

证券代码：688739

证券简称：成大生物

辽宁成大生物股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <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	中信证券（朱奕彰）等 20 余家机构参与电话会议
时间	2022 年 4 月 29 日
地点	成大生物会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李宁 董事：杨旭 董事会秘书兼财务总监：崔建伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请公司管理层分享对于整个狂犬疫苗这个赛道的一个未来的一个行业展望。从近几年行业的整体批签发数据看，每年批签发量大约在 7000 至 8000 万支，请公司对整个行业的未来的批签发量，二倍体狂苗在市场的占比，就以上行业趋势请公司分享公司的一个观点。</p> <p>答：一方面，人用狂犬病疫苗属于刚性需求疫苗，随着人均可支配收入的增长，狂犬病相关宣传教育的逐渐普及，以及国民支付能力和支付意愿的提升，都会持续推动人用狂犬病疫苗的需求端，保持持续稳定的增长。另外一方面，受国内新冠疫情影响，市场需求阶段性出现一定下降，人员及宠物活动受限，宠物伤人导致可能的狂犬病暴露数量减少，对狂犬病疫苗接种产生一定影响。</p>

但是从长期来看，人用狂犬疫苗本身刚性需求的属性，加上国内支付能力的提升，市场将保持平稳的增长态势。

公司已构建起人二倍体细胞和鸡胚细胞等各类细胞基质规模化培养各类病毒性疫苗的技术平台，其中研发的人用狂犬病疫苗（人二倍体细胞）即将进入三期临床。未来在整个狂犬病疫苗中，二倍体狂苗市场占比会比目前有所提升，考虑到二倍体狂苗的生产效率相对要低一些，其次价格相对较高，供需两端可能都会对二倍体狂苗市场占比的提升产生一定限制。

问题 2：请公司展望 2022 年二季度业绩及全年的业绩。请问公司对 2022 年全年的业绩是否有信心。

答：公司全力做好生产经营管理工作，确保公司发展战略和 2022 年全年经营目标的实现，创造更大的价值。

一、狂苗市场情况

国内狂苗市场方面，公司一季度业绩受到疫情的影响有所下滑，随着疫情得到有效管控，对公司业绩的影响也将逐渐消除。另外，随着其他人用狂犬病疫苗生产企业的进入，国内人用狂犬病疫苗的供应紧张情况有所缓解，市场供需趋于平衡。公司作为国内人用狂犬病疫苗的龙头企业，在生产技术、免疫程序、使用经验和品牌价值等方面仍然具有很强的综合竞争力，能够面对各种竞争和市场的波动，持续保持行业龙头地位。

国外狂苗市场方面，公司一季度的国外销售业绩出现一定下降，最主要的原因是受到国外疫情影响，公司产品主要出口的国家由于疫情防控和新冠疫苗接种等原因，在人用狂犬病疫苗的采购和接种方面放缓了进度，购买力有所下降。同时，国际物流也受到新冠疫情影响，出口疫苗的配送也受到限制。国外的新冠疫情在逐步向好的方面转化，相信国外市场需求恢复正常后，公司作为一带一路狂犬病疫苗的主要供应商，公司的国外市场业绩也会增长，持续保持优势地位。

二、乙脑疫苗方面

2021 年上半年，公司乙脑生产车间系统升级中，乙脑疫苗在 2021 年下半年按计划生产，并于年底获得了 40 余万支冻干乙脑疫苗的批签发报告。2021 年公司乙脑疫苗销售量较低，公司将在 2022 年加大推广力度努力提升乙脑疫苗的销售业绩。

问题 3: 关于公司研发管线，公司一季报中披露预计投资 14 亿元去建设 15 价 HPV 疫苗的商业化基地及相关设施，请问 15 价 HPV 疫苗的研发进度的预期及 14 亿元的投入情况？

答：公司 15 价 HPV 疫苗已于 2022 年 3 月份获得临床试验默示许可，公司现在正在按照临床要求制备一期临床样品，由于三期临床样品必须在生产车间来完成，公司同时启动了 15 价 HPV 疫苗车间建设项目。公司已经在浑南区征地 172 亩地开始规划建设，预计总投资是 14 个亿，项目建设周期是 4 年。

