

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：0079

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：电话调研
参与单位名称及人员姓名	东北证券、东方财富、东方证券、东吴证券、方正证券、富国基金、广发证券、国联民生证券、国泰海通、汇添富基金、华创证券、华泰证券、华西证券、嘉实基金、开源证券、摩根士丹利、南方基金、申万宏源、UBS、西部证券、西南证券、银河证券、浙商证券、中金公司、中泰证券、中信建投、中信证券、中国平安等机构和投资者共 161 人次。
时间	2026 年 8 月 27 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财务负责人赖德贵、副总经理兼董事会秘书冯昊、销售负责人戈韬、准入负责人黄保战、证券事务代表王梦然；科伦药物研究院总经理赵栋；科伦永年销售负责人李兰兰。
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层对公司 2026 年上半年各版块经营情况进行了简要介绍。 二、问答环节 Q：公司如何看待大输液、仿制药业务板块未来三年的发展趋势？ A：大输液业务方面，基础输液市场需求预计相对稳定，其中，等级医院需求相对稳定、基层用药需求略有下滑。销售方面，通过营销体系建设和品牌推广，公司在等级医院及头部医疗机构的份额预计将适度提升。治疗性产品如粉液双室袋、三腔袋等预期保持较好增长。仿制药方面，随着集采政策合理调整，仿制药将进入恢复市场活力和稳定市场供应的新阶段，对于研发管线迭代快、市场拓展覆盖强、供应保障具有确定性的企业将更为受益。目前，公司集采中选及续约品种数量位居行业前列。 Q：公司未来分红的长期政策是怎样的？

	A: 分红方面, 公司制定了《未来三年股东回报规划》, 每年将当年实现的可分配利润的 40%-60%用于现金分红, 最近一次分配实际执行比例贴近回报规划上限; 为回馈股东, 公司分红节奏为半年报披露后实施中期分红、年报披露后实施年度分红。 Q: 5 月以来行业合规要求变化对新进入国谈品种的影响? 未来发展趋势如何? A: 合规方面, 5 月开始公司强化了合规体系建设; 在 6、7 月公司直营团队完成代表备案和合规审查; 7 月开始院内合规推广, 产品销售基本恢复到 4 月水平。国谈品种准入方面, 公司上半年已完成大部分核心产品准入, 下半年还将积极把握药事会召开的机会, 促进产品准入质量的提升。 Q: 科伦药物研究院的创新药方面, 麻醉创新药 KL0011034 相比目前临床使用品种的差异是什么? 内分泌领域创新品种 IND 的预期以及关注的细分领域如何? A: 市场现有的主流麻醉药物均存在一定缺陷: 如部分药物因安全性问题只能用于麻醉诱导、不能用于麻醉维持; 部分药物因呼吸和循环抑制问题, 导致部分心血管疾病患者使用受限。公司麻醉创新药项目主要在解决安全性问题的同时, 追求更好的诱导麻醉效果并维持麻醉作用, 以起效快、苏醒快、苏醒质量好、麻醉深度好为研发目标。内分泌代谢领域, 相关项目已有布局并取得较好进展, 目前尚处临床前阶段, 后续有重要进展再和市场沟通。 Q: 公司全年三项费用率的预期以及未来的趋势, 母公司研发费用未来几年预期是怎样的? A: 销售费用方面, 输液和仿制药销售费用率已处于较低水平, 未来仍将持续下降但幅度不大; 创新药物的销售短期会有一定的投入而增长。管理费用方面, 公司现在持续通过管理效率提升, 未来有望保持相对稳定或略有下降。财务费用方面, 利息收入已能覆盖利息支出, 在有息负债余额相对稳定的情况下, 财务费用将维持低水平甚至可能有一定收益。研发费用方面, 仿制药研发费用支出会严格控制, 创新药研发支出随临床推进会逐步增加, 公司将根据临床获批进度不断更新对于相关研发费用的预测。 Q: 大健康业务目前核心品种销售和市场拓展情况如何? A: 科伦永年业务主要围绕“匠心”产品线展开, 重点推进麦角硫因以及精氨酸 AKG 的市场推广。截至目前, 海内外市场拓展工作正稳步推进, 近期公司正在与相关协会合作, 推动公司产品线品牌力提升。
--	--

	此外，公司已开展麦角硫因新食品原料的申报工作，待获批后麦角硫因的宣传推广将具备更为有利的条件。 Q：请管理层介绍一下大输液行业格局及需求变化及展望。以及如何展望双腔袋等高附加值产品的放量情况及目标？ A：基础输液院内院外市场格局均基本稳定、相对平衡。随着分级诊疗的深入，等级医院略有提升；基层以预防保健、家庭伴随服务为主，输液总量稳中有降。公司市场份额总体稳定，受益于营销变革、销售体系建设和创新赋能，在等级医院份额略有提升。 粉液双室袋今年供不应求，产线产能爬坡等因素影响了部分供应。1-8 批集采续约中，有 4 个产品新增获得集采身份并拿到报量，未来有望提供增量。纳入国谈的粉液双室袋产品也不断增多，通过国谈合规准入和扩量，公司对明年产销有效增长是有信心的。 Q：未来 2-3 年 NDDS 平台的产品优先级和商业化梯队如何看？哪些品种有望成为规模较大的单品？从竞争壁垒、集采风险和盈利能力来看，公司希望 NDDS 业务最终形成怎样的收入和利润贡献？ A：NDDS 重点产品中，已上市的、具有国谈身份、处于有效准入和正在上量品种包括：一是布比卡因脂质体，2026 年上半年该产品同比增长 274.37%，结合产品生命周期和国家集采节奏，该产品预计有较好销售推广窗口期；同时，随着 TOP850 医院的小准入建设，该产品后续增长值得期待。二是棕榈酸帕利哌酮注射液，受国家政策支持，以及公司未来通过准入持续赋能，预计形成新的增长点。三是存量产品注射用紫杉醇（白蛋白结合型）尽管价格下降较大，但用药人群广泛，未来销量具备一定增长潜力。 Q：四川大容量注射液集采和国采 1-8 批续约的平均降幅如何？ A：四川联盟基础输液招标挂网价确实有一定的降幅，但公司通过降费增效、压缩中间环节等方式减小了对利润的影响。在广东、四川、江西、云南等省份的先行探索中，已逐步形成基础输液现行价格中枢，预计未来其他省区会积极参考现行价格。根据公司 1-8 批集采续约以及第 12 批集采情况分析，国家医保层面持续推进集采政策的优化完善，在保障药品质量与供应稳定的基础上，对仿制药企业形成合理的利润预期引导。
附件清单	

（如有）	
日期	2026-8-28