

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：0074

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	本次业绩说明会以文字问答方式在进门财经召开（网址： https://s.comein.cn/syfe7cqa ）。
时间	2025 年 5 月 6 日 15：00-17：00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长刘革新先生；独立董事任世驰先生；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；销售负责人戈韬先生；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	公司就投资者对经营现状、发展战略、研发进展等方面所提的问题进行了回复，主要内容如下： Q：集采政策下仿制药竞争激烈利润微薄，请问公司仿制药业务未来的策略是什么？ A：在研发端，公司将通过快速有效的产品研发和迭代，形成多产品矩阵；在生产供应端，通过极度压缩产品成本提高竞争力；在准入和销售端，积极参加集采和续约保持高中选率，而后通过有效降低销售费用和减少中间环节，从而达成业绩指标。 Q：第 11 批医药集采预计将给科伦带来哪些方面的挑战及机遇？ A：据悉，第十一批集采拟将有更优化的方案，应该对研发效率高、市场准入能力强、原有存量较高的企业相对有利，具体情况待正式文件下发后再研判。 Q：对于仿制药核心产品管线，科伦药业如何应对国家集采带来的挑战与机遇？ A：公司将通过快速有效的产品研发迭代、中选后有效压缩销售费用和中间环节，直接服务医疗机构，积极应对并达成应有的销售业绩。 Q：粉液双袋的增长，是入院困难还是受限于产能不足？ A：2024 年上半年主要受限于产能不足，同时在新形势下医院准入也存在难度，后续我们将通过多品种、广覆盖、积极参与国采接续等工作来完成目标。 Q：公司的大输液业务是否已经到了天花板，输液业务未来还有什么增长点吗？ A：公司在输液治疗方面，将通过肠外营养三腔袋、抗生素为主的粉液双腔袋、围手术

	期的液体治疗产品等方面，提升输液业务。 Q：公司仿制药销售现在是直营模式还是招商模式，公司是怎么规划仿制药销售体系的？ A：公司针对不同产品领域和不同竞争阶段，采取灵活的销售模式。 Q：第十批集采对公司今年业务的影响？ A：在第十批集采中公司目标产品均获得了中选资格，其中对存量稍有影响的是氯化钾水针，公司通过其它塑料水针的增量和有效覆盖弥补影响。 Q：目前集采中标企业增加，中标之后可能也需要营销工作。公司仿制药销售是否会专门建立团队？是否会持续扩充？ A：公司从前些年已经开始组建专业推广团队，并在近些年取得了不错的销售业绩。后续会根据产品中选和国谈情况，以合规为前提，以产出为标准，适时补充团队。 Q：能不能介绍一下院外非集采的销售情况？谢谢 A：目前公司院外产品主要集中在国谈中的部分双通道产品，正有序推进中。 Q：能否具体阐述输液市场需求回落的原因，公司管理层对后续市场对输液需求的变化怎么看呢？又有哪些具体举措应对国采影响？ A：医保控费、民众对于普通呼吸道疾病药物更合理的使用等综合因素，对基层医疗机构的注射治疗方式有回落的影响。医保主管部门也认识到基础输液不同于其它专科仿制药，更适合带量价格联动的方式保证供应和质量的稳定，公司将通过在等级医疗市场的有效拓展和覆盖，保持有效稳定的贡献。 Q：请问公司，刚才戈总回复说从前些年已经开始组建专业推广团队，并在近些年取得了不错的销售业绩。但是外界一直认为公司营销较差，公司从上到下奉行躺平销售，首仿药也是躺平等集采，比如男科系列，获批最早，卖的最少，不知道戈总如何看待？ A：公司最早参加集采的中枢神经领域的代表性产品“百洛特”已在医院覆盖、品牌影响力方面取得客户和业界的共同认可；肠外营养三腔袋系列的市场份额已成为国内第一，超过原研的市场地位；液体治疗的术力平、术必安等产品均取得有效和较为广泛的准入成果，这些都是长期奋斗和务实工作的成效。但诚如您所言，在具备一定商品属性的男科系列，由于红海内卷和当时竞争策略的考虑不完全充分，尽管在销售数量上进入该通用名前三，但实际销售额和品牌影响力未达成目标，我们会充分汲取经验和教训，完善工作。 Q：请问在大输液整体市场下滑的情况下，科伦在其中的市场份额是变少还是？ A：公司在院内市场的份额保持稳定。 Q：怎么提质增效？公司计划扩大哪些新产品的推广？哪些产品能贡献大的营收和利润？ A：公司在液体治疗、肠外营养三腔袋、抗生素为主的粉液双腔袋、脂质体等产品方面加大准入和推广工作，为公司的营收和利润做出贡献。 Q：科伦博泰 1 季度创新药销售额多少？
--	---

