

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：0060

| | |
|----------------------|---|
| 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：电话调研 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 东吴证券、国泰基金、东方证券、大成基金、平安资产、博时基金、国泰基金等及 27 位机构和投资人现场交流 |
| 时间 | 2022 年 10 月 14 日上午 |
| 地点 | 科伦药业总部 |
| 上市公司接待人员姓名 | 科伦药业：总经理刘思川先生、副总经理樊文弟先生、副总经理丁南超先生、副总经理兼财务总监赖德贵先生、副总经理兼董事会秘书冯昊先生、董办总监黄新女士等公司管理层。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>2022 年半年度经营情况介绍。</p> <p>输液制剂方面，实现收入 44 亿，比去年同期略有下滑，主要原因是公司剥离 4 家企业到体外，但实现净利润增幅 11.7%。</p> <p>非输液制剂方面，收入接近 20 亿，比去年同期增长 1.3 亿；实现净利润增幅 8%。主要原因为受益于第五批集采，一些仿制药品种迅速的放量降价，有新增的利润贡献。</p> <p>原料药方面，实现收入 21 亿，比去年同期增长 4.8 亿。主要是因为川宁三大中间体产品的价格比较坚挺，持续进入景气周期。实现净利润增幅巨大。</p> <p>研发方面，实现收入 3.85 亿，主要原因为 264 项目和 B 项目分别获得了首付款。</p> <p>对外投资，实现 1.43 亿的合并报表利润，比去年同期增加 7,000 万，原因为石四药和辰欣这两个我们主要的投资企业在上半年业绩不俗。</p> <p>综合来讲，2022 年上半年上市公司的利润 8.7 亿，比去年同期增长了 3.75 亿。</p> <p>Q&A 环节：</p> <p>Q：输液前三季度的具体情况？</p> <p>A：今年调整为注重前端开发的营销策略之后，截止第三季度输液是完全能够达到今年所有预期的，并且是在疫情的情况下。</p> <p>Q：川宁有没有受到疫情的影响？</p> <p>A：有一些影响，但川宁是有经验的。今年工作在开始进行全面规划的时候，已经是充分考虑了可能出现疫情的情况，几个措施并举。第一是持续进行安全岛的建设工作，避</p> |

免外界疫情对于厂区的影响。第二，尽可能多的储备生产物资以及生活物资。同时我们设了一个中转库，主要用于储存成品中间体。如果出现比较紧急的情况，对客户的供应是不会产生影响的，所以今年川宁整体完成任务是没有问题的，而且每一年都会有检修，我们也尽可能的会把检修的时间灵活的放在受疫情影响最大的时间段。

Q：仿制药和新药这部分，三季度有没有受疫情影响？

A：三季度全国疫情多发，但是我们今年销售进度比较好。通过结构调整和部分重点区域的突破，消减疫情的影响。今年可以全部达到预期。

Q：营销体系改革目标是什么？推进程度？改革完成之后的效果？

A：这要谈到科伦整个营销的发展历程。共分三个阶段，第一阶段是最早以代理方式在各个省区进行输液类以及一些简单抗生素领域的销售，这是科伦创业初期的 1.0 版本。大概十余年前，从大包制变为费用制，可以让公司在省区的经营质量上再升一级，是 2.0 版本。前年年底，我们开始推行科伦的 3.0 版本——成立“营销中心”。我们通过临床端口对药品属性进行了分工，同时成立了 OTC 和数字营销部，近期整合为了大零售事业部。与此同时在营销中心内部，还有一些配套的部门。简单来讲是驱动多元化、多渠道、多模式的产品运行，来承接科伦未来的创新产品，进行矩阵式的推进。关于未来预期，这个跟董事长提到的全域、全渠道的覆盖，在我们相对薄弱的重点领域上，以及大零售在内的重点打造，都是非常契合的。

Q：我们的定期报告里阐述了营销体系改革，在效率的提升、费用的管控上面做了一些工作，现在的进展？

A：费用控制方面，会有我们的内部的考核标准和管理办法，有专门的费控体系管理。从企业本身来说，更多是要追求产品规模效益加上有差异化竞争的优势，最终是要体现在企业的效益和效率上面。效益就是利润总额和经营性的现金流总额；效率就是和其他企业相比，在费用占比上是否有优势。公司两年前销售费用率大概在 32~35%，现在是 25%，这就是我们管理水平不断提升的一种体现，一方面少花了钱，另一方面销售收入和产品的覆盖率并没有因为销售费用的压缩而降低。所以从整个财务层面上，我们的营销管理体系改革，从目前来看是成功的。横向对比来看，在国内的企业，不论是跟以直营团队为主的公司相比，还是跟同类以输液为主的公司相比，我们的费用率都是更低的，从侧面更进一步的证明了我们的费用改革，不仅仅是费用的降低，其实更大的经营质量的进一步提升。

这样一种调整在我们整个体系里面是一以贯之的，不仅仅是营销体系，还包括生产体系和研发体系。尤其是研发体系，从去年我们开始对博泰进行改革以后，这个效果是非常明显的，跟营销中心有异曲同工之妙。把我们有限的资源集中到最需要突破的领域和项目上面，同时分解成近期、中期和长期目标。所以大家可以看到不管是 166，还是 264，还是 B 项目，现在临床的研究进度都是走得比较快的，而且还取得了和国外大型跨国公司的合作。

Q：我们跟 MSD 合作的项目，在海外临床开发方面的情况？

A：264 项目我们是保留了中国的权益，所以中国的临床由我们做。B 项目和 264 相比还会有一些区别，因为 B 项目 MSD 拿了全球的权益，包括中国的权益，所以在这个项目上面 MSD 可能会有更多的自己的想法。由于我们和 MSD 在这两个项目上有了这样深度的合作，建立了对方企业对中国企业、对博泰的一种信任，可以看到在 B 项目上的进展是非

常快的，他们也认可科伦在 ADC 的平台的优势，所以后续我们也不排除在更多的领域，和像 MSD 这样的公司进行一些战略级别的合作。

Q: B 项目后续预付款或者里程碑付款的节点?

