

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：0076

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	长江证券、东方证券、东海证券、东吴证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联民生、国泰海通、国信证券、光大证券、华安证券、华泰证券、华西证券、华福证券、开源证券、申万宏源、天风证券、西部证券、信达证券、兴业证券、银河证券、野村东方、浙商证券、中金公司、中泰证券、中信建投、中信证券等机构和投资者共 216 人次
时间	2026 年 4 月 3 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负责人赖德贵、副总经理兼董事会秘书冯昊、销售负责人戈韬、准入负责人黄保战；科伦药物研究院总经理赵栋、副院长潘钧铸；川宁生物副总经理兼董事会秘书顾祥；科伦博泰证券事务代表余航、科伦永年销售负责人李兰兰。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层根据 2025 年年报对公司 2025 年度主要经营情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q：输液板块在经历感染低谷和集采冲击后是否已触底？该板块在量与价两个维度上还存在哪些向上发展的潜在可能性？</p> <p>2025 年大输液市场处于行业低谷，目前行业也出现了一些变化。截至目前，全国 31 个省区市中已有超 60% 的省区完成输液带量价格联动或带量采购，头部企业市场格局趋于稳定。2026 年院内市场方面，随着广东联盟（10 省）、四川联盟（4 省）等共 14 个省区集采落地，科伦在份额偏低区域将持续提升市值占有率，在存量核心市场区域稳定市场份额；在价格方面，院内市场通过创新药与输液产品的协同赋能，预计头部医院份额会有所提升。流通市场方面，以基础输液塑料瓶为代表的产品，在非标市场中经过去年的激励竞争后，今年预期价格逐步恢复。</p> <p>Q：公司创新研发管线中，未来有哪些值得期待的新药品种？</p> <p>科伦药物研究院首个一类创新药为麻醉领域新药，目前已获批临床并处于临床爬坡阶段；目前管线中，PCC（临床前候选化合物）阶段项目主要聚焦 CNS 领域（包括精神分裂症和抑郁症）及抗真菌感染方向，其中抗真菌药物进展较快，已进入 PCC 阶段，精神分裂症和抑郁症的项目 PCC 也已通过筛选。公司后续立项管线主要围绕 CNS 和内分泌两大核心治疗领域。</p> <p>Q：西妥昔单抗 N01 进入医保后，药业今年的销售目标具体是多少？</p>

为推动产品放量，西妥昔单抗 N01 通过获批后，一直强化准入工作，在科伦博泰与科伦药业共同推进下，在 Top300 医院的准入效率与准入质量均达预期。原研产品在中国市场销售额近 30 亿元，公司产品有足够市场空间。今年进入医保后将全面推进其商业化进程。

Q：关于青霉素产品，一季度价格已有所恢复，但即将进入淡季，后续价格维持动力如何？此外，印度政府实施的 MIP 政策将对公司青霉素出口产生何种影响？

自 2026 年 3 月初起，公司已上调出口产品的报价；同时公司已制定全年的销售策略和措施，预计 MIP 政策对公司整体出口影响较小。2025 年川宁生物出口收入占其营业收入约 14%，出口金额较 2024 年增长约 20%，主要源于 6-APA 出口增加；今年，公司出口策略已调整为更多元化的海外目标市场。关于 6-APA，公司在 2025 年三季度和四季度通过合理的降价，有效降低了库存，库存已回归合理水平；青霉素类产品总体需求稳定，公司将根据目标市场的行业政策以及市场需求合理地调整销售价格水平。

Q：公司 2026 年合成生物学业务的销售目标是多少？包括红没药醇等核心产品的市场拓展进展；同时，当前关税政策对原料药出口的影响如何？

2026 年公司将重点扩大香精香料产品的生产，随着疆宁生物基地逐步达产及市场部新产品开拓推进，合成生物学业务在收入端和利润端预计较 2025 年将实现显著改善。关于关税影响，2025 年公司整体出口金额较 2024 年有所增长，主要源于 6-APA 出口量增加，头孢类及硫红产品出口量略有下降；公司目前不直接出口至美国，进口业务亦较少，因此现行关税政策对公司中间体出口未造成重大影响。

Q：2026 年公司销售费用率、管理费用率和研发费用率的预期分别是怎样的？特别是研发费用方面，母公司正积极推进创新研发，博泰新产品上市及研究院创新投入增加，同时仿制药研发投入持续下降，如何综合判断研发费用总额及费用率的变化趋势？

目前公司销售费用率趋于稳定，2026 年销售费用率预计略有上升，主要源于博泰新上市产品在 2026 年销售投入将较大幅度增长。管理费用率方面，2025 年管理费用绝对额是下降的，因收入下降幅度大于管理费用下降幅度，导致管理费用率有所上升。研发费用总额 2026 年预计略有增加，其中创新药研发费用会持续增长，但仿制药研发费用将持续下降。

Q：川宁生物在 2025 年研发投入增加，主要应用于哪些研发方向？同时，大健康板块中科伦永年相关产品的销售情况如何？

2025 年合成生物学品种包括红没药醇、5-羟色氨酸、麦角硫因、熊去氧胆酸、辅酶 Q10、香精香料、肌醇等。目前川宁生物研发投入重点聚焦四大方向：一是面向市场规模大、准入门槛较低、可充分发挥新疆能源与原料优势的品类，包括生物基材料单体、香精香料、氨基酸类及饲料类产品；二是对现有传统产品（如抗生素中间体）应用合成生物学技术进行工艺升级，提升产品收率和糖转化率，降低生产成本；三是高效利用 C1/C2 资源，依托新疆煤炭资源禀赋，通过开发新型底盘微生物，实现低成本可持续 C1/C2 资源生产饲料蛋白和大宗特殊化学品；四是持续推进已生产的合成生物学品种如红没药醇、肌醇、角鲨烯等技术迭代，涵盖菌种性能优化、工艺改进与质量提升，以持续降低成本、增强市场竞争力。

