

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：0077

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/69bmepuy ）。
时间	2026年4月15日 15:00-17:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	科伦药业董事长刘革新先生、董事/总经理刘思川先生、独立董事任世驰先生、独立董事王福清先生、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、准入负责人黄保战先生；科伦药物研究院总经理赵栋先生；科伦博泰证券事务代表余航先生；川宁生物副总经理兼董事会秘书顾祥先生；科伦永年销售负责人李兰兰女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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：</p> <p>Q：公司2026年整体经营展望与核心增长动力是什么？</p> <p>A：输液板块：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、自治区、直辖市中已有超60%的区域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场占有率，在存量核心市场区域稳定市场份额；此外，通过创新药与输液产品的协同赋能，预计公司在头部医院的份额会有所提升。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烈竞争后，今年预期价格逐步恢复。川宁生物：硫红产品经营稳定，青霉素类产品自2026年3月初起已上调出口产品的报价。在合成生物学方面，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年将有所改善。仿制药：2022-2025年科伦依托现有营销管线体系、科研与市场团队，在临床端已建立影响力，新上市的</p>

具有技术壁垒的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：科伦药物研究院创新药布局方向及进展？

A：科伦药物研究院在麻醉镇痛、感染、中枢神经（CNS）、内分泌代谢领域已布局十余项一类创新药。目前，一项麻醉类品种处于 I 期临床。此外，在 CNS 领域及抗真菌感染方向已有多个项目推进至 PCC 阶段。后续管线主要围绕 CNS、内分泌代谢等核心治疗领域布局。

Q：NDDS 与复杂制剂平台未来规划？

A：公司在复杂制剂及 NDDS 平台聚焦精神神经、麻醉镇痛等核心优势领域，建成了微晶、微球、原位凝胶等平台，通过仿创结合持续开发潜力品种。目前复杂制剂及 NDDS 平台已上市注射用紫杉醇（白蛋白结合型）、布比卡因脂质体注射液、棕榈酸帕利哌酮注射液（长效微晶）、注射用阿立哌唑（长效微晶）、布瑞哌唑口溶膜、昂丹司琼口溶膜、罗替高汀贴片等品种，在研管线 10 余项。未来，公司将探索产品的国际市场开发；同时利用 NDDS 平台助力创新药的剂型探索与升级，为创新药建立技术壁垒、延长生命周期。

Q：2025 年仿制药获批情况，高端仿制药与改良创新成果？

A：2025 年科伦仿制药获批 50 项，其中 6 款为首仿，以高端输液、复杂制剂、新剂型为核心，涵盖感染、肿瘤、神经、肠外营养等治疗领域。

Q：院外市场与院内市场销售策略有何差异，增长亮点在哪？

A：院内以等级医院、集采中标品种、创新药为主；院外聚焦 DTP 药房、OTC 渠道。创新药双通道品种增速突出，男科产品销量年均增长 20%，慢病与大健康产品逐步拓展。

Q：非输液制剂板块受集采影响如何，哪些产品表现较好？

A：非输液制剂收入 40.36 亿元，同比下降 3.20%。麻醉镇痛、中枢神经、内分泌代谢产品集群优势凸显，布比卡因脂质体、百洛特、科糖恩、科糖文等产品销量实现稳健增长。

Q：2025 年输液板块整体表现如何，高端输液产品增长情况怎样？

A：2025 年输液销量 39.86 亿瓶/袋，同比下降 8.31%；收入 74.84 亿元，同比下降 16.02%。输液产品销售结构持续优化，肠外营养三腔袋同比增长 30.90%，粉液双室袋同比增长 39.39%，高端产品成为增长核心。

Q: 请问公司对大输液和仿制药板块能否做一个展望？在集采情况下，未来是否还有增长空间？如果有的话，大概会是怎样的愿景？

A: 集采常态化下，以结构升级与效率提升实现板块的稳中有增、高质量发展。在输液方面，公司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的开拓，实现输液业务量的合理增长和质的有效提升。

