

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：0065

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	本次业绩说明会以网络互动方式在同花顺路演平台召开（网址： <a href="https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1004568">https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1004568</a> ）。
时间	2023年4月27日 15:00-16:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	公司董事长刘革新，独立董事任世驰，副总经理兼营销中心总经理樊文弟，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，科伦博泰副总经理兼首席战略官冯毅，科伦博泰首席财务官兼董事会秘书周泽剑，科伦药物研究院总经理赵栋，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><b>问题：</b>目前集采中标企业增加，中标之后可能也需要销售工作。公司仿制药销售是否会专门建立团队？如何建设？</p> <p><b>答：</b>公司一直以来对于仿制药的核心管线有建立专业的学术推广队伍，无论是在集采前还是集采后，核心管线的专业学术推广都是科伦营销中心的主要工作之一，随着国家集采的数量增多，核心管线拥有的产品集群也在不断扩大，因此公司将坚持我们的核心管线专业学术推广。</p> <p><b>问题：</b>请问董事长，贵公司未来业务发展规划有哪些调整及预估2023年集团整体经营情况，谢谢。</p> <p><b>答：</b>“三发驱动”战略已经取得重大的阶段性成果，我们将在此基础上从知识驱动型向智慧驱动型的现代企业转变，未来的预期良好。</p> <p><b>问题：</b>董事长您好，公司今年分红大幅度增加，总额接近9亿元。同时我们也看到，博泰去年、前年都在持续做股权融资，股权也会受到稀释，请问公司大幅度分红的考量？如果公司看好博泰的未来，为何不将多余资金投资给博泰？在资金分红给股东与将资金直接投资给博泰，公司是如何权衡和考量的？</p> <p><b>答：</b>公司对股民分红是上市公司的应有之义，尤其是在经营性净现金流表现良好的情况下更应如此。科伦博泰生物已经完成了B轮融资，正在启动IPO的相关工作，同样，他们也会有光明前途，各项研发均有充足的资金保障。</p> <p><b>问题：</b>2023年4月12日召开的公司第七届董事会第二十六次会议审议通过了《关于使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》，请问科伦使用部分闲置募集资金</p>

**暂时补充流动资金事项是否合理？**

答:科伦药业本次使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的事项,已经公司第七届董事会第二十六次会议、第七届监事会第十六次会议审议通过,独立董事发表了同意意见,履行了必要的程序;本次拟使用闲置募集资金暂时补充流动资金不影响募集资金投资项目的正常进行,符合公司业务发展的需要,不存在变相改变募集资金用途的情况。

**问题:一季报的合并资产负债表中“租赁负债”变化非常大的原因是取得农业土地经营权,请问租农业土地的具体用途是什么?**

答:川宁生物农产品种植土地。

**问题:川宁生物在 2022 全年和 23Q1 获得快速增长,激励目标设定积极的原因和考量?谢谢!**

答:您好!川宁生物的股权激励计划设定了包括今年在内的三年业绩目标,主要是基于对抗生素中间体行业竞争格局稳定和合成生物学产品陆续上市的预期。

**问题:请问公司还有多少可转债未转股,占多少比例?**

答:截至 2023 年 3 月 31 日,“科伦转债”剩余可转债余额为 2,094,921,300 元(20,949,213 张)。

**问题:请问 2022 年输液毛利率有所下降的原因?未来趋势会怎样呢?**

答:1.因执行财会〔2022〕32 号规定,将原计入管理费用的修理费重分类计入销售成本,影响毛利率下降;2.受国家集采和省级价格联动影响价格下降,燃动等成本上升,报告期部份高毛利品种销量减少,毛利率降低。未来,预计毛利率水平可能会有所下降,但预计销售净利率会逐步上升。

**问题:刘董事长,对于川宁生物未来的发展,作为实控人,是怎样的构想?**

答:一、通过连续的技术迭代,使现在三大抗生素中间体项目更具竞争力;二、通过高强度的创新,使川宁在合成生物学方面具有全球视野和全球竞争力,成为川宁第二利润增长曲线,而这个赛道的前景是无可限量的,无论是技术条件还是资源优势,川宁都具备这样的潜力。

**问题:公司在肿瘤免疫治疗领域已有相关靶点和不同药物类型、技术路径的布局,但针对的都是成熟靶点和已成药靶点,未来这块的同类靶点、同类型品种在疗效、安全性方面,有什么差异化的特点吗?关于肿瘤领域的医学转化平台,在人员配置、全球前沿技术前瞻,目前是怎样的情况?对肿瘤领域的靶点和机制相关研究和展望,是保持一种怎样的开发策略?**

