

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：0058

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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：
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国盛证券医药团队、机构以及个人投资者合计 86 位在线
<b>时间</b>	2022 年 4 月 11 日 14:00
<b>地点</b>	线上
<b>上市公司接待人员姓名</b>	科伦药业：副总经理兼董事会秘书冯昊、副总经理兼财务总监赖德贵、副总经理樊文弟、副总经理戈韬等公司管理层。 科伦研发体系领导：葛均友、冯毅、赵栋、陈得光等管理团队人员
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>会议主要就公司研发、营销、川宁等方面进行了交流。</b></p> <p><b>Q：合成生物学未来是否有产能扩增计划？合成生物学 CDMO 的投入回收期是否较短？</b></p> <p>公司正在和三家左右企业商谈几个品种的合作。公司在进行项目合作或引入的时候，一定会本着最低投入、最高产出的原则，充分考虑投入产出比，并做好相应的投资回报分析。不仅是川宁，包括上市公司都需要量入为出，做好投资的预算和规划，使投资具有经济性。</p> <p>合成生物学 CDMO 的投入回收期相对药物研发会比较短。在早期和市场交流的过程中，公司明确表示川宁的合作立项回收期尽量在两年之内。到目前为止，川宁没有新投入大品种就是公司谨慎性的体现。</p> <p><b>Q：国家对于输液形式的创新药是如何看待的？医药谈判、药品进院工作是按照大输液的类别推进吗？</b></p> <p>不同剂型的药品有不同的描述。药品是否纳入集采很大程度上取决于其市场用量、金额大小，对患者或社保支付系统的影响程度。获批上市的药物无论是输液还是其他剂型，只要对患者或医保支付系统有足够影响都可能纳入集采。但创新药和仿制药是有区别的。对于仿制药，纳入集采的可能性是极大的；对于创新药，因国家在某种层面上有激励创新的考虑。根据临床和市场尚未满足的需求，公司确实布局了很多输液剂型的创新类药物并快速推进其研发。公司希望这些药物未来能带给公司持续发展的动力，同时，这些药物是否被纳入集采或医保目录对公司而言是双刃剑。</p>

**Q：康复新液今年销售的预期如何？目前有两家药企已注册了中药新药，公司有这方面的计划吗？**

2022年，康复新液的销售工作通过医院系统和院外系统（如OTC等）进行相对灵活的操作，预计会持续增长。康复新液去年在湖北中成药市场取得了较好的中标结果。量采后，公司对康复新液的销售工作进行了详细规划，有信心保持其增长。对于拓展中药新药，公司已关注到友商申报了这类品种，但是公司的创新有整体规划和聚焦方向，目前没有这方面的考虑。

**Q：第一三共的ADC 8201和1062获批对公司同适应症药物研发的影响？云顶新耀TROP2获批带来的竞争格局的变化？公司ADC板块的差异化发展战略？**

第一三共的DS8201和DS1062获批引起了行业的关注。从原来非特异连接、定点偶联、linker、毒素，包括毒素的中毒和高毒都受到了关注，这些都是对行业研发早期阶段到CMC设计阶段的关注，产品能不能在临床上得到最终的、持久的认可，还要关注它的安全性和有效性。DS8201在HER2乳腺癌上的PFS使大家为之一振，但公司的几个ADC产品跟这些产品是具有一些差异化特点的。

A166在设计上有差异化特点。毒素是高毒的，A166连接的接头会更稳定一些。根据获得的A166临床数据，已经看到了一些差异化特点。一是A166在HER2乳腺癌上的疗效，患者几次给药后就有早期的疗效反应；二是A166没有间质性肺炎，血液系统的毒性也相对较低。所以A166在HER2乳腺癌上是一款很受研究者期待的、有一定疗效差异的产品。

对于TROP2项目SKB264，公司用的是另外一套linker和毒素。在linker上的设计有一定的特点，毒素的linker和抗体的接头连接也更稳定，毒素是中毒。这些特点在临床现有的TNBC和其他拓展适应症上也已经看到了一些差异化的特点。从安全性上来讲，没有看到间质性肺炎。今年启动III期随机对照的注册研究。

在ADC领域，博泰在国内拥有两套linker和两套毒素，两个核心产品在HER2阳性乳腺癌和TNBC上目前已经进入到领先的位置，同时这两个产品的拓展适应症也在推进中。在临床前研究方面，公司围绕着新的毒素偶联策略，新的更好的linker也在布局，后续会看到博泰在肿瘤方面、在不同的靶点和结合从临床转化医学得到的积累，利用安全性更好的linker和毒素结合肿瘤的靶点项目陆续进入临床研究。

**Q：后续的国际大会上有哪些数据可以发表？**

公司两款ADC产品去年多次亮相国际学术大会。相关数据年初发表在ASCO，年尾发表在ESCO，同时在CSCO上也有相应的报告。今年，学术发表计划还是以这两款ADC为主。ASCO对A166的发表已经接受了，所以5月份开会后，大家会看到A166的进展数据；SKB264也计划向下半年的ESMO会议投稿，因为SKB264已经进入到III期注册临床，所以之前的II期拓展数据会在年底发表；国内的诸如CSCO学术会议等公司也有专场。

