

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：0070

投资者关系活动类别	<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：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/A9hv3 ）。
时间	2024年5月13日 15:00-16:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长刘革新；独立董事高金波；副总经理戈韬；副总经理丁南超；副总经理兼财务总监赖德贵；副总经理兼董事会秘书冯昊；科伦博泰首席财务官兼董事会秘书周泽剑；川宁生物副总经理兼董事会秘书顾祥；长江证券保荐代表人杨光远参加了本次说明会。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者对生产经营、研发进展、业绩情况等方面所提的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p>问题：请问公司仿制药的收入占营业收入的比重。 答：您好，2023年公司仿制药的收入占营业收入的比重约为20%。</p> <p>问题：请问董事长，公司未来发展战略。 答：深化“三发驱动”战略，坚决贯彻“二十字”经营方针。</p> <p>问题：请问科伦销售主管：科伦这几年的首仿和其他仿制药大量上市，销售上却一直不见多大的成果，是销售力度不够还是销售方式陈旧？药多了，卖不上量，投了那么多研制费用，不浪费么？ 答：您好，科伦药业的仿制药销售一直在持续增长。公司已有47个产品成功中选国家带量采购，同时包括集采中选产品在内，科伦的多个仿制药产品市场份额均处于领先地位，如肠外营养制剂、抗抑郁产品、糖尿病产品等。在仿制药因为集采不断降价的大环境下，科伦仿制药板块通过持续不断的新产品获批、现有产品的销售提升及销售费用持续下降，确保了整个仿制药板块利润也是在逐年增长。</p> <p>问题：请问公司为何自2021年后年报未披露“公司近年来新获批仿制药及通过一致性评价品种的总销售额”，以前都有该销售总收入。 答：您好！公司定期报告中对仿制药收入披露口径有所调整，是与公司近年来营销改革推进中营销管理模式所同步的。谢谢！</p> <p>问题：公司仿制药有近200个批文，但销售40亿不到。公司如何解决仿制药销售问题。 答：您好，200个批件其中大部分是仿制药一致性评价之前的存量产品，多年来的市场格局已形成。公司将通过积极响应仿制药集采、深化对外合作，包括系统性的CDMO业务，将充分启动相应产品的销售。</p>

问题：A167 的进展如何，何时能获批上市。公司估计什么时候能有第一个创新药上市。

答：您好！A167 目前处于正常上市审评过程中，后续进展请留意公司相关公告。谢谢！

问题：根据 clinicaltrials.gov 网站注册的信息，默沙东现有 6 个项目已经启动国际临床（招募病人阶段）：MK-2870-004、MK-2870-005、MK-2870-007、MK-2870-008、MK-2870-010、MK-2870-019，请问除了公告（公告编号：2024-018）中已经收到的 3 个临床实验里程碑收款，还有 3 个里程碑，按照进度，是否在今年内收到付款？

答：您好！公司已于今年一季度就 SKB264/MK2870 项目开启全球三期临床收到合作方支付的 7500 万美金里程碑付款，后续将根据与合作方的协议约定在达成相关付款条件后相应收取里程碑付款，谢谢！

问题：持股博泰股权比例的问题，科伦博泰 2024 年 1 月 23 日公告“控股股东增持 H 股”中科伦药业持有科伦博泰股本的 68.49%；科伦药业 2024 年 5 月 8 日公告（公告编号：2024-069）中引用“公司和科伦国际对科伦博泰的持股比例保持不变仍为约 54.80%”，请问科伦母公司目前持有博泰的总共权益是多少？公司能否在公告中统一口径按照母公司的持股权益公告，以免引起市场对持股权益的误解？

答：您好！目前科伦药业及其子公司科伦国际对科伦博泰直接持股比例之和为 54.8%，此外，科伦药业子公司科伦晶川担任四个员工持股平台的普通合伙人，四个员工持股平台目前合计持有科伦博泰 13.69% 股份。

问题：公司在 2022 年开始，不断的调整负债结构、将旗下的公司推上市，目前的负债结构逐步趋于优化，但有息负债还有不少，请问公司领导：当初积极调整负债结构、将旗下上市公司推上市，从宏观经济层面上，当初是怎么考虑的？未来在时间和财务规划上，如何更加有效的降低有息负债规模？

