

证券代码：002422

证券简称：科伦药业

四川科伦药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：0051

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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：
参与单位名称及人员姓名	由国盛医药组织的线上交流会，有约 45 位投资人参会。
时间	2021 年 4 月 29 日上午
地点	线上
上市公司接待人员姓名	副总经理兼财务总监 赖德贵；副总经理兼董事会秘书 冯昊；董办总监黄新
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资人线上交流会由国盛医药分析师胡偌碧主持。会议就核心业务、仿制药销售以及研发情况进行了报告。</p> <p>一、公司业务及研发情况</p> <p>输液板块</p> <p>2020 年整体下滑，销量在 36 亿瓶左右</p> <p>2021 规划：希望整体增幅超过 12%，即销售 40 亿瓶以上。科伦在新医院开拓，基层扩增做了大量工作，市场占有率是不断上升的，整体市场份额是在不断扩大的，核心产品（可立袋+软带）希望今年比去年同比增加 17%。基础输液超 10%。</p> <p>一季度总体情况：输液板块总量同比比去年增幅超 16%，密闭式输液产品超 18%，塑料瓶超 17%。</p> <p>输液产品包括氟康唑氯化钠注射液，左氧氟沙星氯化钠注射液，中长链脂肪乳注射液、头孢曲松、头孢他定，正在积极呼应集采，有新的创收机会。</p> <p>非输液制剂</p> <p>一季度康复新液院线板块 36%，整体增幅超 50%。塑料水针一季度同比增长 25%。</p> <p>核心板块的重点品种（中成药，康复新液）比 2020 年规划增长超 26%，塑料水针同期增长超 65%。</p> <p>仿制药新药领域</p> <p>2021 年比去年期望整体增幅约 30%。核心产品三腔袋，百洛特，科密固，科瑞菲占整个仿制药板块的营业收入超 80%。进度符合预期，一季度已经完成全年规划的 21%。</p>

三腔袋任务比去年增长 25%，一季度同比增长 62%，三腔袋 2021 年整体销售突破 12 亿元。百洛特 2021 年全年规划增长 10%，整体高于大盘增长的。科瑞菲 2020 年下半年获批，已启动全面销售，2021 年预计销售 35 万支。科密固，2021 年比去年增长 40%。第四批集采科比安未中标，任务规划量是集采保量的 3 倍以上。中标部分希望是带量的 3-4 倍。预计有十个产品可以进入第五批集采。三腔袋的多特是存量集采，其它是增量集采，预计 6 月份出结果。

研发情况

生物药：

A167 的 PD-L1 单抗淋巴瘤适应症已经提交 pre-NDA。同时鼻咽癌适应症已经完成患者入组，处于初级及 pre-NDA 的阶段。淋巴瘤的 pre-NDA 已经预约会议时间。

A140 西妥昔单抗，对比原研三期头对头研究，今年 2 月份已完成首批入组。

A166，中国临床一期 HER2 乳腺癌数据显示，具有优于 TDM1，不劣于 8201 的潜力，成药性风险已经释放，已经提交关键二期的 CDE 咨询。

A264，中美已完成三个剂量组的爬坡，整体耐受性良好，且目前有三个剂量组均观察到初步的疗效，第二个剂量与 132 临床获批剂量一致，成药性风险基本上已经释放。已确定首个 2 期的拓展剂量。