问题 4: 关于狂犬市场，公司一季度收入的减少，是不是因为疫情影响，被犬类咬伤的这部分人群的减少，导致公司一季度业绩下降？另外一方面关于狂犬的接种终端，比如说 CDC 或者接种门诊，他们狂犬的储备量是否充足，终端市场是怎样的？

答：疫情对整个社会经济活动是有影响的。2022 年一季度受疫情影响，很多地区实行静态管理，人员流动少，犬伤人的数量也在减少，对狂犬的需求也随之减少，是导致公司一季度收入减少主要的原因。随着其他人用狂犬疫苗生产企业进入市场，人用狂犬病疫苗市场供需趋于平衡。去年年初狂犬在国内是供应紧张的状态，今年一季度狂犬基本处于供求平衡，对公司的业绩还是有一定的影响。

终端市场上，CDC 狂犬的储备量比较充足。在去年年初狂犬是供应紧张的情况，有很多新客户在使用我们的产品。今年一季度供需平衡后，这些新客户也会部分采购其他厂家的狂犬。但是总体来看，公司的狂犬市场龙头地位已经形成十几年的时间，产品得到市场验证，客户群已经形成固有规模。

问题 5: 公司 2021 年年报中销售费用增加较多，是不是因为狂犬市场的竞

争进一步加剧了，未来公司会不会进一步增加市场推广活动，增加销售费用？
公司怎样去巩固狂苗市场的龙头地位？

答：2021 年公司的销售费用有所增加，主要是国内人用狂犬病疫苗的供应紧张情况有所缓解，市场供需趋于平衡。随着竞争对手加大了推广力度，公司也相应加强了销售推广。但是公司销售费用在 2021 年度有所增加的情况下，销售费用占营业收入比率仍处于行业较低水平，同时整体上也提高公司的经营业绩。

过去的十几年中，中国狂苗市场在经历了多个市场周期变化，公司作为国内人用狂犬病疫苗的龙头企业，行业地位依旧没有发生变化。公司将充分发挥在生产技术、免疫程序、使用经验和品牌影响力等方面的优势，积极应对市场竞争，继续保持行业龙头地位。

问题 6:关于公司的乙脑灭活疫苗，在国内现在应该是一个独家品种，但是作为非规划免疫疫苗，公司的乙脑疫苗的目标人群是哪些人，然后在终端的话我们怎么去推广？

答：公司乙脑疫苗的销售目标，是面对产品安全性要求比较高，支付能力也更强一些的公众群体。公司的乙脑疫苗是中国市场上唯一在售的人用乙脑灭活疫苗，乙脑疫苗和狂犬疫苗的销售终端都是疾控中心，销售渠道具有较大重叠性。2022 年，公司加大乙脑疫苗的推广力度，坚持以自主销售团队为主导，充分发挥专业化推广的优势，努力提升乙脑疫苗的销售业绩。

问题 7：公司目前的狂苗可以采用 Zagreb2-1-1 和 Essen5 针注射法两种接种免疫程序，公司目前的三期临床中有一个 4 针法，请公司介绍一下狂苗的接种程序？

答：公司的狂犬疫苗具有 Zagreb2-1-1 四针法和 Essen5 五针法，两种接种免疫程序。Zagreb2-1-1 相比于 Essen5 针注射法将必须的五次就诊减少为三次、必需剂量从五支减少为四支，从而节省了一支疫苗费用，并完成全程免疫的时间从 28 天缩短到 21 天，不但确保了免疫效果而且极大的方便了患者。

公司目前临床的 4 针法是一个新的免疫程序，该免疫程序是 WHO 推荐的免疫程序，正在做临床试验，未来获批后公司会适时推出这种免疫程序。

问题 8：公司的狂犬有没有进入动物疫苗市场的打算？

答：公司的子公司成大动物曾经布局过动物狂犬产品，投产后由于当时宠物疫苗市场情况以及运行期间产品综合效益等多方面原因，公司暂停了这个项目，将主要精力投入在人用疫苗上。根据公司发展战略，公司目前也在积极关注动物疫苗行业情况，关注一些好的投资发展机会。

