

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：0067

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中金公司、国盛证券、海通证券、东吴证券、中信证券、西南证券、浙商证券、民生证券、国金证券、银河证券、信达证券、东海证券、广发证券、中信建投证券等机构共 244 人次。</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 8 月 30 日 15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>线上</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>科伦药业副总经理兼营销中心总经理樊文弟、科伦药业副总经理戈韬、科伦药业副总经理兼财务负责人赖德贵、科伦药物研究院总经理赵栋、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、科伦药业副总经理兼董事会秘书冯昊。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、管理层对公司 2023 年半年度的销售情况、研发情况进行了简要介绍。</p> <p>二、问答环节</p> <p>Q：输液拆分细分领域、大致增速预期？非输液中新规之下获批新药增速、老普药增速？</p> <p>半年度公司输液收入 50.27 亿，同比增长 14%，其中糖盐水收入 30 亿左右；非输液收入 18 亿左右，同比略有下滑，与一些品种集采续标，价格下行有关，其中，新批仿制药 8.1 亿，传统药 10.2 亿。</p> <p>Q：Q2 是否确认对外授权收入，Q2 业绩增长来源？</p> <p>Q2 确认了对外授权收入。Q1 利润 8.10 亿，Q2 利润 5.92 亿。若剔除授权收入影响后，主业 Q2 环比 Q1 有较大增幅。</p> <p>Q：新药后期临床增多，研发费用规划？</p> <p>研发投入会倾斜重点管线、有竞争力管线。科伦博泰也发布了中期报告，其上半年研发费用 4.9 亿人民币，同比增长。上半年有 264 TNBC III 期临床、A166、A167 等重点管线关键临床的费用。研发支出与重点管线推进相匹配。2023H2 随着 264 肺癌 III 期、HR+/HER2-乳腺癌 III 期等重点管线进入注册性临床，也会匹配相应研发投入。科伦博泰创新药投入因 2023 年更多核心管线关键临床启动或在入组中，预计对比 2022 年会有一定增长。</p>

Q: 仿制药布局思路? 重点在哪些领域, 潜在高端品种? 是否会做与科伦博泰差异化创新药研发?

科伦仿制药针对重大疾病未满足的临床需求、市场容量、商业机会、自身技术储备、法规环境、竞争态势等因素, 结合科伦的营销资源来整合确定产品适应症布局方向。目前, 依托新型给药系统平台、难度技术平台及科伦特色技术平台, 建立起在感染性疾病、中枢神经、肠外营养、麻醉镇痛及生殖健康等核心领域的产品管线, 在此基础上拓展差异化改良创新及新药层面的布局。

Q: 附条件审批对 HER2 ADC、TROP2 ADC, 是否有优势, 未来竞争展望?

最近有新指南在征求意见, 收紧技术尺度和要求, 首家批准后不再放行。对行业后续创新药研发会有较大影响。A166 针对 HER2+乳腺癌首个 2L+NDA 申请, 5 月申报 CDE 正式受理。其 3 期对照确证性临床研究方案此前与 CDE 有充分交流, 研究已经启动。后续现场核查在排表, 审评上市不会有太大影响。监管政策主要针对后续。TROP2 ADC 更不会受影响, TNBC 的三期设计是有对照的双臂设计, 对照是研究者选择的标准化疗, 数据经期中分析达到了设计疗效指标。

Q: 未来几年获批数量预期?

根据申报存量和项目研究进展情况, 未来几年预计能保持每年大概 30 项左右的获批数量。

Q: 输液密闭式占比快速提升, 全年如何预期? 进行了哪些调整?

2H23 挑战比 1H23 大, 受竞争加剧等影响。2023 年全年密闭式输液预计同比增加 2.5 亿袋。下半年工作: 进行市场拓展开发、稳定存量, 抓住部分省区输液集采机遇, 持续包材升级, 密闭式产品进基层和整体内部置换。

Q: 新形势下, 是否会加大院外市场开拓? 男科品种竞争激烈, 是否通过其他品种去开拓院外市场?

男科销售金额上半年比去年同期出现下滑, 但是销售数量有 30%以上增长。男科产品达泊西汀今年进入完全红海竞争, 头三年只有 3 家竞争, 2023 年大概有 17 个批件, 20 多品牌在销售。院外市场过往不是科伦的强势市场, 公司经过男科产品红海竞争总结了一定经验, 未来在相关工作中优化和提升大零售经营能力, 为后续慢病品种、肿瘤药院外销售铺垫, 也促使公司继续学习加强院外市场。

Q: 第九批集采中, 哪些重要产品可能参与, 放量预期?

第九批集采目前公布 44 个通用名目录, 科伦已经获批具备资质条件的有 4 个产品, 同时还有 3~4 个产品在努力过程中, 根据研究院在国家局报批速度和审批进程, 产品可能是 4~6 个不等。潜在大品种包括胞磷胆碱注射剂型(大输液、小水针)、左沙丁胺醇雾化吸入溶液(院内外市场均可观)、硫酸镁注射液。这三个产品市场容量值得期待, 硫酸镁公司已有一定存量, 其他两个基本都是新增量。

Q: 粉液双室袋国谈放量情况、进院情况, 未来有哪些新品?

	<p>粉液双室袋今年产能正在爬坡，新增产能预计年底开始逐步释放，故今年总体供应量和市场需求还没有完全达成匹配。粉液双室袋今年策略是：1. 新产品获得国家医保谈判身份，已进入医保的头孢他啉葡萄糖注射液，计划完成 1000 家医疗机构的覆盖，截止 8 月份已完成 400 多家；2. 头孢呋辛（获批 2 个规格、已获得医保身份）、头孢曲松（即将参加国谈），这二个产品市场存量较大，明年头孢类产品将成为公司粉液双室袋的重要支撑。后续新品布局 20 余项，包括了头孢、青霉素类、培南类等重点产品。</p> <p>Q: 大输液上半年价格是否有变化，增长来自价还是量？ 上半年因疫情放开、流感叠加导致大输液市场供不应求，上半年塑料瓶和密闭式产品量有提升，塑料瓶价值恢复，密闭式产品价格稳定。</p> <p>Q: 目前高端产品替代进程？可立袋、双室袋等行业替代比例？ 基础输液类别结构性调整近五年都在陆续进行，密闭式基础输液的占比上半年提升了 3.7 个百分点，希望未来再逐步提升一部分。</p> <p>Q: 双室袋产线目前只有一个，今年销量预计？产线进展情况，明年销量预期？三腔袋情况？ 粉液双室袋今年供不应求，预计 24 年 1 月开始新增产线生产，Q2 实现规模性销售，明年销售规划还在做。三腔袋系列主要是肠外营养制剂，预期每年有比较好的规模新增。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023-9-1