A289-LAG-3 单抗，于去年第三季度获批，A337 于今年第一季度获批临床，正在进行临床研究的启动准备工作。

小分子：

A277-k 阿片受体，一期的健康人完成，术后阵痛临床二期完成。第一个剂量组的研究：Ib 期肾功能不全患者第一剂量组研究完成，整体显示安全和耐受性良好。

A223-JAK1/2 抑制剂，Ib 期两个患者剂量研究初步显示疗效安全方面有明显的。验证了药物的临床设计优化策略。

A204-乙肝病毒抑制剂，已经完成了一期健康人研究，安全性良好，与同类型药物相比半衰期更长，暴露性更高，支持 QD 给药。

A256 新一代替诺福韦前药，已于 4 月份获批临床，后续将与 A264 探索联合用药，强化乙肝领域的管线优势。

在一季度实现了四个项目的 pre-IND 的申请：A315，A336，A48，A278。

仿制研发情况：

2021 已获批 15 项，预计还有十几项获批，计划申报 30 项。

获批项目集中在肿瘤，造影剂等领域。粉液双室袋希望在年底或者明年年初有所突破。

2021 年将强力推进 5 项临床试验，主要是 NDDS 的项目，如阿立哌唑长效微晶，伊立替康脂质体，多西他赛白蛋白纳米粒等。

20 余项 B1 的实验研究，未来 3 年改良创新药在 60 余项左右，具有难度特色的技术平台项目将进入批量产出阶段。

财务状况

2020 川宁收入 36 亿，利润 2.28 亿元。几个原因：6-APA 价格上涨，硫红销量增加。

2021 年 1 季度，收入 8.7 亿，利润：5500 万元左右，同期增长 150%。原因：产品

价格上涨，毛利有所增加，修理费有所增加，研发费用增加。硫红价格理想，需求旺盛，同时头孢市场萎缩，6-APA 和钾盐是稳定的。

展望川宁今年全年，原材料上涨，我们争取降低成本，争取保持稳定。

二、Q&A

Q: 对各个板块明年的情况做展望？

A: 输液板块已经趋稳，只要疫情不再爆发。公司将不断开发目标医院，希望能够拿到更多的高端医院，输液的结构持续快速升级。从大方向看，科伦目前的产业状态我们认为和之前比是大有不同的，我们很有信心。

Q: 大输液的板块，现在的门诊量和 2019 相比的趋势，医院的用药结构是否发生变化？

A: 比去年同期大幅度好转，环比四个季度一季度是一个淡季，因为大输液在年底是峰值，过年医院备货，后疫情时代，民众防护措施有所加强，所以环比下降。今年提出的恢复到 12% 增长，我们还是比较谨慎的。恢复到 2019 年峰值的难度比较大。

Q: 经历了疫情后，市占率提升：销量价格，品种结构，从量上看是提升还是下降呢？

A: 整体量上是提升的，对于输液以前的管理是比较粗放的，随着科伦产品集群不断丰富，现在管理的渗透度极大的提升。现在对输液产品的管理，以终端作为直接考核和管理对象。今年有 500 家以上甲等医院的开发规划，在中高端医院的占有率大幅提升，品种结构优化得以体现。

Q: 大输液去年毛利率下降比较多。Q1 能否进行毛利拆分，以及今年毛利率的展望。

A: 输液：2020 年度大幅下降，原因 1: 运费放到了营业成本，但是没有调整上年度的同期的数据影响了约 3 个点，原因 2: 部分的区域采取折扣的方式，比如服务让客户自己承担，大概影响了 2-3 个点的毛利率。今年一季度的毛利率，输液比去年同期上升 1.8 个点，原因是结构的优化：软袋、可立带占比进一步提升。一季度量比去年一季度量增加 18%，增长幅度远远高于平均量。

Q: 川宁新老订单执行的价格情况，几个品种现在的价格和之前的相比？

A: 一季度硫红平均价格在 360-380 左右，6APA 150-180 左右，钾盐 55-65 左右，7ADCA 500-550 左右，7ACA400- 440 左右，熊去氧胆酸 1200-1410 左右。

Q: 现在的品种满产情况？

A: 7ACA 落后于我们的进度，头孢市场需求量萎缩。7ACA 价格有所提升。

Q: 后续新品种的布局，哪些新品种会放到川宁？

A: 是的。川宁成立了研究院，已有 1-2 个成熟的储备品种，川宁关于募投的方向，后续在招股说明书会有描述。

Q: 成本上升比较多的影响？能不能做下拆分呢？通过调整降低成本的幅度怎么样？

A: 涉及到内部信息，大概来讲，玉米大豆油价格上涨，对我们原料成本影响 7% -10%

左右。现在的售价恢复相对理想，可以对冲成本上升的影响。

Q: 新药业务板块过去几年快速增长，今年新获批的销售目标是怎么拆分的？

A: 已设立营销中心，整体业务规划增长约 30%，几个核心产品（三腔袋 + 草酸艾司西酞普兰 + 科瑞菲 + 科密固）预计共同占了 80%。三腔袋增长 45%，预计突破 12 亿元，百洛特（草酸艾司西酞普兰）增长 10% 左右，科瑞菲规划做 35 万支，从一季度完成情况来看已完成 9%，环比增长 74%。唑来膦酸，2021 年市占率提升 40%，Q1 完成了 11%。

Q: 第五轮集采的增量的分析？

A: 结合第五批的集采谈一谈，目前 10 个品种可以参加集采，脂肪乳氨基酸葡萄糖注射液市场成熟，是全体系的布局，除了 17 种氨基酸以外还有 15 种氨基酸和 19 种氨基酸，其中有 9 个产品是我们的空白领域，我们对投标是有信心的，对市场的安排希望集采后完成 3-4 倍的销量。