问题 9：公司的乙脑疫苗是乙脑灭活疫苗，能否和减毒活疫苗在成本和效益方面做一下对比？

答：目前国外发达国家都在接种灭活乙脑疫苗，在中国主要接种的是减毒活疫苗。结合发达国家疫苗发展趋势来看，在我国灭活乙脑疫苗的市场潜力很大，未来将呈现乙脑灭活疫苗逐渐替代减毒活疫苗的趋势。

目前灭活疫苗的生产成本比较高，价格也比较高，单支的价格在 100 元左右。减毒活疫苗的成本相对较低。如果减毒活疫苗全部换成灭活疫苗，接种成本增加较多，也增加了财政负担和接种人群的经济负担。从趋势上来看，灭活乙脑疫苗的安全性要更好一些，未来会呈现增长的趋势。

问题 10：请公司介绍一下现在销售推广团队的情况，公司的狂犬和乙脑疫苗这两个品种的推广团队的规划，以及在乙脑疫苗终端推广有没有什么变化？公司现在的销售团队的一般推广模式是怎么样的？公司有扩充销售团队的计划吗？

答：公司国内销售全部采用直销模式。狂犬疫苗和乙脑疫苗的销售推广团队在终端上没有差别，都是疾控中心，未来产品推广持续以公司现有销售团队为主。同时，随着公司未来新产品陆续上市，也会针对新产品布局销售团队，制定销售策略。

公司的销售模式是个专业团队加销售学术推广的模式。公司的专业团队只

负责我们销售推广公司的产品，在销售过程当中会与客户进行交流，同时举办相关的学术会议宣传产品，更好地让客户对公司产品有了解，从而推动公司产品销售。为了更好的适应当前市场情况，销售队伍也在持续逐步扩充。

问题 11：新冠疫情具体在哪个环节对公司的销售产生影响？

答：新冠疫情对公司的生产基本没有影响，公司按照计划正常推进生产。对狂犬疫苗的需求端产生一定的影响，对物流配送受限产生阶段性的影响，总体来看还是处在一个可控范围之内。

问题 12：公司的四价流感现在正在做三期临床试验，目前临床实验进展如何，时间上有没有什么预期？

答：公司的四价流感疫苗已经完成三期临床的血清采样，并已提交中检院进行检测，检测结果出来后，还需要等待一个审批流程。四价流感疫苗生产车间已经完成调试正在试生产。如果未来疫情处于一个可控范围，并且各个审批环节顺利，预计今年可以申请上市。

问题 13：目前国内人用狂犬疫苗比较普遍，国外犬用狂犬疫苗比较多，这种差异怎么看？另外华兰生物和中生集团的狂犬疫苗好像也要上市销售了，对他们家的产品怎么看？

答：人用狂犬疫苗在国内外是有差异的。因为在欧美这些发达国家主要是给动物免疫，对整体的动物免疫力保护的比较好，所以在美国、欧洲都是给动物全程免疫，自然地人用狂犬疫苗免疫用的就会比较少，而在中国、印度、东南亚、南亚这些发展中国家主要还是对人类免疫为主，暴露后必须接种疫苗。综上，我国一直以来人用狂犬疫苗市场比较稳定，每年约有 1500 万人份左右即 7000 万支左右的市场空间。我国有 1 亿多只犬（不含野生动物）要做到整体免疫，但是现在还不是很完善，未来国家在全程覆盖动物群体免疫的情况下，才能逐步消除对人用狂犬疫苗接种的依赖。但是预计应需要较长的时间。

华兰生物多年来研发的人用狂犬疫苗，目前没有上市。中生集团长春所的狂犬疫苗，在 2021 年已经获得批准上市。随着其他供应商的加入国内狂犬市

	场的供需平衡，竞争也会日趋常态化。
附件清单（如有）	
日期	2022年4月29日