

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：0068

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	中金医药团队、中信医药团队、华泰医药团队、国盛医药团队、华创医药团队、华安医药团队、国金医药团队、浙商医药团队、开源医药团队、海通医药团队、东吴医药团队、东海医药团队、西南医药团队、信达医药团队、广发医药团队等机构共 289 人次。
时间	2023 年 10 月 31 日 15:00-16:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	科伦药业副总经理兼营销中心总经理樊文弟、科伦药业副总经理戈韬、科伦药业副总经理丁南超、科伦药业副总经理兼财务负责人赖德贵、科伦药业副总经理兼董事会秘书冯昊、科伦药物研究院总经理赵栋、科伦药业证券事务代表王梦然、科伦博泰副总经理兼首席战略官冯毅、科伦博泰首席财务官兼董事会秘书周泽剑。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层对公司 2023 年第三季度的销售情况、研发情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q：输液明年的业绩展望。</p> <p>A：明年业绩主要看三个部分：一是基础输液，产能略有增加，拓展市场，基础输液有稳定增长的预期；二是粉液双室袋类产品，产品持续获批、市场持续开拓与准入布局；三是国谈，今年有 9 个品种进入国谈序列。</p> <p>Q：输液 8 月份出现环比下滑，目前是否有趋势性的改善？对四季度整体的趋势展望？</p> <p>A：今年输液不管是终端开发还是渠道发展，都是正常的，单独一个月份的环比略有下降和波动，这都是很正常的今年输液整体都能够全面完成公司的销售布局和规划。</p> <p>Q：仿制药受到集采影响，比如男科类产品，公司如何应对。</p> <p>A：从整个行业数据来看，比如达泊西汀，销售金额是下降的，但销售片数是增加的，该产品竞争进入红海。公司制定了主品牌、子品牌和贴牌的战略，并对渠道管理、定价策略进行调整，经过上半年时间调整已完成，明年男科产品按照计划进行市场拓展。</p>

Q: 三季度反腐背景下, 经销商发货方面有没有受到影响?

A: 客户情况有两类, 第一类是跟医院直接进行商务配送的商业, 商业的工作都是正常在进行。基础输液是一个载体, 对院内包括手术的治疗形态作为配合治疗, 与医院工作状态是同步的。8 月份前期受了一些影响, 目前逐渐在恢复使用。第二是经销商和合作伙伴。我们一直坚持合规经营, 阳光采购, 比较稳定地进行合作, 而治疗性的产品有一些阶段受了一些影响, 目前也在积极的恢复。

Q: 肠外营养, 展望一下竞争格局和未来的销售目标?

A: 肠外营养, 因为基于既有产品的持续推广和去年国谈的中长链三腔袋的新开发医院, 同比发货增长了 25% 以上。今年还将获批一批含有鱼油的外周静脉三腔袋, 比公司这两年获批的中心静脉产品体量要大。外周静脉产品获批后将参与 24 年的医保谈判, 25 年的时候整个肠外营养会有比较大的增幅。24 年的规划超过 700 万袋, 结合中长链脂肪乳持续性集采释放出来的空间, 随着外周静脉袋的产品上市未来还会有进一步的增长。

Q: 川宁明年业绩展望。

A: 川宁明年的业绩增长主要来源于 2 方面。一是传统抗生素方面: 精细化管理, 对标国内外企业, 提高运营效率, 产生利润; 成本降低的预期, 抗生素产品竞争格局比较固化, 因此供需较平衡, 价格有较稳定的预期, 同时上海研究院对传统抗生素菌种进行改良降低生产成本。二是合成生物学方面, 明年会有合成生物学产品投入市场, 形成增长极。

Q: 川宁的硫红和头孢目前的价格? 7-ADCA 目前产能调整的情况?

A: 硫红前三季度的销售均价和去年基本持平。6-APA 今年前三季度整体的平均售价跟去年同期相比上涨了 9% 左右。青霉素 G 钾盐的平均售价比去年同期上涨近 5 个点。目前头孢类中间体价格在低位, 三季度部分下游企业已经上调价格, 7-ADCA 前三季度平均销售价格相较去年同期上涨 2.33%, 销量较去年同期增加 368.04%。明年头孢类中间体价格仍有上涨空间, 公司会积极调整产能, 将根据自身生产和库存情况随行就市, 同时加快 7-ADCA 产品在下游的布局。