	A: 截至目前科伦博泰已有三款产品涉及五个适应症在中国获批上市, 包括 SKB264 的 2L+ TNBC 和 3L EGFRmt NSCLC, A167 的 1L 和 3L NPC, A140 的 1L RASwt mCRC, 中国市场销售工作随着去年首个适应症获批已正式开启, 公司前期为创新产品商业化做了大量准备, 目前销售工作正按公司计划顺利推进。关于公司已上市创新产品的销售具体情况请关注公司定期发布的年度和半年度业绩公告。 Q: SKB264 的第三个适用症进展如何了? 能否赶上 5 月底前成药, 顺利进入国谈? A: SKB264 截至目前在中国已获批 2L+ TNBC 和 3L EGFRmt NSCLC, 2L EGFRmt NSCLC 已于去年申报 NDA, 目前正在监管评审过程中, 后续相关进展请关注公司公告。 Q: SKB518 选择中美临床双报是基于什么考虑的? A: 中美均为重要市场, 公司前期开发的 A166, SKB264 均在中美申报 IND。公司将根据管线定位、开发方向、市场价值等多方面因素综合考虑, 确定其相应的临床开发策略。 Q: 百利天恒凭一款双抗 ADC 市值已超千亿, 请问博泰的双抗 ADC 进展如何? A: 科伦博泰首款进入临床的双抗 ADC SKB571 已于去年获批 IND, 目前正在一期临床研究过程中。该产品已与默沙东达成授权合作, 具体情况请参见公司相关公告。 Q: 到目前为止, 2025 年 SKB264 有授权收益么? A: SKB264 已与默沙东达成合作, 根据双方协议约定, 在满足相关条件时公司有权收取首付款、里程碑付款、销售提成等授权合作款项, 随着默沙东对 SKB264 开发的不断推进 (截至目前默沙东已在 Clinical Trials 上登记 13 项全球注册临床试验), 在开发的不同阶段将触发不同类型的授权合作款项支付, 具体情况请参见公司相关公告。 Q: 目前 ADC 同质化的扎堆研发, 势必造成赛道拥挤, 竞争激烈, 请介绍下科伦在 ADC 领域的优势和面临的挑战。 A: 科伦博泰在 ADC 开发方面一直秉承“最优化设计”的开发策略, 针对不同靶点、不同抗体的特点有针对性地设计 payload-linker 及偶联方式, 以实现管线的差异化优势。此外, 公司亦在不断探索新靶点、新 payload 以及新结构, 同时积极开拓非毒素类偶联药物 (比如 RDC) 以及应用于肿瘤治疗之外的新型偶联药物, 通过不断创新迭代以保持公司的创新活力及持续领先优势。 Q: 请问公司研发投入同比增长 11.2%至 21.71 亿元, 研发成果如何支撑未来增长? A: 关于创新药板块, 科伦博泰已搭建了成熟完善的 ADC、大分子和小分子研发平台, 通过体系化的研发手段不断推陈出新, 确保公司创新管线的可持续性。ADC 开发方面, 除了新靶点、新毒素、新结构之外, 也在积极开发新型偶联药物, 比如 RDC, 以及用于自免、代谢等非肿瘤疾病治疗的偶联药物。后续具体进展请留意公司相关公告。 Q: 请问 A166、SKB264 偶联技术同业比较优势? A: 公司采用“最优化设计”的 ADC 开发策略, 针对不同靶点、不同抗体的特点针对性地采用最优化的 payload-linker 策略和偶联技术, 从而实现差异化竞争优势。A166 和 SKB264 两款 ADC 先发产品已经通过大量临床数据证明了公司所采用的“最优化设计”策略使得其相较于其他同靶点 ADC 产品具有差异化特点以及在疗效、安全性等方面的优势。具体数据和分子结构设计请参见公司相关公告。
--	---

