**杭州安旭生物科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**证券简称：安旭生物 证券代码：688075 编号：2022-008**

|  |  |
| --- | --- |
| **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（电话会议） |
| **参与单位名称** | 七禾聚资产 钟昶；  HJ Capitals 高燕；  维金资产 陈莹、张浣；  中柏资产 李涛；  益通资产 周沫；  浙湖私募基金 江雨祥；  凯银资产 王博；  翼融资产 宋进、周渊；  中信证券 闫宇慧、陈宇红；  个人投资者 陈永顺；  中金财富证券 杨玉梅、张旭、厉心怡；  民生证券研究院 周超泽、朱凤萍；  长城财富保险资管 胡纪元；  宝盈基金 吕功绩；  进门财经 嘉敏；  中航基金 郑常斌；  东方自营 王光宇、曹伏飙；  天弘基金 郭相博；  德睿恒丰 资产江昕；  恒昇基金 罗熙娟；  沣京资本 王世超；  光大保德信基金 詹佳；  国寿资管 刘卓炜 |
| **时间** | 2022年10月28日13:30-15:30  2022年10月28日17:00-17:40 |
| **地点** | 公司5楼大会议室 |
| **公司接待人员姓名** | 公司董事会秘书、财务总监 吴娅鸿  公司国内市场总监 徐勇  公司证券事务部 聂美玲、丁玥 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司基本情况介绍**   杭州安旭生物科技股份有限公司（简称“安旭生物”，股票代码：688075）成立于2008年，于2021年11月18日登陆科创板，是一家集研发、生产、销售体外诊断试剂、POCT仪器及生物原料为一体的生物医疗高新技术企业，现已形成从上游核心生物原料到诊断试剂、仪器的产业链一体化布局，是国内少数几家在国际市场能够与跨国体外诊断巨头竞争的中国企业之一，具备了在国内外市场全方位发展的竞争实力。  公司一直重视并不断加大研发投入，先后被认定为“杭州市企业高新技术研究开发中心”、“国家高新技术企业”、“省级高新技术企业研究开发中心”、“国家级专精特新重点小巨人企业”等，研发始终聚焦行业前沿与市场焦点，涉足领域不断延伸拓展。  目前，公司的生物原料平台实现了近百种试剂产品所需抗原抗体原料的自供给，为公司产品的持续创新开发与稳定生产奠定了重要基础。依托抗原抗体自主研发生产的生物原料技术平台，以及成熟的免疫层析及干式生化诊断技术平台，发展形成了覆盖毒品检测、传染病检测、慢性病检测、妊娠检测、肿瘤检测、心肌检测、生化检测、过敏原检测的八大领域POCT试剂，以及相关配套仪器，产品畅销欧美、澳洲、亚洲等150多个国家和地区，并能够根据市场需求快速更新迭代，形成了强劲的市场竞争力。  未来，公司仍将秉承“为人类健康提供卓越的产品及服务”的使命，继续加大对生物原料的研发生产投入，以及POCT试剂及仪器的性能提升，满足不同领域的场景应用需求，聚焦国际和国内两大市场，致力于把公司打造成为国际体外诊断行业的领军企业。  二、**问答环节主要内容**  **1、2022年前三季度公司维持较高研发投入，主要研发方向以及未来预期？**  回复：公司一直重视并不断加大研发投入，受益于新冠疫情，公司综合实力显著提升，在研发方向主要有五个方面：第一，体外诊断产品纵深拓展。丰富公司产品矩阵，加速产品更新迭代和新产品线的开发。第二，上游生物原料研发。筑高技术“护城河”，避免“卡脖子”，实现自供的同时对外销售。第三，生产自动化设备开发。部分工序“机器换人”，达到降本增效的目的。第四，深化产学研合作，开展基础科学研究，探索前沿科技。第五，生物制药平台建设。带动生物原料技术水平提升，对所研发的项目至少推动到“申请临床研究批件”阶段。  **2、公司开发的5款猴痘检测相关产品已获得欧盟CE认证，目前在海外的销售进展如何？