在稳步增长的发展趋势中，产品的迭代升级也在快速发展，现有产能应该与市场需求还是比较匹配的。谢谢！

37、问：请问集采对公司利润的影响占比几何

答：您好！集采是国家大的宏观政策，公司也在积极的拥抱集采，谢谢。

38、问：面对消费降级，市场环境变化，全球经济衰退，消费力下降，如何提升企业抗风险能力，如何看待和可持续发展

答：您好！面对复杂的环境变化，公司只有坚持做好自己的主业，紧跟市场变化，加大创新力度，研发、生产出符合市场需求的产品，才能提高公司的竞争力，增强企业的抗风险能力。谢谢！

39、问：姚总您好，请问安赛汀去年 10 月底获批后，目前市场推广进度如何？

答：您好！去年年底产品刚上市、处在市场快速导入期、医保编码和双通道等市场准入工作快速推进中，并且部分区域已经取得了较好的销售业绩，谢谢。

40、问：请问公司在 2023 年度的市场竞争策略和品牌

建设方面有哪些成就？麻烦简单介绍一下，谢谢！

答：您好！公司一直在打造一支专业的、学术性强的营销团队，2023 年根据产品管线细分成三个不同的销售事业部，同时积极参加各种规模的医学学术推广会议，提升相关产品的品牌知名度，谢谢。

41、问：有没有可能生长激素用于成人的抗衰老，效用范围扩大呢

答：您好！感谢您对公司的关注！根据目前的相关规定，“衰老”只是人体的一个阶段的自然状态，并非属于疾病范畴！但是公司对于成人生长激素缺乏症一直很关注，也在积极推进中，我们会根据后期的进展进行阶段性公告！

42、问：董事长好，很欣赏您的大格局，也知道您是讲排面的。咱家企业业绩说明会出场阵容气势恢宏，超豪华管理团队绝不亚于地级市政府班子四梁八柱配置，请问公司股价长期低迷的内因是什么？

答：您好，公司内部经营管理一切正常，您可以通过公司公告等信息了解到相关情况，也欢迎您到公司实地考察。我们也关注到公司股价低迷，公司经常进行投资反路演活动，与市场研究机构、基金经理保持良好沟通，过去的 2023 年度公司董秘、证券部门与投资者交流了几十场次，与机构投资者保持了良好的关系，2024 年以及未来，公司仍将积极与境内外投资机构进行联系，也加强这方面的考核力度。谢谢。

43、问：公司在 2023 年度的股权激励费用摊销对净利润有何影响，请问具体金额是多少？

答：您好！2023 年度的股权激励费用摊销对净利润的影响为-6259 万元，谢谢！

44、问：公司买理财产品有 11 亿的，能否拿出一部分

并购对公司产品有帮助的项目？

答：您好，公司未来将加大新药开发的投入力度，也会加大与和国内外研发机构、创新药研究公司的合作力度，不断引进新产品。谢谢。

45、问：能否聊聊您对安科今后 10 年的发展愿景呢 在生物医药领域的地位 销售市值 发展空间和速度 市值什么时候突破千亿

答：您好！公司将聚焦主业，在做好生长发育、抗病毒等现有产品领域的同时，积极加大研发创新投入，布局肿瘤精准治疗领域，谢谢。

46、问：董事长，公司是否有再融资需求。公司几次用回购激励管理层，公司与长春高新差距为啥这么大。公司能否也进行市值管理

答：您好，公司会根据发展情况、资金需求等方面的情况决定是否进行再融资。公司尚未使用回购的股份实行股权激励。我们积极向同行学习，不断提高公司的市盈率和公司市值。谢谢。

47、问：企业的竞争就是企业文化和人才的竞争，请问宋董事长对于安科未来的长远发展，心中有怎样的设想，以及落实措施？

答：您好，正如您所说，未来的企业竞争就是企业文化及人才的竞争，我们将坚持聚焦主业，加大研发技术投入和人才引进力度，围绕公司战略发展目标不断前行！谢谢！

48、问：面对市场竞争和政策变化，请问公司有哪些策略来维持和提升现有产品的市场地位？

答：您好！公司在近两年营销团队大力的提升专业能力和加强市场的覆盖要求，积极参加各种医学学术活动，根据产品管线完善组织架构，2023 年组建三个营销事业

部，提升了各个产品的渗透率，生长激素份额在逐年提升中，谢谢。

49、问：贵司旗下生产多肽原料药的企业，新建产能规模如何，是否有研发多肽成品制剂的规划？谢谢

答：您好！公司旗下的生产多肽原料药的企业-上海苏豪逸明制药有限公司，正在新建的二期、三期扩产能项目，建成后新增产能将是现有产能的3倍以上；公司有研发多肽成品制剂的规划。谢谢！

50、问：请问公司在2023年度是否有新的产品获批上市，这些新产品对公司业绩的贡献如何？

答：感谢您的关注，2023年我公司注射用曲妥珠单抗获批上市，干扰素吸入制剂获批临床，目前处于临床过程。

51、问：是否可以考虑回购注销公司股票

答：您好，这个事情属于上市公司重大事情，按需要以公告的形式发布，就不在此回答了，请您理解。谢谢。

52、问：公司对于未来的业绩增长和市场发展有何预期和规划，特别是在生物创新药物领域的发展策略是什么？

答：您好！公司将坚持“一主两翼”的发展战略，聚焦生物制药这个主业，加大生物创新药物的研发投入，布局生物技术前沿领域，不断夯实公司的持续高质量发展的坚实基础。谢谢！