Q: 请问第十一批次的集采新政及后续的 1-8 批次集采续约，对科伦仿制药的销售及利率会带来多大的改善空间，26 年输液类及非输液业务的业务发展目标是什么？

A: 第十一批集采主要涉及公司新上市品种，未来集采中选产品将是公司的增量部分。1-8 批集采续约，预期公司销售量稳中有升，原有中选的肠外营养产品（如多特等）能稳定原有市场份额；粉液双室袋方面在不少区域实现 0 到 1 的突破。整体仿制药板块销量稳中有升。

Q: 与头部医院的战略合作进展怎么样，目前已签约的头部医院有多少家？预计什么时候在大输液销售数据上？

A: 依托 KA 体系与学术营销，2025 年公司与 20 余家头部医院签订战略合作，2026 年计划拓展至 40 家以上，这将有助于提升输液和创新药入院的速度。

Q: 管理层提到非标市场塑瓶价格今年预期逐步恢复，目前已有哪些区域或客户出现了实际的价格回升？修复幅度大概是多少？

A: 塑瓶价格受流感流行、终端用量变化及各企业产能等多种因素影响。具体价格视市场情况而定。

Q: 公司知识产权布局成果，专利数量与价值？

A: 截至 2025 年底，科伦药业及子（分）公司共拥有 3104 项有效专利申请，包括发明专利申请 1771 项、实用新型专利申请 1125 项、外观设计专利申请 208 项。其中 1922 项专利已获授权，包括发明专利 809 项、实用新型专利 914 项和外观设计专利 199 项。

Q: 公司如何看待大输液行业当前竞争格局，集采对份额影响如何？

A: 基础输液竞争格局稳定，市场向头部集中，科伦、石四药、华润双鹤等头部企业地位稳固；全国超 60% 输液市场完成带量联动，公司在四川、广东联盟等核心区域份额稳固，等级医院覆盖率持续提升。

Q: 目前针对 264 的里程碑，尚有近 11 亿美元左右的里程碑未达到支付标

准，请问：如果默沙东正式向 FDA 申请成药，是否会触发里程碑支付？如果触发，以一线非小适用症为例，单一适用症支付额多大致多少？如果 FDA 批准成药，是否会再次触发里程碑支付？大致金额？

A: 科伦博泰还有多项里程碑尚未达到付款条件，相应里程碑付款会在 sac-TMT 达到一定阶段后触发。

Q: 请问，授权默沙东如果 FDA 批准上市，科伦博泰可以直接用它的数据在中国申请上市吗？谢

A: 科伦博泰可以使用默沙东的相关数据在中国区域内进行申报上市。

Q: 关于 skb264，默沙东的销售分成是多少比例？

A: SKB264 销售分成比例是“中个位数到低双位数”。

Q: skb264 进入医保后的首季度销售趋势是否符合预期？全年销售额翻倍的目标是否有调整？

A: 目前首个季度的销售整体符合预期，全年的销售目标维持不变。

Q: 科伦博泰后续管线中，近期还有哪些品种有望进入关键临床阶段？

A: 科伦博泰在定期报告中已披露临床阶段相关产品的进展情况，公司会在适当时候推进至下一临床阶段。

Q: 公司 skb264+pd1 单抗组合被认为是 adc1.0+io1.0 组合，面对其他公司已经开展的 adc2.0+io2.0 的竞争，未来是否会影响 skb264 的市场竞争力，公司是否注意到该问题，怎么看待这件事情？有无应对策略

A: 双抗 ADC 在疗效及安全性方面未必优于单靶 ADC；此外，公司一直积极布局新型 ADC 技术以及与免疫制剂的联用治疗方案。

Q: 进入医保目录后，sac-TMT 今年一季度的销售爬坡节奏如何？公司对全年销售预期是否有上调？

A: SKB264 一季度销售达到预期，后续力争为更多患者服务。

Q: 2026 年创新药临床数据读出与获批计划？

A: 科伦博泰今年已在 ELCC、SGO 等国际学术会议进行了多个临床数据的读出，目前在 ASCO 的投稿数据已获得接收，下半年的数据读出计划尚未明确，将会在大会投稿前再做确认。适应症获批上，sac-TMT 已于 2026 年 2 月新获批一项用于治疗既往接受过内分泌治疗及至少一线晚期化疗的不可切除或转移性 HR+/HER2-乳腺癌成人患者的适应症。除此之外，富马酸仑博替尼