答:感谢您的关注!免疫治疗作为肿瘤领域颠覆性突破已经成为该领域基石的疗法,但目前最大的问题是响应率低,通过与不同药物和靶点的联用或组合能较大提升患者响应。公司通过成熟靶点的拓展和差异化,开发双抗组合或引入新机制来解决相关问题,同时开展新的探索,建立 PK/PD 的关系和数据解读,增加有效性和安全性。科伦博泰转化医学在肿瘤治疗领域以 5R 原则为转化医学的基本准则,以临床和非临床的循环验证转化为工作方法,以剂量、患者人群、靶点为核心,借助定量数据建模工具,为小分子平台、单抗平台以及 ADC 平台的创新研发提供决策依据。人员配置方面,转化医学引进国际化人才,关键领军基本来自国际 MNC,与国内外同行保持良好的学术关系,在临床前和临床管线的项目中均实现了成功的转化医学的支撑作用,目前 4 个项目均已进入报产阶段。在全球前沿技术方面,科伦博泰转化医学具有足够的前瞻性,在 RDC 药物、细胞治疗、基因治疗方面依托国家靶向工程中心和强大的院士团队,前瞻性布局,在精准治疗和细分治疗方面蓄力,力求推动继 ADC 技术平台后的第二次浪潮。

**问题:请问男科 2022 年销售情况及后续规划?**

答:2022年公司男科产品销售均已达到预算规划,在整个大男科领域公司将进行三个方面的推动,即主品牌、子品牌以及平台生产合作等方式,继续扩大公司在PE和ED领域的市场占有率,并且通过细致化的主品牌孵化,逐步建立在中国有影响力的男性健康品牌。

**问题:您好,刘董,作为一个持有科伦10年的小散,我想请问一下,公司今年提高了您和高管的工资,也进行了股权激励。可是对2级市场的小散,公司对未来几年分红预期是怎样的?**

答:请相信科伦,十年以前我们的选择是正确的,我们的努力正在开花结果。科伦设立以来,每年都分红回报股东,我的理想是科伦股东的股息率要超过同期银行存款利率。

**问题:制药界和医学界对ADC药物有着很高的预期,双抗ADC、双毒素ADC、激动型ADC药物,国内外有不少大小公司已经开展相关的研究,并逐步进入PCC阶段、IND阶段;公司在2023年CSCO会议科伦博泰卫星会的PPT图表中提到,已有相关的项目技术储备,针对ADC领域的新技术、新机制,公司有着怎样的前瞻性判断和应对策略?**

答:感谢您的关注!ADC领域在最近几年迎来巨大突破,多个药物获批上市,对于技术的理解也越来越深入,但部分新技术仍然待进一步验证。博泰在该领域布局了经典单靶点ADC,同时也布局了问题中提到的双抗ADC、激动型ADC、双毒素ADC、RDC等新技术,对于不同类型的ADC其技术开发思路和特点都有不同,因此会针对不同技术展开深入详细的研究。谢谢!

**问题:今年一季度分各个板块说明一下利润构成吗?**

答:您好!一季度输液、非输液制剂、原材料、研发板块均同比增长。谢谢!

**问题:你好,请介绍下2022年研发进展整体情况?谢谢!**

答:感谢您关注,公司年报对研发进展情况有详细披露,请您查阅。谢谢

**问题:公司的沙库巴曲缬沙坦钠什么时候获批上市,原研药专利什么时候到期?**

答:感谢您的关注!我公司沙库巴曲缬沙坦钠审评审批进程顺利,获批时间根据审评审批进展,相关情况可关注药品监督管理局网站动态。原研药化合物专利2026年11月到期。

**问题:公司在7、8年前布局的多个高端仿制药平台,已经在中低端领域全面开花结果,在高端品种领域已逐渐开始取得可喜的进展。我们看到,在微晶、白蛋白纳米粒、脂质体平台方面,今年已有品种开始申报上市,也有不少品种在多年的积累下陆续进入BE和临床试验阶段,加之去年针对相关技术平台进行了30亿的可转债融资,请问各位领导是否意味着仿制药中的高仿、难仿品种从今年开始进入实质性的批量申报上市阶段?包括相关产品的原料、辅料开发进度是怎样的情况?因为相关企业也是在多年前进行布局,陆续也进入实质性的申报上市节点,这方面有什么加快进展的策略和方法?**