答：您好，公司在未来在时间和财务规划上，进一步提升经营效率、拓宽融资渠道、优化产品结构、完善治理结构，提升公司整体盈利水平；同时随着经营性现金流的持续增加，公司将进一步优化融资结构，合理安排长期和短期债务的比例，压降有息负债规模。

问题：公司在去年的非输液制剂的仿制药销售上，仿制药版块营收并不理想，随着仿制药的获批品种逐渐增多，公司如何积极推进仿制药的销售？有何积极举措？

答：您好，公司非输液板块去年营收不理想主要是由于百洛特、部分肿瘤药集采续约大幅下降、男科产品在零售市场由于竞争过于激烈导致销售不及预期导致的。正如您所说，公司在 2019 年国家出台集采政策后就进一步调整了仿制药策略，因此从去年开始获批的仿制药产品将更具有市场竞争力，并具有更好的集采参与机会，今后单个仿制药产品对公司业绩造成较大影响的可能性会大幅下降，目前公司已经形成了产品集群，未来在重点管线产品护城河会持续增强，在其他管线会多点开花。

问题：公司在高仿、难仿类药品的研发上，和一些老牌药企（比如丽珠、绿叶、石药，去年都有比较重要的品种申报上市），还存在比较大的差距，从研发时间上看，应该会有一些比较重要的进展，但目前迟迟未能出现。请问公司领导：如何解决目前的困境？

答：您好！自 2021 年研发改革以来，研发效率提升明显。科伦改良创新及 NDDS 复杂制剂管线陆续布局 30 余项，经过近年持续的管理和研发体系建设项目已序贯推进至重大阶段，其中注射用紫杉醇（白蛋白结合型）已获批上市；布比卡因脂质体注射液已申报生产；阿立哌唑长效注射剂、棕榈酸帕利哌酮注射液、布瑞哌唑口溶膜、黄体酮长效注射剂、布瑞哌唑长效注射剂等多项产品正在开展临床研究。下一步公司将在优势管线和给药系统技术方面进行针对性的布局，持续拓展改良创新及 NDDS 复杂制剂管线，加快产出以巩固和拓展科伦核心领域“护城河”。谢谢！

问题：请问关于公司 2023 年 11 月 7 日贵司发布公告，公司参与全国药品集中采购模拟中标对公司有何影响？谢谢。

答：公司积极参与国家药品集中带量采购工作，截止目前已成功中选 47 个产品，已成

为集采的国内头部供应商。

问题：你好，公司创新药物 A400(EP0031)是否已经获美国食品药品监督管理局授予孤儿药资格认定？

答：投资者您好！是的，谢谢

问题：请问董事长，大输液格局已经稳定了，未来如何突破？

答：正如同从玻璃瓶到可立袋的突破一样，科伦现在的大容量注射剂正在液-液多室袋和液-液双室袋等高技术壁垒领域突破。同时，专利到期或即将到期的大输液治疗性品种和治疗性营养、维生素等类别也处于公司的密切关注之中。

问题：请问公司药品通过谈判、竞价纳入国家医保对公司有何影响？谢谢！

答：公司连续两年参与国家医保谈判工作，已成功获得 14 个产品的医保身份，这次对公司的市场准入工作起到积极作用。

问题：请问公司 2023 年业绩增长的主要原因有哪些？

答：您好！2023 年公司整体业绩增长的原因主要是公司输液和仿制药板块经营业绩稳步增长，同时川宁生物经营业绩快速提升。谢谢！

问题：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？

答：您好，公司仿制药板块一直有专业营销团队。目前科伦在专科药板块已经建立了大外科团队（围手术期产品）、综合产品团队（中枢神经、慢病、肿瘤），除此外，公司还在不断强化输液及抗生素销售团队、县域综合团队的建设工作。公司认为随着国家集采频率的提升和国内仿制药产品上市速度的提升，很多仿制药在集采后仍然需要持续、有效、合规的推广工作，会继续加强团队建设。