胶囊（A400/EP0031）用于一线及以上治疗 RET 融合阳性的局部晚期或转移性 NSCLC 成人患者的 NDA 已于 2025 年 9 月获中国国家药监局药审中心受理审查。

Q: 创新药海外授权进展，潜在里程碑与特许权使用费情况？

A: 创新药目前已与 MSD、Ellipses Pharma、Windward Bio、Crescent Bio 等多家全球合作伙伴达成授权合作，包含 ADC 及新型偶联药物、大分子药物及小分子药物。相应的里程碑付款会在合作产品取得一定进展后触发，未来授权合作会与产品销售一同成为科伦博泰稳定的收入增长点。

Q: 请问科伦 ADC 平台竞争力如何，管线布局情况？

A: 科伦 ADC 平台技术成熟、管线丰富且梯度完整，凭借多款临床/上市产品及与默沙东的重磅合作，是国内全球化落地最扎实的 ADC 研发企业之一。管线方面，公司积极布局了 TROP2、HER2、CLDN18.2、Nectin-4、B7-H3、c-Met、ITGB6 等靶点，专注于 ADC，双抗 ADC 等平台。

Q: 请问公司 2025 年创新药核心产品获批与临床的进展？

A: 2025 年，sac-TMT、塔戈利单抗分别在非小细胞肺癌、鼻咽癌新获批三项适应症，分别成为全球首款在肺癌领域获批的 TROP2 ADC 以及全球首个获得批准用于一线鼻咽癌治疗的 PD-L1 单抗。2025 年 3 月，西妥昔单抗 01 注射液与 FOLFOX 或 FOLFIRI 方案联合用于一线治疗 RAS 野生型转移性结直肠癌的适应症获国家药监局批准于中国上市；2025 年 10 月，博度曲妥珠单抗用于既往至少接受过一种或多种抗 HER2 治疗的不可切除或转移性 HER2+ 乳腺癌成人患者的适应症获国家药监局批准于中国上市。在临床进展方面，科伦博泰在 2025 年有多款候选药物从临床前进入到临床阶段，并有多款临床阶段药物进入到二期、三期以及 NDA 阶段，包含公司的新型偶联药物如放射性核素偶联药物 SKB107、双抗 ADC SKB571 等。

Q: 近期公司非小一线三期临床的中期数据表现优异，今年能递交申请成药吗？

A: 科伦博泰目前在非小细胞肺癌领域已有两项适应症获批，并且还有三项注册性临床正在开展，其中 OptiTROP-Lung05 已于 2024 年 11 月在预设的 PFS 期中分析中显示出统计学意义和临床意义的显著改善，并在 OS 方面观察到了获益趋势，成为了首个 ADC 联合免疫检查点抑制剂在一线治疗 NSCLC 上达到主要终点的三期临床研究。目前科伦博泰已在积极准备相关适应症的新增适应症上市申请。

Q: 科伦博泰抗癌创新药，加入医保后，一季度放量了吗？

A: 科伦博泰的三款产品五项适应症已纳入医保，一季度销售符合公司内部预期，并预计实现全年收入较去年大幅度增长。

Q: 创新药 2025 年商业化进展如何，销售覆盖与团队建设情况？

A: 科伦博泰的业务已覆盖国内 30 个省份，300 余个地级市以及 1,200 余家医院；通过各类型市场推广活动覆盖数万人次医护人员，传达产品及医学专业信息。2025 年，科伦博泰主要通过药房销售，已与全国超过 60 家一级经销商及超过 400 家 DTP 药房达成紧密合作，累计培训药剂师近 10,000 人次，显著提升了终端服务的专业水平，并增强了为患者提供用药指导的能力。同时，科伦博泰已组建一支成熟运作的商业化团队，团队人数超过 600 人，包括市场、销售、医学事务、分销及市场准入、战略规划及卓越运营等多个部门以及营销合规及 KA 职能。未来随着更多产品和适应症获批以及纳入医保，商业化团队将持续扩大，以覆盖更多的市场机会。