	Q：你好，子公司核心产品芦康沙妥珠单抗（sac-TMT）是否拥有自主知识产权？ A：该产品由科伦博泰自主开发，拥有完整知识产权。 Q：请问 SKB264 现在的实际产能，能否满足近几年该产品的需求？ A：目前 SKB264 中国临床试验及商业化的产品均由公司自行生产，公司产能能够满足该产品近几年的需求。关于公司 ADC 产品各生产环节/组件的产能情况请参见公司相关公告和年报。 Q：请问 A223 和 A277 两条管线是否已经放弃？原因是什么？ A：公司结合各管线的市场价值、竞争格局、开发成本等多因素综合考虑相应制定和及时调整相关管线的开发策略，从而实现公司管线的最优组合，以最大化管线价值和公司价值。 Q：请问博泰在自免领域有什么布局吗？ A：科伦博泰临床阶段管线已布局自免领域，比如靶向 TSLP mAb，该管线已于今年初与 Windward Bio 达成对外授权合作。公司亦在积极布局 and 开发其他自免领域管线，自免是科伦博泰于肿瘤适应症之外重点布局的适应症之一。 Q：请问创新药管线里有哪些产品的临床数据后续会读出？目前管线里有哪些产品有 BD 的潜力，有无合作意向的公司？谢谢 A：科伦博泰六项研究成果将在今年 ASCO 上发表，具体摘要标题请参见公司新闻和 ASCO 网站。科伦博泰一直将对外合作作为公司重要战略之一，致力于将公司管线推向全球市场，最大化管线价值和公司价值。公司对外合作业务一直在持续推进，相关信息请留意公司公告。 Q：川宁生物的未来发展计划是什么？有什么产业布局？ A：川宁生物将继续坚持“双轮驱动”发展战略，通过持续的精细化管理及合成生物学技术的赋能，积极探索和利用 AI 技术，保持公司在生物发酵领域的领先地位；以上海研究院为创新驱动的桥头堡，通过自主创新与对外合作，打造合成生物学 CDMO 产业平台，使公司成长为具有全球专业视野和行业竞争力的合成生物学头部企业。 Q：川宁生物作为公司重要的利润来源之一，近年来受益于环保政策趋严和行业整合，实现了量价齐升。请问管理层如何看待未来几年原料药行业的竞争格局？公司是否会在这一领域继续扩大产能或进行技术升级？ A：根据目前情况，预计抗生素中间体行业竞争格局会处在相对稳定的状态，主要原因是由于政策壁垒、环境壁垒、资金壁垒、人才壁垒、技术壁垒等因素的影响。在抗生素中间体领域川宁生物会不断进行技术升级，提高边际产量，但目前没有继续扩大产能的计划。 Q：抗衰老产品是属于川宁还是属于科伦？ A：抗衰老产品的原料由川宁生物提供，成品属于科伦药业。 Q：请公司预测一下，为应对市场环境的改变，公司是否会开始新一轮抗生素中间体价格行业整肃行动？ A：抗生素中间体行业价格相对比较稳定，川宁生物将根据自身生产和库存情况随行就
--	---

	市。 Q：请问川宁三大母核抗生素业务科伦自用占比已经提升到多少，有没有相关的常用规划预期数字？ A：2024 年度广西科伦的抗生素业务占川宁生物同类业务比例为 3.41%，实际发生金额为 1.96 亿元。预计 2025 年的金额为 2.8 亿元。 Q：请问川宁生物在合成生物学的竞争优势有哪些？ A：川宁生物在合成生物学领域优势主要体现在：1.已完成选品-研发-大生产的产业链；2.拥有丰富的发酵大生产经验；3.拥有自主强大的研发团队；4.在生产端具有绝对资源优势。 Q：请问一季度川宁生物营收和利润双下降的原因是什么？ A：川宁生物一季度营收和利润同比有所下降的主要原因是：1.公司产品 6-APA 的市场价格有所下降；2.公司整体的研发费用同比有所增长；3.公司在年初对员工发放年终奖，管理费用有所增加。 Q：印度新建了一个抗生素工厂，与川宁很类似，虽然产能有限，但查资料是天俱时这个国内企业参与设计的，请问对川宁影响有多大，公司后续有没有针对印度出口市场的深耕扩展计划？ A：印度的 PLI 计划据报道称，因执行效率低下、目标完成率不足而陷入实质性停摆。印度在技术、气候、能源、原材料等方面都不具备优势，对川宁生物的影响较小。川宁生物 2024 年度直接出口占比较小，后续会根据市场情况进行实时调控。 Q：请问董事长，大输液格局已经稳定了，未来如何突破？ A：大输液行业经过多年的激烈竞争，现在能够生存下来的企业，尤其是头部企业，已经初步具备国际竞争力。产品、包材、工艺、质量以及工程创新等方面已经处于全球技术的前沿，基于这样的实力判断，科伦认为“走出去”的时机已经成熟。 在海外建厂，需要深入洞察目标市场、制定精准策略、解决注册和准入问题，融入当地生态圈并成为价值链的重要贡献者。 科伦已完成核心人才储备和相应的组织能力积累，那些曾经在心中立下誓言，一定要做全球最优秀输液企业的追梦者们，如今正重整行装，准备跨越星辰大海！ Q：请问刘董今年起是否将主要推广保健品？保健品业务是否属于上市公司呢？具体的发展布局和预期展望？ A：确实，科伦已经决定挺进大健康赛道。相关资料显示：2023 年，国内银发经济市场规模已达到 7.1 万亿人民币，预计 2028 年将达到 12.3 万亿。中国未来 30 多年将处于老龄化快速深化期，同时面临人口老龄化和新生人口减少的双重挑战。以目前的医学水平，衰老尚无法逆转，但通过科学的医养结合，可以有效地对抗和延缓衰老。 近六成企业持续增长的动力来自于开创并主导一个新品类，并逐渐成为这个行业的领导者。科伦作为国内医药行业的领军型企业，七年以前就开始挺进大健康产业赛道，聚焦明星抗衰老因子——麦角硫因，并首先实现原料的绿色规模化量产和商业化应用。 科伦选择了抗衰老专业领域的突破性产品，后续产品将源源不绝地涌现，满足多元化市场需求，从而让所有经销商对科伦都充满信心并自愿追随。川宁已经量产、准备投产以及在研的抗衰老产品多达十余个，后续还将持续跟进全球前沿科技，形成强大的产品矩
--	---