答:感谢投资者的关注!不同于普通仿制药,复杂及高技术壁垒仿制药有着技术难度大、制备工艺复杂、研究周期长等特点,经过近年科伦在高端复杂制剂的布局积累,已陆续有多个高端复杂制剂序贯上市:包括了液液多室袋系列、粉液双室袋系列、复杂注射剂系列、复杂口服制剂系列等,随着不断持续加大相关高端制剂产品的投入,后续将会有更多复杂制剂产品陆续进入临床、报产及上市。在布局高端制剂的同时,科伦一直重视原料制剂的一体化布局,包括复杂制剂和给药系统所需的原辅料及包材。一些复杂制剂的自有原料是掌握know how的关键。相关原料药开发顺利,具体进度投资者可关注公司年报披露及药品监督管理局网站动态。经过近年的积累和发展,科伦高端仿制除了技术厚度积累外,也构建形成了覆盖从立项到产品上市的全过

程精细化管控体系，可保障项目按计划高效产出；同步除了高端仿制产品外，我们还致力于进行差异化产品布局和推进，包括核心优势领域的改良创新等品种，已陆续进入临床前及临床研究阶段，持续巩固和升级产品的竞争力。

**问题：请问董事长是否有稳定交接的计划？**

答：交班的计划在十年以前就开始系统地进行，企业最高权力的交接是一项系统工程，接班的不是一个人，而是一个团队。这个团队已经开始表现出他们的成色，是完全可以信任的，前途不可限量。

**问题：去年公司和默沙东达成 3 项合作、9 个 ADC 项目，共 118 亿美元的合作款项，在全球范围内受到广泛关注。因为 ADC 药物的成药性、复杂性、差异性导致药物的有效性、安全性差异巨大，相关成熟靶点的市场竞争比较激烈，同类公司在国内外的数量和技术平台激增？**

答：感谢您的关注！ADC 的开发是一个需要积累经验和 know how 的过程，在此，公司已经有十多年的探索，既有目前在临床的领先项目，也有我们在早期淘汰的项目。这个积累的过程需要跨学科、跨团队，并得到临床前和临床数据的交叉验证。十几年来，公司所积累的经验、数据、模型，使得公司 ADC 平台不仅技术有所提升还有包括毒素选择、linker 选择、DAR 值选择及抗体性质各方面形成了核心的竞争力，并建立了相应的工具库，同时也形成了团队的知识积累。从项目设计初期就贯彻差异化优势的开发和挖掘，在临床前开发和临床开发过程中始终以差异化优势为目标，将 ADC 项目做到同类最优，并且在该领域努力保持竞争优势。谢谢！

**问题：请问川宁生物的合成生物学的项目布局？以及在合成生物学的竞争优势？**

答：您好！川宁生物研发产品主要聚焦在高附加值天然保健品原料、化妆品原料、生物农药、分子砌块、医美原料及动保类产品等板块，目前上海研究院已向川宁交付红没药醇、五羟基色氨酸、麦角硫因等 3 个产品。上海研究院采用前沿的合成生物学技术，主要打造了合成生物学和酶催化技术平台，其研究创新性和先进性在于通过搭建了计算生物学菌种从头设计平台、自动化高通量菌种构建和筛选平台、多尺度发酵过程优化平台及大数据分析和机器学习平台，来智能高效的完成菌种的设计、构建、测试和学习的工程闭环，通过多轮的迭代，选育出性能优良，能完全满足工业化生产的工程菌，克服传统生物育种的局限性，并极大提高研发效率。谢谢！

**问题：在之前调研纪要中，公司提到过公司在 ADC 领域有超过 1000 例临床病例，这在整个 ADC 领域的公司里，目前处于一个什么样的水平？**

答：感谢您的关注，这 1000 例数据，主要在我们前 3 个 ADC 中，对我们验证 ADC 的设计策略、验证转化医学提出的差异化特点，都有着极大的贡献。这些也是我们跟合作伙伴开展科学讨论时双方重点关注的领域，谢谢。

**问题：在今年 1 月的医保谈判中，注射用头孢他啶/5%葡萄糖注射液价格为 30 元左右每袋；而第八次集中采购，公司的注射用头孢西丁钠/葡萄糖注射液中标价格为 14.17 元每袋。根据国家相关政策对新包材的溢价，由去年的 15 元每袋降为 10 元每袋，请问公司领导。**

答：正如这位提问者所说，粉液双室袋的支付价格在国家政策层面已进行了调整，我司将根据国家相应调整的政策进行产能规划和市场策略调整。根据市场判断，降价将带来该包装形式产品的进一步市场份额扩大，后续在研发、生产和销售端已经制定了相应的市场策略，紧跟政策，饱和产能，突击市场。