Q：第十一批国家药品集中采购以及第一至第八批集采续约政策，对科伦

药业的业务产生哪些影响？具体包括仿制药板块在研发、消费及销售端相较去年的变化，以及 NDDS 平台持续产出高端仿制药产品所带来的影响？

国家政策合理良性调整对品牌影响力强、有终端触达能力、原有市场份额较大企业的未来确定性更强。1-8 批集采续约落地，公司预期销售量略有增长。原中选的肠外营养产品（如多特等）能稳定原有市场份额；粉液双室袋在不少区域实现了 0-1 的突破，整体仿制药板块销量稳中有升。

关于国采接续，国家通过 2024-2025 年行业的反馈进行了招采政策的优化，主要体现在反内卷。具体表现为稳定市场临床用药格局，按厂牌名报量，且不再公布中选价格。因此医疗机构可以结合上一年度供应产品质量和服务质量自行选择厂牌，将选择权归还给医疗机构和医生。接续规则稳定了头部企业市场格局和价格体系。第十一批集采及未来产品主要为公司新上市品种，若未来产品中选则是增量部分。在仿制药领域，2022—2025 年科伦依托现有营销管线、科研与市场团队，在临床端已建立影响力，新上市的具技术壁垒仿制药持续获得专家认可；叠加国谈创新产品赋能，2026 年仍将有望的新产品获得市场增量机会。

Q：科伦药业与博泰在医院准入方面如何相互赋能？具体体现在哪些维度，取得了哪些成效？大输液未来在头部等级医院的市场占有率提升空间和具体举措是什么？

科伦药业与科伦博泰在医院准入方面的相互赋能主要体现在 KA 体系和学术营销两个维度。目前，公司在全国头部医院的市场占有率尚未达到公司整体市场份额水平，存在提升空间。2025 年公司已与约二十家头部医院通过创新赋能和建设性合作签订战略合作协议，2026 年计划分批与 40 家以上头部医院签署战略合作协议。该举措对大输液份额、销售质量的提升将有所帮助，对公司行稳致远与合规转型战略的持续落地具有重要价值。

Q：2026 年创新药数据读出计划，创新药销售目标以及预计确认的合作收入？

为确保将更成熟数据呈现给大家，公司会在每次国际学术大会投稿前再做一次数据读出计划的确认。

创新药收入端主要分为授权合作收入和产品收入。授权合作收入，需结合合作方的海外推进情况而定，但不同款项有不同收入确认方式，大致分为按时间段确认和按时间节点确认。产品和授权合作收入都会成为公司稳定的收入来源。

Q：关于 6-APA 原料，去年销量明显提升，是通过增加库存实现的，还是通过扩大产能实现的？关于甲醇蛋白项目，当前甲醇价格上涨，是否会影响甲醇蛋白的成本？

6-APA 目前整体产能稳定，产量提升主要源于发酵水平和收益率提高带来的增加；2025 年初，6-APA 库存水平较高，从三季度开始价格降低至近五年价格底部，下游采购意愿增强，公司库存水平大幅下降。甲醇在甲醇蛋白生产成本中相对占比较高，目前公司计划将甲醇蛋白的生产放在新疆，当前新疆地区甲醇价格涨幅低于内地，后续将通过研究院对 C1/C2 来源效能的持续优化来对冲甲醇成本上升，并计划在伊犁地区依托当地丰富煤炭资源，与地方政府及企业合作，进一步控制甲醇成本的上升。

Q：公司在院外市场与院内市场的渠道分布及销售表现是否存在差异化？

	<p>同时，公司对中间体产品的远期市场竞争格局是如何展望的？</p> <p>公司院外市场口服产品以抗生素为主，兼有慢病和中成药。中成药康复新液经过多轮联盟集采，价格降幅比较大。院外市场主要分为两类，一类是院外渠道中 DTP 药房，国谈创新品种增速比较高，佳泰莱、达泰莱增速值得期待。慢病包括降糖产品，目前主要产品都经过了大幅集采降价，在院外拓展空间相对局限。去年整体院外连锁药房销售收入及毛利率呈下行趋势。未来，公司在 2 个管线值得期待，一是男科产品，通过前两年市场梳理渠道、产品重新定位，销售数量每年保持 20%增长，但价格下行预计商业回报整体稳定；二是公司规划的其他中成药品种。公司也会把有潜在增长的存量产品通过 OTC 连锁渠道进行市场开拓。</p> <p>国家发改委原则上禁止新建青霉素类、头孢类中间体产品的产能。虽然有多个地区披露相关项目的环评报告，但暂时没有几家企业实质性进入建设阶段。分产品看，硫红目前在业内竞争格局稳固；青霉素类产品近年有部分存量产能恢复，但当前市场价格仍低于其成本线，后续公司将持续关注价格上涨是否引发新进入者；头孢类产品目前价格处于行业低位，各家企业毛利率普遍不高，外部新进入者布局意愿不强。因此，未来 1—3 年内上游供给与竞争格局有望维持稳定。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026-4-6