Q: 去年获批，今年销量比较大的品种？

A: 基本上就是去年获批的 2 个男性功能障碍的品种。

Q: 后期奥司他韦是否也是值得大家期待的？

A: 对，包括造影剂看今年是否有所突破。

Q: 创新方面，今年研发投入的预算？

A: 和去年差不多。

Q: 今年创新药，会在国际大会看到发表吗？

A: 166 会在 6 月份发表。

Q: 同时推进项目多，如何平衡广度，效率和执行力的问题？

A: 有调整，仿制药只是做技术难度大、成本可控的品种。创新药，倾斜到大家关心的几个品种上面。

Q: 后续中美品种，以 license out 还是自己推进临床？

A: 国外的品种倾向找到合作方共同推进，我们希望我们的资源集中到国内。

Q: Trop2 的未来考虑，是否要 licens out, Trop2 未来拓展的适应症是什么？

A: 是在谈 license out，目前在商务谈判环节，需要更多的数据，进度无法预期，但是在商谈。Trop2 未来的适应症正在积极拓展中。

Q: 除了 A166 还会有别的数据爆出吗？

A: 目前确定的是 166。其他项目在准备中。

Q: 销售队伍情况能否分享下？包括输液，仿制药，新药。

A: 院线：包括核心和非核心医院，科伦优势是市或县及县以下占比高，核心医院也有大客户部门，不断扩展大客户占有率，传统板块不断扩展全渠道。

院线外：有多渠道的布局，包括民营医院、城市连锁、OTC 和电商，部门设立在疫

	<p>情期间有了快速的推进。未来在院线外渠道会有更好的表现。</p> <p>仿制药有 1000 人左右，院线外有 2000 人左右。未来 PD-L1，166 正在搭建相应的专业的小规模的营销团队，面向核心的大型的医院，top200-top300 市场。</p> <p>Q: 川宁和博泰两个子公司分拆进度？</p> <p>A: 川宁已经 19 年公告，准备在创业板上市，去年受疫情影响第三季度开始完全处于停滞状态，中介机构 4 月份已经进场了，顺利的话 Q2-Q3 可以向交易所进行申报。博泰在 Q1 完成了一季度的首轮融资，未来 1-2 年大力推进获得外部融资，将制备更全面的资本化方案。</p> <p>Q: 创新研发团队建设。后面创新管线进度，若有好药的上市，合作，临床进度，临床建设，临床花费占比，精力集中到哪里，生产是自己还是合作？</p> <p>A: 临床搭建：目前临床团队扩建，是研究院投入最大的，目前约 300 人，后续还会不断扩张。临床人才稀缺，但我们整个研究员都有相应的股权激励，我们相信会找到不错的临床人员。思考在上海设置临床中心。</p> <p>生产：PD-L1 在博泰有两条生产线，166 已能达到生产水平，科伦在 ADC 是有差异化优势的，在博泰也会有 2 期到 3 期的工程建设。</p> <p>Q: 假设 ADC 研发过程，需要临床方案的话，现有的团队也能做出这样的决定是吗？</p> <p>A: 随着 166 快速的推进，对 ADC 讲，在二期方面还处于内部阶段，我们比较确定的是 ADC 的搭建很成熟，不会因为某些变化导致平台失效，在平台上，不弱于市场上其他的水平，相信博泰不会让市场失望的。</p> <p>Q: 博泰分拆是不是不利于母公司，分拆了后从估值是不是不利于公司价值的体现？博泰研发人员，考核的机制和模式是什么样的，对于考核不合格的，有没有激励机制？</p> <p>A: 公司资本的规划，会兼顾各方的利益，是我们行动的准则。</p> <p>有两轮股权激励，已经接近 200 人了，是对未来国泰发展有贡献的人员。对每个团队每个人都有绩效和目标，绩效的奖金还和股权的得与失相挂钩，相对应的，出现差错或者人为失误也会受到相应的责罚。博泰目标是国际化的，所以我们会参照和学习国际化的管理办法。</p> <p>Q: 今年 Q1 财务费用比去年减少，后续整体财务费用变动趋势以及汇率方式做了什 么工作？</p> <p>A: 今年比去年大幅度降低，这涉及到资金市场端，去年发行政策性优厚利率条件的债券等，今年利润目标是保住财务费用不再增加。后续希望更好的运用二级市场的资本工具，同时有效控制财务费用。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021-5-1