53、问：请问公司在2023年度的分红政策是怎样的，对股东有哪些回报？

答：您好！上市以来持续分红，连续14年现金分红，累计已实施的现金分红金额18.27亿元，是公司IPO及再融资实际募集资金的1.85倍，占公司期间累计实现的归属于上市公司股东净利润的67.65%。根据本公司

2024年3月26日召开的第八届董事会第十次会议决议，2023年度净利润在提取10%的法定盈余公积后，以本次董事会决议日总股本1,676,826,758股扣除拟回购注销的股权激励限售股480,000股以及回购账户股份4,187,406股后的股份数1,672,159,352股为基数，向全体股东按每10股派发现金股利2.5元（含税），共计派发现金股利418,039,838.00元。该议案尚需本公司股东大会审议通过。公司将继续根据所处发展阶段，落实“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性，切实让投资者共享企业的发展成果。谢谢！

54、问：公司在抗肿瘤药物领域的最新进展是什么，注射用曲妥珠单抗的上市对公司未来的业绩预期有何影响？

答：您好！去年底安赛汀成功上市，处在市场快速导入期、医保编码和双通道等市场准入工作快速推进中，并且部分区域已经取得了较好的销售业绩，谢谢。

55、问：安科生物在精准医疗领域的产品和服务有哪些，公司如何看待这一领域的未来发展？

答：您好！公司目前在该领域已上市新产品为注射用曲妥珠单抗，后续将有更多的肿瘤精准治疗产品陆续上市，敬请关注公司的研发进度。谢谢关注！

56、问：请问用于股权激励的股票是市场价回购的吗？回购的为啥不注销？符合国家规定吗？费用都由投资者承担吗？

答：您好！公司已经做了三期股权激励，三期股权激励股票来源都不是回购的，均为增发的限制性股票。公司回购的限制性股票，需要经过股东大会批准后才能注销；二级市场回购的公司股票，公司将用于员工持股计

划或股权激励。以上业务均符合国家相关规定。回购限制性股票实质是将激励对象前期认缴的款项退回。谢谢！

57、问：请问，2024年，安科生物在新产品方面，计划做成功哪些新产品的临床，申报和上市？

答：您好！首先很感谢您对公司的关注！公司根据发展战略，目前正在聚力开发多领域多项新药临床，包括肿瘤领域的双抗 HK010 注射液、单抗 HuA21 注射液、ZG033 等；生长发育领域的长效生长激素 AK2017、短效生长激素增加 SGA、AGHD 适应症等；抗病毒领域的人干扰素 α 2b 喷雾剂、人干扰素 α 2b 雾化产品等，新药临床试验有其周期性等因素，具体进展会以公司公告形式发布。

58、问：安赛汀现有多大产能及未来 200 万支产能能满足需求吗

答：您好，安赛汀现有产能及在建产能完全能满足市场需求。谢谢！

59、问：请问公司在 2023 年度的投资者关系管理方面有哪些新的措施或活动，以便于投资者更好地了解公司的经营情况？

答：您好，从 2024 年度开始公司对投资者关系管理将采用更加严格考核机制，在投关活动的次数、推荐研究报告的篇数、关注的机构数、机构持股量等方面都有严格的考核。我们也非常欢迎广大投资者到公司实地调研，直观了解公司的情况。谢谢。

60、问：针对安赛汀，投资者都很关注。准则有没有限制针对这种关键产品信息披露？一直不愿披露更多信息给消费者，感觉不够坦诚。

答：您好，按照披露标准，关于安赛汀产品信息，符合披露条件的均已披露。由于这个产品今年是第一年上市

	<p>销售，与销售相关信息如销售额、挂网入院数、用药情况等信息属于商业秘密，不便于在此公开披露，谢谢。</p> <p>61、问：公司在 2023 年度的供应链管理和原材料采购方面，请问有哪些优化？</p> <p>答：您好，过去的一年公司加强了对供应商的质量审计，不断提高公司供应链管理的质量与效率，初步实现了提质降本的目标。谢谢！</p> <p>62、问：请问化学合成药业务在公司整体营收中占比如何，未来的发展方向和计划有哪些？</p> <p>答：您好，公司化学合成药业务在公司整体营收中占比为 6.23%，其未来还是以化药口服制剂为主，通过 MAH、产学研项目合作等方式拓展公司产品线，不断提升营收占比。谢谢！</p> <p>63、问：安科生物的生长激素产品在市场上的竞争力如何，与同行业其他公司相比有哪些优势？</p> <p>答：您好，我们安苏萌生长激素在国内市场上有良好的竞争力，市场份额不断提升，覆盖了大部分的二级以上目标医疗机构，得到了医患的广泛认可。公司有一支运营多年的专业化的营销队伍，安苏萌水针不含防腐剂，患儿长期使用更安全，谢谢。</p> <p>64、问：公司今年销售总目标是多少？</p> <p>答：您好！公司近年来销售与同类品种比，有较高的增长表现，谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 04 月 12 日