Q: 请问创新药一季度的销售情况？

A: 公司创新药目前已有四款产品的八项适应症处于商业化阶段，并且佳泰莱、科泰莱、达泰莱三款产品已有五项适应症纳入国家基本医保目录。目前三款医保产品在全国 30 个省市均实现双通道药品准入。佳泰莱新获批适应症和舒泰莱的全国惠民保准入工作也在有序推动中。在多个创新药的政策支持下，营销及准入工作均符合一季度的预期。

Q: 印度产能与 MIP 政策对公司中间体出口影响？

A: 影响有限，中国大宗产品的供应链优势是其他国家不能替代的。

Q: 3 月参与联邦制药的业绩交流会时得到的关于 6apa 的讯息是：3 月对外报价在 210-220 元/KG，185 元/KG 的签单价在 4 月不再执行，请问川宁生物 4 月 6apa 的报价及签约价情况？

A: 川宁生物已在 4 月根据市场情况同步更新报价，将在 4 月逐步完成第一季度的合同。

Q: 川宁生物 2025 年获得哪些资质与行业认可？

A: 川宁生物 2025 年获兽药生产许可证，硫氰酸红霉素可生产兽用原料药；入选工信部生物制造中试能力建设平台；荣获自治区科技进步三等奖-全生物法生产 7-ADCA 工艺研发及产业化等，公司的环保与产业化能力均获权威认可。

Q: 关于川宁生物，目前抗生素中间体主业处于价格周期底部，行业供给过剩，请问公司 2026 年主业盈利修复的确定性如何？同时，合成生物学业务 2025 年仍为亏损，对疆宁生物 2026 年减亏或盈亏平衡是否有把握？

A: 川宁生物抗生素中间体业务 2026 年随着主要产品 6-APA 的价格回升，预计 2026 年收入会有所改善；合成生物学业务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。

Q: 请介绍一下川宁生物合成生物学业务布局与产品进展？

A: 川宁生物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: 6apa 价格 200 元/公斤能维持多久？公司如何看待下半年抗生素的价格走势？

A: 2026 年第一季度 6-APA 的价格已触底反弹，预计 2026 年会逐步回升，公司也会根据市场情况随行就市。下半年整体来看硫氰酸红霉素预计会保持价格稳定；头孢类中间体价格预计有小幅波动。

Q: 请问川宁生物 2025 年业绩下滑原因及 2026 年展望是什么

A: 2025 年川宁生物业绩主要受青霉素产品价格下跌、销量减少及新产品研发试车费用增加影响利润下滑。2026 年随青霉素价格逐步回升、合成生物学产品逐步满产，2026 年业绩预计会有所好转。

Q: AI 赋能川宁生物生产与研发的具体进展？

A: 目前 AI 已应用于硫氰酸红霉素生产发酵调控，产量提升 3%-5%，后续会逐步覆盖头孢、青霉素产线；另外在合成生物学领域研发端，AI 现已提升酶改造效率与研发速度。

Q: 对于川宁的生物合成业务，26年是否有明确的业务发展目标（包括营业额、增长率、整体业务占比等）？

A: 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。

Q: 相比传统保健品公司，公司的大健康业务差异化优势是？

A: 科伦拥有强大的研发能力和持续优化的产品矩阵，具备全产业链优势并严格执行生产质量管理规范；组织和人事方面，大健康团队专业、勤勉、诚信；品牌方面，科伦无时无刻不彰显着强烈的社会责任与企业担当，所有这些因素铸造了科伦抗衰老产品“更安心、更放心”的竞争优势。