A: 总共约 9 个亿美元，我们收到第一笔款是 3500 万美元，后续要根据项目的进度情况进行付款。

Q: 科伦博泰融资新的动向和估值水平?

A: 科伦博泰已经启动第二轮融资工作，希望能够在今年之内完成，为它未来的独立发展创造一些必要的条件。上市公司会保持对博泰的控股权。目前博泰最终的估值没有确定，但是相信应该是能令各方都满意。

Q: 第七批集采也有产品未中标，未中标品种未来的销售如何开展?

A: 带量采购所影响的范围主要是公立医疗机构。除此之外，民营医疗机构、连锁 OTC 药房、单体药房、新兴的线上渠道等，都是不受集采政策影响的。我们除了院线团队以外，还有大零售、连锁药店的营销团队等，一是解决这些未中标产品的销售问题，二是尽可能拓宽销售渠道。

Q: 川宁项目的历程，以及对未来经营发展的策略?

A: 不管是国内市场竞争，还是国际市场竞争，整个产业链的优势才会带来在末端的优势。我们整个的抗生素产业链的建设，从现在来看是达到了期初的目的。第二是新疆的资源优势：煤炭资源，农副产品资源，以及粮食资源。这些优势是在内地的任何一个省份都是很难获得的。全球的做生物发酵类的企业，都会考虑产品线和新的项目的投放问题。我们最近在积极主动的去开展国际上的合作，因为现在国际形势的不稳定，而中国相对稳定，他们也希望能够拿到质量稳定、价格稳定的产品。

未来，川宁生物一是继续保持固有的优势，第二是借助在上海的研究院，做发酵相关的其他的一些非医药类别的产品研发，把川宁从一个比较传统的医药化工类的中间体企业向适用于发酵的生产技术平台转变，可以和全球进行合作。

Q: 公司对负债率的控制措施。

A: 目前公司资产负债率大概在 55%左右，属于行业中等偏上水平。公司计划通过发行可转债、川宁上市融资、博泰 B 轮及后期再融资、经营性现金流增长、严格控制固定资产投资等措施，争取未来两三年内将负债率降至 40%以下。

Q: 请刘总展望公司 2023 年的重点工作、经营目标。

A: 基于今年工作的铺垫，且公司已适应疫情常态化，有能力应对疫情带来的冲击，对 2023 年公司情况，本人是持乐观态度的。

输液方面：第一，输液核心工作包括集采、医院开发。医院开发目标不仅是产品进院还要提升经营质量。第二，以 2019 年公司输液销量为参考，目标不仅是恢复至 2019 年的市场体量，还要持续提升输液产品的盈利能力。第三，持续加强肠外营养及肠内营养领域的覆盖。

仿制药方面：第一，中标产品能拿到稳定市场份额，未中标的产品通过营销拓展市场。第二，公司仍在增加仿制药产品，尤其是通过对男科产品的挖掘，形成新的品牌系列，增强公司综合竞争实力。仿制药的目标非常有信心在明年底完成。

| | |
|----------|--|
| | <p>创新药方面：第一，研究院的改革已经逐步取得成效。第二，公司会在稳定现有研发管线的基础上，开拓新项目且积极进行国内外合作，发现新机会。第三，重要项目上，与MSD合作的B项目和264项目明年会根据节点收到资金支持；167项目顺利推进中，是对研发团队的锻炼，为其他项目积累经验。公司对研发板块已做好明年的规划。</p> <p>Q：抗生素价格趋势。据说硫红今年下半年销售数据较上半年有下降。</p> <p>A：硫红维持正常的生产及价格结构是可预期的。之前因为市场需求旺盛，行业主要企业大都是零库存，但需求正常后企业有1-2月的安全库存，属于正常状态。随着各国不再将新冠作为一类传染病管理，抗生素市场可能会有恢复。青霉素情况基本和硫红差不多，现在竞争相对激烈点。下游头孢产品的影响传导至上游。对此，公司有多种办法进行积极调整，产量调节后，影响市场供需，有助于产品价值回归至合理水平。</p> <p>Q：行业价格战的效果。</p> <p>A：产品回归合理状态才有助于产业链上每个环节的健康发展。企业的淘汰是因为没有市场竞争力，没有形成规模生产因而成本太高，以及环保不达标。</p> <p>Q：川宁除了合成生物学在基因编辑等新领域有没有考虑。</p> <p>A：企业发展有短期、中期、长期目标。目前川宁基本达成短期目标即原始积累，目前需要充分整合新疆各项资源优势形成综合竞争力，渗透到各领域，发挥企业成本竞争、资源、管理、创新等方面的优势。现在已在做相关技术储备，需要明确商业回报即项目价值后才全面启动。开发新领域需加强研发、新增固定资产，在川宁重资产的背景下，要充分考虑ROE等指标，会分阶段开展。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2021-10-14 |