

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：0072

| | |
|---------------|---|
| 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 | 贝莱德、博时基金、长盛基金、大朴资产、东方证券、东海证券、东吴证券、高毅资产、广发证券、国金证券、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、海通证券、华安医药、华泰证券、华西证券、华夏基金、民生证券、摩根士丹利、浦发银行、申万宏源证券、上银基金、上海证券、首创证券、天风证券、太平洋证券、通远资产、UBS、兴业证券、浙商证券、中国银河证券、中金公司、中欧基金、中泰资管、中信建投、中信证券等机构共 189 人次。 |
| 时间 | 2024 年 10 月 29 日下午 15:30 |
| 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、核心业务负责人戈韬先生；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 | <p>一、管理层对公司三季度业绩情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q：2024 年和 2025 年输液瓶袋数目标？</p> <p>A：公司预期能够完成年度预算目标，并将重点推动密闭式产品，为输液利润提供支撑。不考虑突发大规模流行病需求的情况下，2025 年全国市场输液用量预计保持稳定。输液市场不是规模性增长市场而是内部自我替换的高质量发展市场，因此头部企业集中度会逐渐提升，但该过程中竞争仍然激烈。公司会从企业质量提升、降低成本、积极拓展出口市场方面共同努力。</p> <p>Q：基础输液价格联动和带量集采的省份占比？</p> <p>A：2024 年底，全国预计有一半的省区完成基础输液价格带量集采和联动工作。2025 年公司将按各省/联盟工作进度继续推进。</p> <p>Q：输液 2025 年收入会否下降？净利率能否提升？</p> <p>A：完成输液带量联动后，公司毛利端会受到影响。后续公司将在销售工作上，压缩中间费用，以保持净利端的稳定。公司将合理提升密闭式产品份额，对低附加值塑瓶进行替换，并加大高附加值治疗性输液产品（包括国谈产品）的销售拓展。同时，在流通市场和基层市场，公司将积极应对竞争，</p> |

通过合理的价格策略去获得市场份额，为未来市场头部集中打下基础。输液板块利润贡献预计稳定。

Q：集采后利润释放节奏，未来 2-3 年输液销售趋势？

A：基础输液在带量联动和集采大背景下，收入端受影响。公司将在院线端压缩各环节的销售费用，以实现高毛利品种单瓶利润的持续稳定。非集采带量的流通市场，以基础输液塑瓶为主的产品竞争加剧，对单瓶利润水平有负面影响。对此公司未来三年计划：一是推动整体结构进一步优化、可立袋放量替换塑瓶；二是通过高速生产线及技改项目，降低生产成本；三是推进新获批的重点产品（国谈等）快速拓展市场。综上，输液板块的利润贡献预计稳定。

Q：高速生产线投产计划，对成本下降的预计贡献如何？

A：24Q4 两条线逐步开始投产，争取 25Q1 末推向满产。如果市场需求比较好，对应行业旺季，将以增量方式消化新增产能。如果没有增量需求，将由内部进行替代。高速生产线生产成本相比之前有 10-20%下降空间。

Q：密闭式产品占比？双室袋、三腔袋的销售情况？

A：半年报数据，密闭式输液在销售数量上占比提升三个百分点。三腔袋今年目标是做到细分市场占有第一，目前按计划推进。双室袋进展略慢于预期，其原因主要是在准入环节，预计明年再上一个台阶。目前，双室袋和三腔袋整体在输液总量中占比较低。

Q：百特海外龙卷风，及输液业务退出中国对公司的影响？

A：百特主要在一线城市高端医院，美国市场存在阶段性短缺，公司正在积极跟进和把握内外部市场机会。

Q：仿制药和川宁的指引？

A：从今年三季度以来的情况看，略好于预期，得益于市场需求和政策环境。未来对仿制药预期较好，在第十批集采结果尚未落地前仿制药出现了较好的增长势头，若第十批集采中标情况达到预期，2025 年仿制药的增长预期会进一步提升。

川宁方面，成本端，2024 年玉米收储工作基本完成，同比 2023 年大幅降低，为 2025 年生产上进一步降低成本创造有利条件。在市场需求方面，抗生素需求类似输液产品需求，如无大型公共卫生事件会保持稳定，同时供应端也较为稳定，因此其价格体系不会有较大波动。如有新增产能进入，公司也做好了准备，通过进一步精细化管理、提升发酵水平进一步压缩成本，应对价格波动。

Q：2025 年合成生物学收入体量预期？

A：热电联产预计今年年底完工，之后将逐步提升产能至满产，预计在 25 年底实现。受限于产能因素，预计 2025 年产能是设计产能的 50-70%，争取把生产的产品全部转化为销售。

Q: Q3 管理费用率提升原因? 后续趋势?