Q: 请问2026年公司大健康业务经营目标与增长预期？

A: 2026年聚焦核心单品放量、渠道扩张、新品上市，力争收入与利润较2025年实现大幅增长，成为重要利润增长点。

Q: 请问大健康与医药主业如何实现协同发展？

A: 简单来说，医药主业是治疗医学，科伦的大健康事业是前置性的预防医学，两者相辅相成。

Q: 麦角硫因系列产品的市场定位与竞争力是什么？

A: 公司将大健康作为第四增长曲线，坚持“医药+预防+抗衰老”协同发展，依托全产业链优势打造科技型健康消费品板块。

Q: 大健康业务未来2-3年产品规划有哪些？

A: 一、先导产品；二、中坚产品矩阵；三、具有全球竞争力的创新成果。

Q: 大健康业务当前采用哪些销售渠道与模式？

A: 公司大健康业务当前以线上渠道为主，搭建国内+海外协同的销售体系：国内以专属小程序、主流电商平台为核心渠道开展推广销售；海外以科伦永年为支点，通过海外运营平台覆盖亚洲核心市场，构建线上销售网络。

Q: 大健康产品的原料供应与成本优势体现在哪？

A: 大健康产品的原料供应与成本优势体现在产、学、研三大环节，包括四大研究院的研发能力；川宁生物在大宗原料生产方面的资源禀赋和规模优势。当然，还包括科伦药业已形成的质量和生产优势。

Q: 问一下公司在大健康这块的新药和保健品业务的大致业务规模和今年相对于去年的变化

A: 去年，科伦永年只有 5 个月的运营期，即已实现盈利。今年必定有明显增长，预期良好。

Q: 能否介绍下科伦永年的销售业绩

A: 科伦大健康板块在 2025 年已经实现盈利，今年预期良好！

Q: 公司布局大健康业务的战略定位是什么？

A: 我们今天的每一份努力，都是在回应民众对美好生活的向往，是“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”中华千年伦理的时代回音。我们将以中国头部医药企业的专业和认知能力，挺进大健康赛道，以高维竞争实现战略闭环，这就是科伦布局大健康业务的战略定位。

Q: 大健康业务 2025 年布局与业绩表现如何？

A: 2025 年，科伦开始对大健康业务进行系统、长远的规划和布局，实现盈利。

Q: 请问公司，目前保健品行业已具备成熟的销售渠道与营销模式，而麦角硫因作为公司重点布局的产品，至今未见公司开展相应的市场化推广与渠道落地动作。从外部视角来看，该项目推进偏慢，更偏向内部研发层面的自娱自乐，未能有效转化为营收与业绩。想请教公司后续在麦角硫因产品端的商业化规划？

A: 根据事物发展的一般规律，目前保健品行业所谓的销售渠道与营销模式都会成为历史的产物。产品力是最好的代言，唯一不可辜负的是诚信，是人心。一个企业的员工，如果连自己的产品都不相信，别人还能相信吗？您提到的“商业化规划”是企业的核心经营机密，现在不宜公开，日后将大白于天下。

Q: 请问麦角硫因销售如何，有没有达到公司预期？目前感觉带火了其他企业，科伦永年的销售很差，如果不行，有没有考虑更换销售高管，引进保健品销售大佬？

A: 麦角硫因系列产品包括麦角硫因胶囊、麦角硫因直服颗粒、麦角硫因复方胶囊（小金瓶），销售符合公司预期。

科伦一直在做困难和专业的事情，一直在做需要时间和资金沉淀的事情。科伦会走出一条属于自己的发展道路。轻易能够取得的成功，绝不是真正

的成功。公司对科伦永年营销负责人是满意的，他们有经验、有能力、有工作热情、有想象力，也有大局观，“用人不疑”，不会换人。

Q: 公司的麦角硫因产品。雷声大雨点小，并没有得到消费者的认可，目前也是被业界看成笑话。业界认为泼天的富贵被仅三生物接住了。公司的销售是不是需要重新梳理一下？是不是需要从外面再重新请一些销售能力强的人来任高管？

A: 科伦永年是以专业和诚信重塑膳食食品的竞争逻辑和发展路径，并以全产业链的优势，以医药企业的专业和认知能力，完成产品的选品、研发、制造和经营，以高维竞争实现战略闭环。