Q: 默沙东披露了 Trop2 ADC 新药 SKB264 (MK-2870) 治疗 EGFR 等突变的非小细胞肺癌的国际多中心三期临床。该三期临床计划入组 500 余例非小细胞肺癌患者, 预计 2027 年 5 月初步完成。公司如何看待 2027 年这个比较长的时间。

A: 默沙东对时间的估计可能考虑到这是全球性的临床试验, 会在多个国家开展。默沙东的临床团队是自建的, 他们有丰富的临床试验设计、管理经验, 并在 K 药的临床开发上已经得到充分展现, 公司与默沙东的合作也是考虑到了默沙东在推进全球临床试验方面的效率与速度优势。

Q: HER3 ADC 与 TROP2 ADC 在 NSCLC 上的竞争, 公司如何看待。

A: SKB264 (TROP2 ADC) 治疗 EGFR 突变非小细胞肺癌在今年 ASCO 上公布了二期临床数据, ORR、mPFS 和安全性数据表现突出, 引起了广泛关注, 默

沙东针对该适应症的第一个全球三期临床试验也启动了，充分体现了默沙东对 SKB264 (Trop2 ADC) 在该适应症上的信心。第一三共的 HER3 ADC 在今年 WCLC 上也有针对 EGFR 突变非小细胞肺癌的二期临床数据披露。从公开披露数据来看，两者有效性上存在差异，此外，安全性上也有差异，TROP2 ADC 主要是血液毒性，没有 ILD 的问题，而第一三共的产品是有 ILD 风险的，在单药和 K 药联用上安全性也是需要重点考虑的因素。

Q: 默沙东与博泰合作的 SKB264 III 期付款节奏。

A: SKB264 三期里程碑付款是按照适应症来约定的。

Q: 怎么看待未来合作 ADC 定价的考量，以及后续的竞争力的评估。

A: Her2 ADC 在乳腺癌上现在有 T-DM1 和今年药监局批的 DS8201，国产目前还没有，荣昌目前获批适应症是胃癌和尿路上皮癌。从 A166 得到的临床数据上看，疗效及安全性上还是有特点的，所以未来在乳腺癌我们的首发适应症末线的乳腺癌的抗 her2 治疗上，对于弥补国内在这方面的未被满足的需求还是有充分信心的。另外国内已上市的 ADC 进口产品在供药上也可能存在一些不如人意的地方。

Q: 264 的这个产品的展望和预期。

A: 我们的 264 在全球和国内都站在一个比较好的开发顺位，在针对肺癌的开发策略上，跟其他的竞品还有一定的差异。我们的首发适应症三阴乳腺癌，临床终点已经达到了，可能会在明年的 ASCO 上把三阴乳腺癌更晚一些的观察数据对外读出。在肺癌、HR+/her2- 的乳腺癌的研发布局上，我们通过篮子试验都在正常的推进，今年读出的在 ASCO 和 ESMO 上的数据，都是我们在早期临床突出的数据。针对于这些实验进一步的跟进拓展以及后续的注册临床的布局，我们都在积极的布局，所以后续到了相应的节点，相应的数据我们也会对外发布。Her2 ADC 和 Trop2 ADC，这两个产品的首发适应症都是在乳腺癌领域，所以未来从中国的商业化角度看，这两个产品在乳腺癌领域从销售端会形成一定协同，而且我们现在 Trop2 ADC 在不只是 TNBC，在 ESMO 上披露 HR+/her2- BC 数据也非常不错，该适应症的国内三期临床试验已获得 CDE 同意，所以未来我们是希望用 Trop2 ADC 和 Her2 ADC 在中国市场的乳腺癌领域能够实现全覆盖，实现销售上的协同。

Q: 请解释合同负债的会计处理逻辑，Q4 或者明年大概还会有多少合同负债会确认为收入？

A: 合同负债主要核算来自合作方的预收性质的款项，后续结合合作项目的进度确认收入。未来收到相同性质的款项会继续采用同样的会计处理。

Q: 海外临床进度？关于即将开的野生型的肺癌（联合 K 药的），首例入组的时间或者临床启动的时间，以及推进的大概的节奏？

A: 海外全球三期是默沙东作为 sponsor，所以整个临床的计划、推进、管理，是由默沙东的全球临床团队来负责的。默沙东的全球临床团队的效率我相信在 K 药开发上大家已经是有目共睹了，我们也看到默沙东对于 SKB264 的开发投入了非常大的资源。从推进的速度和效率来讲，我们对默沙东的临床团队也是非常有信心的。

附件清单 (如有)	
日期	2023-11-1