**Q：川宁历史最高盈利6亿扣除了财务费用吗？**

6亿是没有扣除财务费用的，此前所有资金都是上市公司提供，川宁没有独自承担财务费用。

**Q：川宁主要产品Q1整体市场价格上涨，上涨主要是成本驱动吗？还是其他原因？**

一是来自主要产品市场需求的推动，二是成本上涨带来的一定影响。

**Q：公司是否会为未来获批的创新药建立新的销售团队？**

公司销售团队虽然过去一直在仿制药领域打拼，但确实为未来创新药销售奠定了一定基础。

创新药的销售具有学术性、专业性，所以公司目前已经开始对专业人员的招募。公司在上海设立了营销中心，营销中心面向整个医药领域，以招募到更多优秀人才。

对于未来创新药的整个营销体系构建，首先是要发挥存量资源。公司深耕输液及非输液仿制药领域 20 多年，商业化基因是比一般的生物科技公司强，不管是在商业化渠道管理，还是对部分医院的影响力上，公司在这一块有足够底气。创新药和仿制药的营销体系确实会不一样，结合国家现在的政策条件，公司实际的营销布局会分为三个阶段：第一个阶段，独立的布局整个的渠道商务体系，独立的布局新药的政府准入体系，独立的布局医学和市场体系，但在整个营销层级面，在创新药出来的初期，要结合公司现有市场的营销存量资源和一些外部的合作机会，进行第一阶段的创新药销售拓展。第二阶段是整个创新药产品成体系的建制，公司会和国内主流的、分板块的专业领域队伍进行深度的合作，比如糖尿病板块等。随着公司创新研发的推进、创新销售体系内部和外部资源的有效结合，公司的创新药物营销体系将形成具备符合当前大形势的创新推广专业化自营团队，即第三阶段。

**Q：债务方面与去年比没有明显变化，短期负债占比较高，公司对于财务杠杆方面有什么考虑？**

公司今年成功发行的 30 亿可转债，可用于临时补流，相对短期的有息负债占比将会调整；子公司博泰 b 轮融资推进中；川宁分拆上市工作顺利推进，上市后将归还一部分委贷资金，同时川宁自身一部分短期贷款也将归还。上述工作的完成将使公司的负债结构明显改善。

**Q：王晶翼辞职对于公司的影响？尤其对于公司整体研发体系短期与长期的影响？公司研发体系会有怎样的调整 and 变化？对研发投入的预期？研发费用在仿制药和博泰的分配比例？**

过去的 10 年期间，王晶翼先生对研究院产品布局以及创新研发体系搭建起到了非常积极的作用，目前他仍是博泰的董事和战略委员会委员，将继续在博泰的发展战略、管线建设等方面发挥作用。

目前博泰已建成完整成熟的创新研发体系，所以王晶翼先生职责的调整对于研发体系不会产生重大的不利影响。

公司去年启动了研究院改革。过去，研究院投入较大、团队庞大，但产出相对偏低；同时，外部创新环境已然发生变化，以临床价值为导向的创新指导原则开始受到重视，国内众多生物科技公司研发内卷，布局靶点同质化。在内外背景影响下，公司针对审视自身的情况，启动了改革。在改革过程中，研发管理体系有了一些优化：1.在管理层级、管理机制上建立了以战略管辖、研发委和临床委三级功能比较鲜明的科学民主决策机制，也是更好更开放的决策机制。项目进展、评估的信息和外部咨询专家的意见能够及时输入公司，使公司决策更加透明高效。2.去年引进了几位核心人才：CSO 首席科学官谭博士、首席医学官金博士。这两位分别领导研发委和临床委，通过这样的机制，研发的效率，包括整体管理效率，决策效率都得到了极大的提升。在过去一年里，重要项目得到顺利推进。未来，公司还会持续引进全球领军人才丰富管理团队，进一步完善管理

	<p>机制，同时也会建立国际化的研发领导体系。</p> <p>研发投入今年 18 亿左右，2022 年将基本持平。研发费用 2021 年分配比例：仿制药占 45%，创新药占 55%。</p> <p><b>Q：目前国内新一轮疫情多点散发，上海情况比较严重，公司如何评估影响？尤其是对于大输液板块的影响。</b></p> <p>一季度期间，局部疫情层出不穷。首先是上海，公司一季度计划发货数量的完成率是 75%，受影响的部分是 25%。但上海区域销售数量占公司输液板块全年任务的比重不到 1%。除上海之外，包括辽宁、吉林、江苏、甘肃、广东等地，其实也受到了疫情的影响，这些区域主销市场所有的销售量占全国的 6%左右，对应的市场份额约 2 亿瓶/袋左右。虽然上述区域受到了影响，但是主营区域一季度的任务是超预期完成，形成一定冲抵。</p> <p><b>Q：川宁和研究院创新药板块的资本化进程如何？</b></p> <p>川宁正在紧锣密鼓的全力推进。博泰在去年 3-4 月份完成了 a 轮融资，现在进行 b 轮。中介机构都陆续进场，正在开展配合相关法律方面、招股说明书等一系列工作。最近资本市场对创新药企上市不是很乐观，所以公司同中介机构、投资者一起协商，会根据市场状况和融资进展决定交表、IPO 工作的规划。</p> <p><b>Q：未来两年获批的仿制药中有哪些比较看好的品种？</b></p> <p>公司仿制药板块，已经证明了公司孵化能力没有问题，市场商业转换能力没有问题。就产品领域而言，例如肠外营养领域，公司在此领域储备了非常多产品并形成产品迭代，相信公司在肠外营养领域的市场占有率会持续提高。就单产品而言，如公司产品属性比较强的男科类别品种，该领域重磅产品推出，值得深耕。此外，还有战略平台，如粉液双室袋。公司未来在仿制药板块将更多关注深耕一个管线或领域，而不是单一品种。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022-5-10