	阵。科伦有强大的研发能力和产业平台，有优越的资源条件和商业渠道，这些要素通过有效整合以后，将会产生何等的复利！ 科伦“三发驱动”战略是动力战略，而治疗和预防产业的平衡则是价值战略，董事会决心在未来三至五年的时间内实现治疗医学和预防医学并驾齐驱的格局，让各界再惊艳一次！抗衰老是最具确定性和最具成长性的新赛道，保健品业务属于科伦药业。 Q：公司准备往哪些国家和地区出海？ A：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：中美关税政策对公司有什么影响？尤其是公司认为“走出去”的时机已经成熟的当下，如何应对目前的地缘政治风险？ A：中美关税政策对公司当下业务几乎无影响。公司在“走出去”选择时，会充分评估地缘政治、关税等方面的影响。 Q：董事长您好，川宁和博泰都有新增空间，川宁有合成生物，博泰有创新药。请问科伦药业是否有新赛道规划？ A：公司已经决定开拓大健康赛道。 Q：请问刘董 3-5 年内治疗医学和预防医学等强格局，公司在预防医学领域有哪些部署和产品？ A：除了麦角硫因，其他均处于保密阶段。您知道科伦降维突破的力度一向是精准且猛烈的。 Q：公司一季度业绩下滑 43%，能否拆解一下各板块的影响（大输液，仿制药，川宁，科伦博泰等）？ A：请您关注公司 2025 年半年度报告，在“管理层讨论与分析”章节会分解各板块的业务收入。 Q：今年 Q1 主要是哪一板块的业绩有所下滑？输液还是非输液？ A：在国采影响及输液市场需求回落的背景下，今年一季度输液和非输液均有所下滑。今年公司将通过提质增效，扩大新产品推广等多种措施应对。 Q：刘董您好，公司股本这么多年扩张很多倍，目前公司负债逐渐减少，业务逐渐稳定，现金流愈发充沛，建议公司拿出一个长期回购注销计划，减少股本使公司的股权结构更加健康，更好的回馈广大股东。 A：尊敬的投资人，您好！感谢您宝贵的意见和建议，公司会认真研究。 Q：请问财务总监科伦的资产负债结构还有进一步优化的潜力吗？后期理想的资产负债率能到多少？ A：公司 2024 年资产负债率为 28%，处于稳健、良好的资本结构。公司将根据经营情况及发展战略进行融资等方面的规划，保持合理的资产负债水平。
--	--