问题：关于创新药进度可以简单介绍一下吗？

答：您好！目前科伦博泰已有三十余款创新药管线，其中超过十款处于临床阶段，四款已经申报 NDA，谢谢！

问题：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？

答：关于未来科伦在输液领域的发展，已如前述。其他值得公司经营的专业领域包括高端原料、高端制剂、塑料安瓿小针和高水平的仿制药以及改良创新药物，都是未来的业务内涵。另外，科伦的国际出口业务也处于增长的状态。

问题：请问 A166、SKB264 偶联技术同业比较优势？

答：您好！这两款 ADC 产品及其他 ADC 产品均基于科伦博泰独有的 Opt iDC 平台进行开发，开发过程中秉承最优化的设计思路以实现产品的差异化优势，谢谢！

问题：现在有很多初创型创新药公司因为融资困难，科伦有没有开展一些并购或购买一些创新药项目？

答：目前没有，这种业态是公司前期已做过相应的预判，现在还不是收购的时候。

问题：你好，请介绍一下公司合成生物学产品。

答：科伦川宁专事合成生物学的研究机构，早在 2020 年就在上海临港区设立。在产的产品、中试的产品以及正在研发的产品，数量可能都是全国领先的，但企业的产品战略都有其隐蔽性，公司无意宣传在这方面的成就，请您关注川宁今年一季度和二季度的业绩。

问题：介绍一下今年双室袋的医院开发情况和销售情况，谢谢。

答：23 年公司粉液双室袋还在产线调试和产能爬坡阶段，已完成了绝大部分省区的挂网准入工作，正在积极的进行医院开发和推进，将在 24 年产生明显效果。

问题：请问董秘：公司的信息披露一直是选择性和随意的，今后有无发送的打算？

答：您好！公司信息披露始终严格遵守中国证监会和深交所相关法律法规的要求和指引，

公司已连续 3 年荣获深圳证券交易所信息披露工作最高评级“A”级。谢谢！

问题：现在 ADC 新药的竞争日趋激烈，请问科伦的 ADC 新药的优势在哪里？请问科伦在 RDC 等其他新药领域的研发有没有进展？

答：您好！科伦博泰的 ADC 产品基于独有的 OptiDC 平台进行设计开发，按照最优化的思路开发差异化优势产品，并基于该平台多年经验积累不断拓展开发更多新型偶联药物产品，比如 RDC，相关产品进展敬请留意公司相关公告，谢谢。

问题：大输液有没有进军国外计划，尤其是欧美发达国家的计划，东南亚市场人口虽然多但购买力不强。

答：一、公司的输液产品已批量向日本出口，由于物流的特殊性不适合往运距太远的国家出口，公司正在寻求包括原料及其他产品的欧美客户，并有了初步成果。

二、科伦“昆明南疆”的输液产品在东南亚国家已有成熟的市场，价格不低于国内的水平。

问题：请问川宁生物最近大涨近一倍，是否存在高估？

答：您好！股价的表现受二级市场、宏观经济等多重因素的影响，公司管理层会专注于公司主营业务的精进，以实实在在的业绩回报投资者。感谢您对公司的关注！

问题：请问贵公司在资产负债表中关于长期股权投资这一科目所采用的哪种会计方法？其中川宁以及博泰的贡献占科伦集团总营业额以及净利润的多少？

答：您好！公司长期股权投资根据会计准则进核算。

2023 年，川宁收入占科伦药业收入的比例大约为 22%，博泰收入占科伦药业收入的比例大约为 7%；川宁贡献的净利润占科伦药业的比例大约为 27%，博泰暂时处于亏损的状态，未对科伦药业产生正贡献，但博泰的利润同比上年已大幅减亏。谢谢。