Q: 本人 25 年通过科伦永年的小程序购买过小棕瓶的麦角硫因服用，感觉对改善睡眠有明显效果，但 8 月以后没有再复购科伦永年产品，原因有两，第一是在科伦永年小程序的购买不方便，购买页面不友好，申请优惠券还需要对接商务人员；第二是相比仅三等，价格贵很多；从我的感受是科伦永年的市场定位存在很多为题，渠道规划不合理，品牌定位不匹配高定价，请问 26 年科伦永年在产品线、销售渠道、品牌建设上的措施？

A: 第一，科伦永年在营销初期确实存在购买不方便、购买页面不友好的问题，我们正在努力改进，感谢您提出的意见和建议。第二，我们追求的是有价值的销售，而不是“无利繁荣”，这种企业才能走得更远。第三，在销售渠道和品牌建设方面，我们一定会有重大的改进。至于产品线，这是科伦永年的强项，我们已经储备了二十余项新产品，蓄势待发！我愿意保持对您的关注，我相信您会回来的。

Q: 我代表患者家属真心感谢刘总及各位领导特别是博泰研发人员。效果很好，救命药。

A: 感谢您的认可，您的认可亦是我們积极致力于创新研发的动力。我们将秉承“科学求真，伦理求善”的理念，聚焦未被满足的临床需要，持续推进创新药物的研发。

Q: 感谢刘董和各位领导的解答，回答了心中很多困惑！越了解越深刻认识到科伦药业的未来潜力，虽然是科伦药业微不足道的一个散户，出于对公司的信任和欣赏，坚定了自己长期持有科伦药业股权的信心。

A: 感谢您对公司的信任，让我们一起共同见证科伦的美好未来！

Q: 刘总是我极为尊重和赞赏的企业家，因此持有科伦 5 年了，虽然只是微不足道的小股东，一直是近乎满仓状态，希望刘总能亲自多回答些问题，

顺便给小股东打打气，简单聊下未来3年公司的发展潜力，希望能一同见证科伦的未来

A: 感谢您的鼓励，为了感谢您的信任，我愿意多回答一些问题。

随着集采政策不断优化，落后产能陆续出清，无效药品腾出市场空间，科伦仿制药的贡献率正在增长，核心业务基本盘稳定，行业集中度进一步提升……我们更深刻地理解了什么是“剩者为王”，科伦的战略远见和战术弹性使我们对未来充满信心。

14年前，科伦全力推动的研发创新转型，如今其道大光。数据显示，2025年，科伦研究院的高端仿制品种获批总数与首仿数量再次双双雄居行业榜首。科伦博泰实现了从“并跑”到关键领域的“领跑”，4项生物药、8项适应症获批上市。其中，264项目后来居上，成为全球首个获批肺癌适应症的TROP2 ADC药物，业界瞩目！科伦博泰的3款创新药完成高质量国谈准入，为科伦开辟了更加广阔的创新疆域。

今天，我可以坦言相告：科伦已经实现了“仿制驱动创新，创新驱动未来”的战略期待！是时候开辟第四赛道了！因为大健康产业已经不是风口，而是为了顺应2030年国家战略而进行的前瞻性产业布局，科伦挺进第四赛道的战略计划，深思熟虑！为了叩开新时代的大门，我们已经组建了新军！今年五月，科伦将隆重庆祝自己三十周年华诞！三十而立，风帆正举！科伦这艘巨舰正劈波斩浪，坚定地驶向属于孤勇者与梦想家的蓝色海疆！