	Q：请问公司注销部分回购股份，是否会对公司的财务状况和经营成果产生实质性影响？ A：公司注销部分回购股份，不会对公司的财务状况和经营成果产生实质性影响。 Q：2024 年公司花 6 亿元增持了博泰股份，影响了现金流，分红率降到了 41%，今天是否考虑回归到正常的 52%的分红率？ A：公司的分红方案系严格遵循公司制定的《未来三年股东回报规划（2024-2026）》。 Q：我持有科伦药业股票已经有 14 年了，主要还是刘总个人魅力，一路走来，经历了太多公司的坎坷，最后都能克服困难，辉煌前进，我会一直持有科伦药业，有感情了，希望二十年内成为中国规模和盈利能力第一的伟大公司。 A：十四年风雨同程，谢谢您——耐心资本！一个知道自己的目标，也知道怎样达成这个目标的团队，一个真正想达成这个目标并且具有达成这个目标必不可缺的顽强精神的团队将是不可战胜的。科伦正是这样的团队，科伦的前途壮丽辉煌，科伦必胜！谢谢大家！ Q：刘董你好，还记得多年以前说过的“千亿市值，三倍而已”吗？现如今公司提出了“品字形千亿”，品字形市值越来越高，博泰更是接近 800 亿市值，而母公司科伦药业发展的红利几乎没有，市值长期徘徊不前，现如今也就比 2018 年市值高了一点，老股东苦不堪言。不知道刘董对这个有水分的“千亿”有何想法，刘董还有当年的雄心壮志吗？ A：很高兴回答您的问题，我的观点如下：1.科伦药业的市值近年来一直在稳步提升，历年的分红累计已超过了 IPO 融资的总额，这就是我当年的雄心壮志，我们已经实现了；2.子公司超过母公司，是我非常乐见的，青出于蓝而胜于蓝，这是常识；3.科伦是其他两家上市公司的控股股东，他们的成长直接给公司带来了收益和活力，这正是我们创新药与仿制药分业经营的预期。 Q：刘董事长，2022 年也就交流会的时候向您提问，您回答我从未见过一个真正全力以赴的人会遭遇失败，所有的失败都是因为方向错误或者努力不够。温暖有力的五月风必将吹拂神州大地，这是属于科伦的季节，请您敬候佳音。这句话一直鼓励着我，请董事长再为长期坚守的股东们说几句鼓励的话，谢谢！ A：您的话令我十分感动！刚才我的回答正是对您这样的长期坚守的股东们的回应，科伦将不负众望，继续前行。美好的五月再次来临，祝大家好运！ Q：刘董事长，请贵公司尽快安排股东大会召开，同时希望公司将股东大会日期和分红日之间的时间间隔尽量缩短，从而方便股东们的资金安排和使用。 A：公司历年股东大会以后，均会立即启动分红相关工作。 Q：请问，科伦股价很多时候，在消息公布前大幅异动。而科伦博泰股价大幅上涨，普通投资者也没办法获得公司正常渠道得到创新药销售的数据消息。公司能否在消息公布层面做出一些改善，保证市场的公平公正呢？ A：股价的波动受多重因素影响，公司一直严格执行内幕知情人管理制度，并坚守信息的真实性、准确性、完整性、及时性和公平性原则；科伦博泰的创新药销售信息请您关注科伦博泰定期报告。
--	--

	Q：请问，为什么 150 的博泰公司在增持，27 的科伦无人问津？ A：公司过往的回购是在综合、充分考虑公司发展阶段及市场环境的情况下做出的审慎决策。科伦药业作为科伦博泰的控股股东，为了避免科伦药业所持股份在科伦博泰股权融资时被摊薄，所以同比例参与了科伦博泰的增发。 Q：请问独立董事，2024 年董事会您是全部亲自出席吗？ A：是的，2024 年度公司共召开 9 次董事会，本人参加了全部会议，没有委托出席和缺席会议的情况。本人按时出席董事会会议，认真审议议案，并以谨慎的态度行使表决权，维护了公司的整体利益和中小股东的利益。 Q：请问独立董事，2024 年度公司有发生过独立董事提议召开董事会、提议聘请或解聘会计师事务所的情况吗？ A：您好，2024 年度，公司运营情况良好，管理层组织结构稳定有序，董事会、股东大会的召集、召开符合法定程序，重大经营决策事项均履行了相关程序。2024 年度公司未发生独立董事提议召开董事会、提议聘请或解聘会计师事务所的情况。 Q：请问刘董事长：是否已经放弃科伦，专营博泰？这一年来，科伦几乎无人关照。 A：感谢您的关注！科伦药业的“三发驱动”战略仍在进行之中，科伦药业的前十大股东详情请见公司第一季度报告。 Q：公司的抗衰老产品今年有上市销售的吗？ A：首款产品于五月中旬、科伦二十九周年庆典之际重磅推出！ Q：公司有没有对其它药厂有收购或者入股计划？ A：公司持续地关注产业市场的变化，会谨慎地考量可能的商业机会。 Q：请问，公司在中期规划中有没有新的大规模支出计划，例如类似川宁基地建设的新业务拓展或并购等，谢谢 A：公司暂无大规模资本支出计划。 Q：以及出海的规划有哪些？比如销量，毛利率这些财务指标。 A：公司将加大推进国际化战略，包括扩大出口和经过充分论证后投资建厂。 Q：公司有无减肥赛道的产品？谢谢 A：暂未涉及，谢谢。
附件清单 (如有)	
日期	2025-5-9