问题：请问 skb264 今年内能否获批上市？

答：您好！科伦博泰 SKB264 已于去年递交 NDA 并获得 NMPA 受理，目前处于正常审核流程中，后续进展请留意公司相关公告，谢谢！

问题：营销方面，直营团队建设如何发展？

答：您好，科伦直营团队已经具有一定规模，目前医院线团队分为核心产品事业部、围手术期事业部、综合产品事业部、县域事业部等 5 大板块。

问题：请问公司的研发费用未来几年是否会持续增长？

答：投资者您好，公司的研发费用未来几年预计将持续稳步增长。

问题：请问刘董事长：科伦目前申请上市的新药共有几款，各自的进度有何突破？A140 目前处在何状态？

答：您好！科伦博泰目前已提交 NDA 的新药共有四款，均处于正常审核流程中，后续进展敬请留意公司公告，谢谢！

问题：母公司有没有进军医美行业的规划，尤其是注射类医美产品可以利用水针包材产线？

答：医美和抗衰老领域在本质上都是属于大健康产业，这个领域我们正在密切关注，川宁用合成生物法生产的高档化妆品及抗衰老原料已经正式进入这个领域。

问题：请问能否介绍下博泰今年 IND 的两款新药情况？

答：您好！科伦博泰今年到目前已有两款新药递交 IND，公司将按照开发计划持续将临床前产品推进到临床阶段，关于产品详细信息敬请留意公司相关公告，谢谢！

问题：科伦药业作为母公司在国内、国际已有生产基地和销售渠道，博泰分拆上市是否还有必要自建生产基地和销售渠道，是否会重复建设，是单纯出于合规性考虑还是有其他考虑？

答：您好，科伦博泰单独建立营销体系是因为产品性差异。科伦博泰是以肿瘤创新产品为主，公司必须建立专业的肿瘤营销团队，才能更好的完成创新产品的商业转化，在产

品上市后最快、最大的产生实际利润。在这个过程中，科伦药业的营销体系将会与科伦博泰密切配合，优势互补。另外，科伦博泰的生物大分子产品与科伦药业现有的化药小分子产品完全不同，必须单独建立生产基地。

问题：合成生物学最近很火热，请问川宁生物在合成生物学领域的市场定位是啥？

答：市场定位是盈利！目前绝大多数包括某些专业人士对合成生物学产业的理解都是片面的，忽略了最重要也是终极的因素就是市场化的成功。因此，判断一个企业是否能够持续发展，除了选品和研发以外，还应该考虑企业的生产管理能力和环保治理水平以及生产资源禀赋等等。

问题：川宁以及博泰的贡献占科伦集团总营业额以及净利润的多少？

答：您好，2023年，川宁收入占科伦药业收入的比例大约为22%，博泰收入占科伦药业收入的比例大约为7%；川宁贡献的净利润占科伦药业的比例大约为27%，博泰暂时处于亏损的状态，未对科伦药业产生正贡献，但博泰的利润同比上年已大幅减亏。谢谢。

问题：请问独立董事，2023年董事会您是全部亲自出席吗？

答：您好，是的。

问题：科伦药业股价近期创出历史新高，感谢刘董和全体员工的卓越贡献。请问未来三到五年科伦的主要业绩增长点有哪些？

答：谢谢您的鼓励！这是投资人和科伦团队共同努力的结果。过去的十年，公司已完成了最困难、最昂贵、最有意义的基础性工作，该干的事儿都干了，所以未来是光明的。

问题：请问刘董事长，如何看待科伦的仿制药销售现在状况？那么多批文，销售收入2023年没增长却下降？公司有没有严格的问责机制？第二个问题是创新药迟迟没有获批，究竟是什么原因导致一再推迟？

答：您好，公司非输液板块去年营收不理想主要是由于百洛特、部分肿瘤药集采续约大幅下降、男科产品在零售市场由于竞争过于激励导致销售不及预期导致的。但公司整个仿制药板块盈利能力是持续增长的，已有47个产品成功中选国家带量采购，同时包括集采中选产品在内，科伦的多个仿制药产品市场份额均处于领先地位，如肠外营养制剂、抗抑郁产品、糖尿病产品等。在仿制药因为集采不断降价的大环境下，科伦仿制药板块通过持续不断的新产品获批、现有产品的销售提升及销售费用持续下降，确保了整个仿制药板块利润也是在逐年增长。

公司在2019年国家出台集采政策后就进一步调整了仿制药策略，因此从去年开始获批的仿制药产品将更具有市场竞争力，并具有更好的集采参与机会，今后单个仿制药产品对公司业绩造成较大影响可能性会大幅下降，目前已经形成了产品集群，未来在重点管线产品护城河会持续增强，在其他管线会多点开花。

