

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：0073

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	贝莱德基金、东方证券、东海证券、东吴证券、高盛中国证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国信证券、杰富瑞、华安证券、华福证券、华泰证券、华源证券、汇添富基金、开源证券、摩根士丹利、瑞银证券、申万宏源、太平洋证券、西部证券、西南证券、信达证券、兴业证券、浙商证券、中金公司、银河证券、中信建投证券、中信证券等机构和投资者共 190 人次
时间	2025 年 4 月 30 日下午
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总监赖德贵先生、副总经理兼董事会秘书冯昊先生、科伦药物研究院总经理赵栋先生；科伦博泰副总经理兼首席战略官冯毅先生、科伦博泰首席财务官兼董事会秘书周泽剑先生；川宁生物副总经理兼董事会秘书顾祥先生。
投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层对公司大输液板块、抗生素中间体板块、仿制药板块及创新药研发情况进行了简要介绍。 二、问答环节 Q：公司对全年输液板块、非输液制剂板块有何展望？ 输液方面，在 2024 年小准入的工作基础上，公司今年在等级医院市场份额稳中有升，流通市场因需求下降有所影响，基础输液整体情况将保持平稳。在专科药领域，以抗生素为主的粉液双室袋产品在 2024 年实现有效准入，通过基药标识和国谈续约，粉液双室袋产品管线后续值得期待。肠外营养三腔袋的销量预计将继续保持增长。降糖药方面，恩格列净因集采续约价格受到影响，但公司会努力拓展增量，替格列汀已经通过国谈进入医保目录，这些产品将会是未来 2 到 3 年公司在降糖领域重点拓展的产品。 Q：未来两年出海战略的重点布局是什么？ 出海战略布局方面，公司第一步是在新加坡开拓预防赛道，接下来以新加坡为中心辐射东南亚市场。公司去年四季度开始在中东市场考察，现与多家当地大型医药企业探讨合作。同时，川宁生物去年开始就合成生物学出海进行深入研究，前期已经进行了大量可行性论证。

	Q: 公司输液板块针对等级医院、流通市场的分析, 以及公司输液板块新增产能的排产情况? 公司基础输液预计 2025 年较 2024 年的保持稳定。肠外营养三腔袋和粉液双室袋都会实现不同幅度的增长。 公司为实现产业升级建设的高速生产线预计在今年7月实现全面达产, 目前正在品种转移和产线整合, 预计在高速生产线生产的产品综合成本将有所下降。公司将根据市场需求情况合理安排产能, 若市场需求增长, 公司产能将充分满足市场需要, 若市场需求稳定, 则公司将以自我产能置换为主。 Q: 公司创新管线(科伦博泰)今年下半年的核心看点, 以及3-5年创新药业务体量和收入占比预期? 针对下半年数据读出, 公司有一些重要会议的计划, 但还未截稿, 目前内部还在讨论中。整体大的方向是围绕核心产品包括 TROP2-ADC 前期, III 期进展, 随着样本量成熟, 公司会持续安排不同适应症、不同批次的临床数据读出。同时, 公司将会展示不同 ADC 产品的临床实际效果, 让市场和投资人对创新管线的能力, ADC 平台能力有更深入的了解。TROP2 ADC 在中国已启动了 8 项 III 期, 其中部分已获批, 后续随着 III 期推进, 将会有持续的针对不同适应症的 NDA。除了 TROP2 ADC 之外, 还有一些其他管线, 如 A400 (RET 抑制剂) 也计划有相应的 NDA。 创新药商业化已逐步开展, 从去年 11 月下旬至今, 已有 3 款产品 5 个适应症陆续获批, 往后将有更多产品及适应症获得批准。公司首发的五款产品在适应症布局和获批时间点实现了很好的搭配, 其主要适应症围绕乳腺癌、肺癌、消化道这三个最大的瘤种布局。TROP2 ADC 及其他首发产品具备竞争格局优势, 针对在中国市场的商业化, 未来几年将通过不断的有产品获批以及更多适应症获批, 面向大的肿瘤市场, 销售情况具有信心。 Q: 去年第 10 批集采对公司今年业务的影响如何? 第十批集采对公司存量影响比较大的是氯化钾小水针, 单位价格和市场份额都受到了一定影响。公司将通过其他塑料水针产品, 包括盐酸氨溴索、胞磷胆碱、葡萄糖酸钙等产品的放量来弥补氯化钾的下降。 Q: 硫红, 6-APA 等价格, 需求和格局情况分析, 合成生物学产品销售情况? 三大主要抗生素中间体需求比较旺盛, 今年一季度总体销售量和去年同期基本持平, 每年正常的行业内需求增速大约为 4%-5%。 合成生物学情况: 疆宁生物处在产能爬坡期, 一季度热电联产已正式启动, 上半年主要确保产能稳定性。今年预计产能爬坡至总产能的 50%左右。 Q: 大输液四川联盟集采的情况以及对公司今年销售的影响如何? 流通领域情况是怎样的? 四川联盟包括四川、贵州、西藏、青海、云南。根据联盟方案规则, 主要以带量价格联动为原则进行价格治理, 医院带厂牌报量, 保障市场供应的同时, 缩小不同企业间的价差, 预计各企业的存量市场相对稳定。推测 5-
--	--