**问题：请问公司左氧氟沙星氯化钠注射液 2022 年大幅增长的原因？**

答：该产品集采中标，等级医院持续上量。

**问题：年报中，研发人员中博士硕士学历减少很多，请问是公司主动人员调整还是留不住人导致。**

答:感谢您的关注,在各级研发和关键管理岗位,比如:资深经理以上高学历的员工比例是没有降低的,由于目前项目推进的要求,在初级人员的配置上有所增加,故有您看到的这一数据的变化。谢谢。

**问题:合同负债大幅度增加是什么呢?**

答:您好!博泰生物收到的海外授权收入中尚未履行的合同义务部分。谢谢!

**问题:独董制度改革推行在即,贵司有没有及时做出改变计划,减少来自于高校的非专业领域的人士做独董,加大来自专业经理人做独董的改变,同时独董的选举由中小投资者网上投票选举的举措?**

答:您好!《上市公司独立董事管理办法(征求意见稿)》正在向社会公众征求意见。公司会根据出台的制度修订内部制度,推动公司形成更加科学的制度体系,促进独立董事在公司治理中发挥积极作用。谢谢!

**问题:公司集采产品磷酸奥司他韦胶囊发生过产品供应断裂的情况,理由是海外采购原材料不足,请问公司后续如何保障原材料避免断供?**

答:公司在供应端和销售端一直在打造全链条管理,个别产品出现的特殊情况,我们也会进行相应的弥补措施,对于集采中标品种无论在质量控制还是保障供应方面,都是公司的核心工作。

**问题:请问刘总,2023年仿制药的营收目标是多少?2023研发投入预计是多少?**

答:您好!2023年仿制药收入持续保持增长,研发投入预计略有增长。谢谢!

**问题:看了公司营销体系,按区域划分有销售片区但又有县域团队,请问县域团队是隶属于片区嘛,还是将片区的县域医院划给县域团队?**

答:县域市场是医改形式下极其重要的市场。片区的资源加县域的专业推广,是我们针对这个板块的核心竞争力。在人、财、物上,这个板块在公司营销中心内均有明细的考核,也有捆绑和协同。

**问题:请问咱们有创新药投产上市了没?**

答:感谢您的关注!公司已开展30余项创新药物研究,获批并开展临床研究14项,NDA受理1项,目前没有创新药投产上市。谢谢。

**问题:年报中提到多个项目推进国内外授权进入商务条款谈判阶段,是临床/临床前产品?如果有临床前项目,较早进行授权的考量?**

答:感谢你的关注!科伦博泰的临床管线中除了核心的ADC项目外,还有其它治疗领域的项目。随着公司治疗领域及商业化战略越来越聚焦,我们将通过合作或授权,为其它项目寻找更合适的合作伙伴,推动后期开发及商业化。谢谢!

**问题:请问A166、SKB264偶联技术同业比较优势?**

答:感谢您的关注,我们在近期CSCO指南大会科伦卫星会中已有相关信息发布,请您留意,谢谢。

**问题:请问博泰ADC平台相较于其他公司的优势?**

答:感谢您的关注,任何研发平台的优势最终都要转化成产品在临床上安全和有效的优势。在年内的CSCO、ASCO会议上,公司的核心ADC项目临床数据(产品优势)都会有相关的发布,谢谢。

**问题:请问,这么优秀的科伦,前十大流通股东中,为什么鲜有机构投资者?**

答:您好!公司近一年来机构投资者的持仓比重逐步攀升,因单个机构投资人并非用单一账户持股,所以在前十大流通股东中可见的机构投资者数量有限。谢谢!

**问题:首先恭喜公司在管理团队的带领下,通过全力创新与不断创新增长实现了可持续性快速发展,请问公司在财务领域是否进行了创新,取得了什么样的具体成果?**

**公司是否愿意并且能够做到真正采取一切积极措施实现公司利益最大化?**

答:谢谢您的支持!科伦的改革是全面的,是系统的,是深刻的。财务领域的改革和

发展是首当其冲的重大任务。除了坚持财务传统的管理和服务功能以外，财务部门正在成为能够产生管理收益的部门，大量的先进而且实用的管理软件正在被广泛应用，通过客户筛选和优化资源配置，财务收益取得明显成效。