科伦的创新药在今年将会取得重大突破，敬请期待。

问题：请问独立董事，2023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？

答：您好，没有。

问题：董事长您好，21年网上业绩说明会的时候向董事长提问，让您讲几句鼓励的话。您回复：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。转眼3年过去了，今年再讲几句好吗？

答：谢谢您的鼓励！而且您记得这么清晰，让我非常感动。我的水平有限，我认为这段话是我最高水平的表达，也是我最大的诚意，如果一定要我讲，那就是“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。

问题：目前，公司在AI制药领域的临床前布局是怎么一个情况？公司领导怎么看AI在制药行业的发展前景？

答：您好！目前川宁生物已与上海金理科技达成 AI 方面的合作，相关合作详情请见公告。谢谢！

问题：如果在这么宽的产品矩阵中，保持产品成本领先优势？

答：您好，公司通过严格执行“饱和生产”和“极度压缩成本”的工作方针，推动成本精细化管理、体系化管理、全流程管理，打造成本核心竞争力。同时公司已成立成本管理委员会，由总经理担任组长，财务总监及各位副总担任副组长，统筹管理集团生产成本相关工作，并下设成本管理中心，不断提升公司的成本管理水平。谢谢

问题：请问公司在输液领域，与石四药、辰欣比较的主要差异和优势？

答：公司在输液领域是产品批件、包材和品规最多的企业，多年前就在全国形成了网状的产业布局，有效提升了输液在物流方面的成本竞争力。公司全面布局和拓展了液液和粉液多室袋产品，将全面提升市场竞争力，形成综合优势。

问题：请问刘董事长，大输液袋左右，科伦最近几年一直保持在四十亿左右，而石四药却从几年前的 6 亿袋增长到 15 亿袋，请问董事长有没有进一步提高输液板块的市场占有率的规划和发展目标？康复新液一个品种就销售两三亿，有没有进一步发展中药的目标？

答：一、科伦是石家庄四药的参股公司，他们业绩的成长，公司是乐见其成的。以科伦目前的行业地位，企业的目标已经不是大规模地扩大产能，而是提高经营质量，当然，适当增加先进产能以满足市场的需要，也正是科伦正在做的工作。

二、康复新液这个中药产品在科伦的产品集群当中处于稳定增长的状态。但是目前中药产品还不是科伦的核心赛道，公司需要大量的学习和积累。

问题：公司领导如何看待目前整个行业的低迷情况？如何判断整个行业再何时会有一些积极性的因素产生？

答：行业的低迷不等于企业的低迷，在历史上，所有伟大的企业都是在行业的低迷时期，利用科技创新这双巨手，把自己成功地拎出泥潭，科伦现在已经上岸了。

问题：请问现在 ADC 的领域涌现了众多企业，怎么看未来趋势和突破方向？

答：您好！ADC 凭借其独特的成药机制近年来备受关注，为肿瘤等疾病治疗提供新的治疗手段，具有较大的市场潜力。根据相关统计，ADC 产品销售近年来快速增长，去年全球 ADC 产品销售金额已超过百亿美金，谢谢！

问题：请问刘董事长，博泰会考虑继续向海外授权产品吗？

答：会。因为科伦博泰的定位就是具有全球视野和全球行业竞争力的创新型企业，所以，必须加入国际大循环。

问题：请问刘董，是否还有当年千亿市值的雄心壮志，能否用一首诗表达一下心情？

答：老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。

问题：请问独立董事，您如何评价科伦药业？

答：您好！一个立足中国，面向世界，以科技创新带动企业发展的上市公司。

科伦始终奉行“科学求真，伦理求善”的企业宗旨。近三十年来，全面践行了这一宗旨。

科伦药业已发展成为国内医药企业的龙头单位。在积极发展的同时，不忘回馈社会。

科伦药业经营“循规蹈矩”，依法合规是上市公司中的楷模。

科伦药业具备很强的发展动力和后劲。在董事长高瞻远瞩的领导、董事会的正确决策、管理层的良好经营与全体员工的共同努力之下，今后发展会更好、更快！

问题：望公司早日把有息负债解决完，多积累货币资金、积累多个研发平台技术，期待研发、销售全面开花、高速增长。预祝公司早日跻身国内一线梯队，芝麻开花节节高！

答：君子所见略同。“广积粮、高筑墙”是公司在努力创新的时候坚守的底线，所有的财务指标都处于改善之中，您的愿望也是科伦的愿望，一定会实现的，请您关注公司经营性现金流增长和资产负债率降低的相关数据。