A: Q3 管理费用同比增幅较大, 是公司根据业绩情况计提了绩效薪酬。全年占比不会有较大波动。

Q: 仿制药中纳入第十批集采的品种预计增量规模?

A: 未中标前难以预测, 不同产品价格和位次不确定, 各省量也有不同。目前有 19 个品种具备参标资格, 希望都能取得好的中标结果。待结果公布后将能相对准确地预判增量贡献。

Q: 仿制药研发有所调整, 未来重点的方向? 展望 2025 年仿制药研发投入规模?

A: 仿制药研发费用是下行趋势, 但不会很陡峭, 预计在 2024 年形成拐点。公司通过项目梳理、人员优化提升仿制药投入产出比, 同时压缩投入绝对值。适应症领域方面, 2-3 年前公司对药品研发进行改革, 聚焦相对有比较优势的赛道, 如围手术期、呼吸道、麻醉、性与生殖、精神及输液相关的三室袋、多室袋和高难度复杂制剂。研发改革在 2022 年完成, 目前来看 24 年尤其是 24H2 获批的主要品种都属于优势领域。

Q: SKB264 启动 EGFRm 一线 3 期临床, 结合 1062 亚组结果, 如何看待临床成功率?

A: 公司已经登记 SKB264 联合奥希替尼对照奥希替尼单药 EGFRm 一线 3 期临床。对于临床成功率, 基于公司前期在全球 2 期 POC 研究的数据积累, 外部也可以看到 AZ 的奥希联合化疗对照奥希 EGFRm 一线 3 期试验也有积极数据。

对于 1062, Lung-01 针对二线 NSCLC 的研究, 线次和患者人群不同, AGA 亚组看到 PFS 和 OS HR 获益。公司的研究策略, 分开了突变和野生人群, 可以精准针对不同突变和类型的患者进行治疗。

Q: HR+/HER2-乳腺癌未来 ADC 的竞争如何看待?

A: HR+/HER2-BC 患者占乳腺癌人群比重为 60-70%, 公司和 MSD 都非常重视, 在中国和海外相继启动 3 期临床, 目前进展顺利。公司 2023 年启动 HR+/HER2-BC 二线 3 期临床, 针对一次化疗之后的人群。MSD 也登记了 HR+/HER2-BC 的 3 期临床, 布局更为前线, 化疗未经治的一线人群。

Q: 创新药方面, 预计 2024Q4 及 2025 年临床数据读出情况? 创新药商业化团队情况更新?

A: 数据读出和临床进度匹配, 4 个产品在 NDA 阶段, 注册临床数据计划未来通过学术会议和论文形式发表, 包括 SKB264、A166、A167、西妥昔 biosimilar 等。同时公司产品亦积累了较多 2 期验证性临床数据, SKB264 发表过乳腺癌、肺癌、胃癌、妇科肿瘤数据, 公司创新管线持续探索新的适应症, 未来有新的适应症数据陆续读出。

商业化方面, 公司 2023 年开始筹备, 目前商业化团队已经到位, 一旦产品获批将第一时间正式全面开启商业化工作。为此, 公司已经做好充足准备。

| | |
|----------|--|
| | <p>Q：创新药后续研发方向，RDC、非肿瘤 ADC 等方向的研究进展？</p> <p>A：公司目前建立了全方位、多角度的研发策略，ADC 未来有多元化发展方向。既往 ADC 多是以化疗为基础，payload 为毒素，通过抗体进行靶向。相比全身用药化疗药在精准性、安全窗口方面更有优势。目前化疗药每年全球销售额突破 2000 亿美金，也是肿瘤治疗中的基石疗法。ADC 相比化疗更有优势，期待能取代传统化疗，使患者获益。Payload、linker 都在不断更新，针对不同靶点、抗体结构和性质进行持续创新开发，最好适配抗体和靶点选择。新的成药形式方面，兼具 ADC 靶向机制，且不依赖毒素发挥效果，如核素、小分子免疫激动剂、蛋白降解剂等，期待对多种疾病有较好治疗效果。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2024-10-30 |