**问题：科伦会有新的股权激励计划吗？**

答：您好！公司近年来多次实施股权激励计划，未来也会适时考虑。谢谢！

**问题：您好，与默沙东的几个项目合作进度进展如何。还有贵公司港交所上市，对母公司有没有影响，毕竟母公司前期研发投入巨大，是否对母公司市值存在影响。**

答：感谢你的关注！1. 所有合作项目进展顺利，其中 SKB264 项目多项适应症处于全球多中心临床 II 期阶段，并且获得 NMPA 药品审评中心 (CDE) 的批准，同时也获得了 FDA 的 IND 许可。2. 今年 1 月科伦药业已公布拆分博泰的公告，目前港交所上市的相关工作在按计划推进中，博泰的拆分上市会更有利于科伦“三发驱动”战略的实施。科伦博泰分拆上市将借助资本市场加速创新业务发展，提升业绩，并实现其内在价值的充分释放，科伦药业作为科伦博泰的控股股东，将受益于上述科伦博泰的价值体现，谢谢。

**问题：请问，您认为决定资金收益率高低的主要因素是什么？是否与“货币资金多少”“公司所处行业”有关？哪个因素是决定性因素？**

答：您好！资金收益的高低直接原因存款利率、平均资金存量，还会受到企业资金配置、资金风险因素、企业的日常资金需求量、有息负债规模因素影响。

**问题：创新药的进展，2023 是否会有创新药上市？**

答：感谢您的关注！公司已开展 30 余项创新药物研究，获批并开展临床研究 14 项，NDA 受理 1 项，目前没有创新药投产上市。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，未来博泰分拆上市是否还有必要自建销售渠道，公司是怎样的考量？**

答：感谢你的关注！科伦博泰专注于创新药开发，创新药与仿制药的推广和销售模式存在差异，未来科伦博泰将建立与创新药销售推广相适应的模式，同时以合适的方式充分借力科伦药业的存量资源。谢谢！

**问题：货币资金将近 60 亿，财务费用一年将近 5 亿，公司是否会降低财务杠杆，增加利润呢？恒瑞医药的财报几乎看不到借款。**

答：您好！近几年财务费用持续减少，今年有息负债将会有较大幅度降低。谢谢！

**问题：刘董好！只想对您表示感谢，让科伦投资者能在这风雨飘摇的熊市中获得不错的收益。希望科伦未来继续腾飞，为社会创造更大价值！谢谢。**

答：谢谢您的鼓励，这是我和科伦团队力量的源泉。科伦最艰难的时期已经过去，我们正在开拓更加光明的未来。我本人乐观、健康、自信，如果投资人需要，我还会继续为我们共同的事业服务。

**问题：请问 2022 年大输液肠外营养产品发展情况如何？2023 年的发展规划？**

答：作为科伦仿制创新药板块最重要的领域之一，2022 年我们在三个产品集采中选的基础上，不断调整品种结构、拓宽覆盖渠道应达到稳定的增长。2022 年科伦肠外营养在销品种达到 12 个，目前在售产品的不断增加，大大拓宽了品种的丰富程度，并拓展到肠外营养脂肪乳外的其他类别。其中此领域销售贡献最大的三腔袋，2022 年任务完成率 110%。三腔袋在核心产品多特在集采损失三分之二的市场的情况下，2022 逐步恢复纯销且纯销增长趋势良好，Q3 就恢复了集采前的最高销售水平。三腔袋整体销售中非集采三腔袋产品占比从 2021 年的 30%提升到 35%。此品种结构的优化，得益于销售团队对总部制定的多悦开发及上量战略的执行，多悦同比增长率达到 60%，远超其他竞争企业非集采腔袋的开发速度，进一步提高了销售稳定性及利润贡献。除此外，中/长链脂肪乳注射液 (C8~24Ve) 及  $\omega$ -3 鱼油中/长链脂肪乳注射液 (多

	<p>裕) 在 2021 年第五轮国家集采中标, 分别获得了 10 省、15 省的中选身份及准入资格, 销售大幅增长, 市场份额均为同通用名领先地位。2023 年我们三腔袋产品也将在中国市场领先。</p> <p><b>问题: 264 数据是投送 asco 口头报告吗?</b></p> <p>答:SKB264 数据在今年 ASCO 会议上被收录为 NSCLC 环节 poster, 感谢您的关注。</p> <p><b>问题: 请问 167 什么时候上市?</b></p> <p>答:目前 A167 的上市申请正处于审评审批阶段, 公司将严格按照上市公司信息披露要求, 若相关事项有重大进展时会及时履行信息披露义务。感谢您的关注。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2023-4-27</p>