**  回复：猴痘病毒有别于新冠病毒，从在非常见发病国家散点暴发后，至今已过去几个月，未形成大规模暴发趋势。公司陆续接到一些订单。相关检测产品在其他国家的注册证也在申请中。  **3、公司生物原料端自供比例达60%以上，未来是否可能达到百分百自供？**  回复：对于公司常规产品线或量产较大的产品，生物原料未来可实现百分百自供；对于新产品线或量产较少的产品，通过外采可能更为经济。  **4、公司的主要竞争对手以及体外诊断产品优势？**  回复：公司面向的终端市场聚焦在公检系统、家用市场和医疗系统，主要对应公司毒品检测（药物滥用）系列产品、POCT仪器和中小型设备（荧光仪、化学发光分析仪、PCR仪等）。目前毒品检测系列已拥有40余个毒品检测项目，将近100多种产品组合，能满足全球95%以上毒品滥用的鉴定需求。在国内外都具有较高的市场占有率。POCT仪器品种齐全且适合普通人群操作，叠加笔形传染病检测产品，可从预防、早筛以及治疗愈后的监护环节提供产品及服务，打造家庭健康管理平台。中小型设备针对医疗系统，尤其在基层诊疗、户外急救等场景更青睐小型化、快速出检测结果的仪器设备。  **5、如果新冠抗原检测产品需求量下降，对产能有什么样的调配计划？**  **回复：**公司自动化的机器设备可进行分拆组合，适配常规产品的生产。未来新产品线也会对机器设备相应做一些开发设计。面对突发公共卫生事件，公司可快速响应市场需求。  **6、新冠抗原检测产品的准确性如何？在海外终端价格的走势？未来的销售预期？**  回复：公司去年以及今年上半年新冠抗原产品销售量巨大，包括支持国内疫情防控捐赠的大量抗原检测产品，均未收到负面反馈，产品准确性经受住了市场考验。现在海外防控政策比较宽松，需求量较之前有所下降，同时新冠检测产品供应量较大，终端价格体系呈下行趋势。短时间内，对新冠抗原检测产品的需求不会归零。新冠病毒未来可能会与其他呼吸道传染病一样，长期伴随。在市面上可能会追求更便捷或者更方便的检测产品，所以公司的笔形产品具有一定竞争优势。  **7、海外新冠疫情防控相对来说比较宽松，单第三季度收入来说，新冠业务和常规业务的占比如何？常规业务的增速大概在什么范围？**  回复：公司第三季度（7-9月）收入中，常规业务占比超50%，常规业务增速大概在20%左右。  **8、2022前三季度存货相对21年增长77%，主要的产品分布以及未来的消化节奏？**  回复：2022年的销售量较2021年成十几倍增长，公司预计未来全球市场对于新冠抗原自测产品需求仍然会存在，所以提前做了一些产品备货，主要是新冠抗原自测的笔形产品。它在市场上更有竞争优势。  **9、单Q2和单Q3财务端分别实现了正向盈利2.9亿元和2.7亿元，主要原因是？**  回复：主要是外汇的汇兑收益，近期美元对人民币的汇率增幅较快，公司以美元收款结算较多，所以相对来说二季度跟三季度受汇率的影响，有正向盈利。  **10、新冠带来的现金流如何分配？**  回复：公司主要在这三个方向会持续投入。第一，和各大科研院校的合作开发，旨在做一些前沿技术领域的探索。因为科技型企业的内核是科技创新。第二，国内外的市场拓展，基于原有海外的销售网络，可能将在海外建立研发、生产基地，优先考虑欧美发达国家。国内营销网络将通过合作和并购等方式开拓。第三，丰富公司产品线，通过整合资源或团队，赋能主业。  **11、公司长期的发展规划，成长性和未来的收入增长点**  回复：新冠疫情大规模暴发期已过，但新冠病毒可能会长期伴随人类共存。短期内对新冠检测产品的需求不会迅速归零，基于公司在全球范围内建立的销售网络及客户认可，新冠检测产品仍有望持续贡献利润。同时，公司不到三年时间综合实力显著提升，基本面已有质的飞跃。基于在新冠疫情期间建立的诸多优势，聚焦生命科学、毒品检测领域、家庭健康管理、医疗系统，未来公司在上游生物原料、自动化生产线升级、丰富产品矩阵、全球营销网络、产学研合作等方面的持续建设将加速常规业务的增长动力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年10月28日 |