问题：公司大输液双室袋、三室袋有何优势，目前在同类企业中处于什么位置？未来两三年的销售目标是多少？据悉公司在新都又新建了双室袋、三室袋的生产线（基地），方便回答规模是多大，预计何时能投产吗？

答：您好，科伦的多室袋技术拥有提高静脉输液安全性、提升医护职业防护水平、提升临床给药便捷性、提升用药合理性、降低总体医疗成本等优势。目前在同类企业中处于市场领先地位。未来两三年会有明显增长，谢谢。

问题：目前不少人质疑科伦 ADC 还在吃老本，能打的只是原先老员工开发的 264, 目前公司的平台优势在哪里？苏州的宜联好消息不断，项目进展快，后续有无合作的可能性。

答：您好！科伦博泰已有多款 ADC 产品分别处于报产、临床和临床前阶段，同时科伦博泰独有的 OptiDC 平台能力也在不断迭代更新，之前与海外合作方就临床及临床前阶段多个 ADC 产品达成合作，体现了海外合作方对科伦博泰产品开发能力的认可。谢谢！

问题：听说川宁生物在上海设立了市场部是不是真的？在上海设立市场部的初衷是什么？

答：公司市场部于 2023 年 6 月筹建，同年 8 月在上海正式设立。市场部致力于公司合成生物学产品的市场推广和品牌建设。当下市场部以日化作为推广切入点，打造公司在日化行业的品牌形象，推动日化线产品的销售，促进公司与代理商及品牌客户的沟通交流。

问题：请问公司是否存在控股股东及其他关联方占用公司资金的情况？

答：您好！公司从上市至今从未有过控股股东及关联方占用上市公司资金的情形。谢谢！

问题：请问刘董事长，思川经理这几年团队组建磨合的怎么样了，能担起科伦后期的发展大旗吗？

答：能够。“青出于蓝而胜于蓝”。不是一个人接班，是团队接班，这是公司所有人都要肩负起的战略责任，也是公司的长期任务。

问题：现在科伦的 ADC 新药是通过授权给跨国药企来开发国外市场的。请问今后科伦的新药有自己出海的时间表吗？

答：您好！科伦博泰将根据公司的整体发展规划采取最适合公司发展阶段的出海策略，谢谢！

问题：川宁生物的未来发展计划是什么？有什么产业布局？

答：公司核心业务分为“生物发酵”和“合成生物”2 个业务板块，两个业务板块之间密不可分，相互协同。在合成生物学领域，公司聚焦保健品原料、生物农药、高附加值天然产物、高端化妆品原料等板块，目前已有红没药醇、五羟色氨酸、麦角硫因等几个产品，部分产品已经在巩留合成生物学基地进行生产。在生物发酵领域，目前公司主要产品包括硫氰酸红霉素、头孢类中间体（7-ACA、7-ADCA、D-7ACA）、青霉素中间体（6-APA、青霉素 G 钾盐）、熊去氧胆酸粗品、辅酶 Q10 菌丝体等。感谢您对公司的关注。

问题：川宁生物的发展战略是什么？

答：公司将继续坚持“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。

问题：请问公司未来还有没有大的资本开支需要？

答：您好！公司目前没有大规模资本开支的计划。谢谢！

问题：请问 167 要等三期临床数据才能批？申请上市已经两年了。

答：您好！A167 目前处于正常审核流程中，后续进展敬请关注公司相关公告，谢谢！

问题：目前说明下 skb501 和 skb518 两个药物的类型和靶点么？

	答：您好！公司产品详细信息敬请留意相关公告，谢谢！
附件清单 (如有)	
日期	2024-5-14