	6月启动医院报量工作，具体时间以医保局通知为准。 流通领域2024年比2023年有所下降，2025年一季度比2024年同期也略有下降，因为2024年一季度呼吸道疾病和相关感染类疾病发病率更高。行业主要企业主要集中在实现产能升级的各方面工作中，围绕新旧产能置换，降低成本、提升质量稳定性方面开展。部分中小企业因市场需求增加获得了一些市场机遇，其中部分中小企业还新增了产能，因此流通领域目前存在竞争激烈的情况。四川、广东联盟、河南、江西、云南等省区整体输液带量、带厂牌合理价格治理联动之后，有效的行业治理和提升集中度是值得期待的。 Q: 怎么看待目前输液和中间体市场环境下毛利率的趋势？销售费用率的优化空间？ 近几年大输液毛利率水平稳中略有下降。输液板块收入有一定程度下降，为了应对集采，公司采取了各种办法来降低综合生产成本，如新上的高速生产线。因此收入端与成本端同步下降形成对冲，但整体毛利率略有下降。 川宁生物2024年整体毛利率36%左右，相较前年增长了4%左右，2021-2024年毛利率保持持续上升。由于供给端不会有较大变动，短期暂时没有关注到新的厂家进入，且需求端也比较稳定，因此公司整体毛利下降主要得益于公司降本增效的措施。今年一季度6-APA毛利率因价格影响有所下降，但硫红和头孢毛利率上升，预计2季度开始6-APA价格回暖、毛利率将维持稳定。 销售费用率近年来逐步下降，其中今年一季度也保持持续下降，这得益于整个营销体系和营销管理模式有效变革。在财务端表现的趋势是和有效改革持续匹配的，因此在进一步营销体系改革之后销售费用率会保持略微下降的态势。 Q: Q1是最困难的季度，全年收入利润的指引是怎样的？公司对期间费用全年预期是怎样的？ 财务费用方面，公司前两年财务费用大幅度下降，今年开始企稳。公司资产负债结构优化之后目前达到了良性水平。管理费用方面，其变动趋势和幅度与收入同步，今年公司内部在开展提质增效工作。研发费用方面，仿制药的研发近两年逐步优化，仿制药研发费用率有所下降。创新研发费用比较平稳，其研发费用主要构成为人力成本与临床费用，这两块占到创新研发支出的80%左右。目前研发团队更加成熟，团队规模接近千人，短期不会有研发团队的扩张，预计保持研发人力成本的稳定。临床花费是采取了海外合作的形式，海外合作方支付海外临床开发的费用。国内临床费用一方面相对来说更经济，另一方面临床研究也是滚动状态，有新的临床开启也会有旧临床的结束，因此临床费用不太会大幅度变动。 收入端主要包括输液、仿制药、川宁生物和创新药。近年仿制药集采，导致收入下行。川宁生物的收入增长及创新药物的收入放量，因其占公司整体营收的比重不高，目前还不足以抵消因输液和仿制药集采带来的收入下降。 利润端方面，因去年同期在收入确认方面有科伦博泰的授权收入，今
--	--

	年一季度利润波动的幅度比较大是因为这个因素。 Q：原料药业务在关税的背景之下，是否有影响，是否准备挪到第三个国家中转？ 美国关税目前针对抗生素中间体是豁免状态。2024 年和 2025 年一季度海外销售大部分都是出口至印度，没有直接出口美国，即使豁免取消，对公司的影响也不大。若后续受到制裁，公司将采取积极措施，将影响降到最低。
附件清单（如有）	
日期	2025-5-6