Q: 公司销售费用率波动原因及2026年预期？

A: 2025年公司销售费用30亿元，同比降低13%，销售费用率为16%，明显低于行业平均水平。随着集采、价格治理等政策的持续推进，未来销售费用率会持续下降。

Q: 2025年研发费用投入结构与2026年趋势如何？

A: 2025年研发投入主要为仿制、创新药、合成生物及原料药等方面，预计2026年研发投入约有增加。

Q: 请问公司2025年海外业务收入情况，变动原因是什么？

A: 公司2025年实现海外收入24.88亿元人民币，同比下降13.14%。主要原因系科伦博泰生物海外授权收入减少。

Q: 2025年公司营收与净利润下滑主要原因是什么？

A: 2025年公司收入和利润变动的主要原因：1. 科伦博泰，创新药产品销售收入大幅增长，但因授权及里程碑收入减少，及研发费用增加，利润同比下降。2. 核心板块，终端市场需求下降致销量减少，及集采产品价格下降，

利润同比减少；3. 川宁生物，青霉素产品价格下降，部分产品销量减少，及疆宁试生产亏损增加 4. 联营企业盈利减少，投资收益同比减少。

Q：科伦药业大输液 2025 年销售收入 74.84 亿元，请问其中肠外营养三腔袋产品销售收入多少亿元？粉液双室袋产品销售收入多少亿元？

A：2025 年，肠外营养三腔袋：全年销售 1100 万袋；粉液双室袋：全年销售 1800 万袋。

Q：科伦药业最近 3 年的利润表每年都计提了超过 1 亿元的资产减值损失，远超以前年度（22 年以前一般在 5000 万左右），请问计提的资产减值损失主要构成，基于什么考虑？

A：资产减值均严格按照公司会计政策进行测试，近几年计提的资产减值主要应收账款、存货、固定资产和在建工程减值等，具体金额的变化是实际减值测试的结果。

Q：请问公司资产负债率水平如何，资本结构是否稳健？

A：2025 年期末资产负债率为 26.46%，较期初下降 1.88%，资本结构稳健。

Q：请问普利药业的权益投资原始成本是多少，是主动投资还是被动投资？如果是主动投资，投资的目的是什么？

A：投资普利药业的原始成本是 2274 万元。该项目为主动投资，投资的目的是看好他们的国际业务能力。

Q：2025 年是否发生独立董事提议召开董事会、聘请/解聘会计师事务所情况？

A：2025 年我们全体独立董事未提议召开董事会，未提议聘请/解聘会计师事务所。我们与董事会、公司管理层和会计师事务所一直保持着密切的沟通、交流，维护公司和中小股东利益。

Q：公司独立董事是否具备专业胜任能力，是否保持独立性？

A：公司独立董事均为财务、法律、医药行业专业人士，具备相应资格与履职能力；任职、履职严格遵守监管要求，与公司及主要股东不存在关联关系，独立性符合规定。

Q：独立董事在公司重大经营决策、关联交易中如何履行职责？

A：独立董事对关联交易、对外投资、重大合同、募投项目等事项均进行事前认可、独立审议、发表专项意见，确保决策合规、公允，不损害公司及

中小股东利益。

Q: 独立董事 2025 年履职情况如何?

A: 2025 年独立董事亲自出席全部 5 次董事会, 无委托或缺席, 认真审议议案, 行使表决权, 维护公司中小股东利益。

Q: 领导您好, 请问科伦药业在 2026 年是否有涨薪计划, 员工待遇是否进一步提高。另外想了解一下贵公司当下对员工的福利如何, 对比业内同水平公司是否持平或优于

A: 员工收益与公司成长息息相关, 公司一直以来的原则就是让全体员工充分体会到企业持续发展的获得感。

Q: 石四药最近股价一直低迷, 公司早年对石四药的长期股权投资, 是否有计提风险? 通常每个财政年末才会有这部分长期股权投资收益的审计吧

A: 公司按照会计政策规定, 每期末对公司资产进行减值测试, 根据测试结果判断是否进行减值处理。针对石四药市值波动, 公司聘请了专业独立评估师对石四药整体价值进行了评估, 根据评估价值与投资账面价值的比较未发生减值。

Q: 董事长好! 公司的营销能力需要加强, 好产品也需要好的推广, 好好考虑加强一下, 华东医药它们的营销能力就很强, 学习一下。

A: 阁下的建议很好, 我很快会让您得偿所愿, 但绝不是单向的学习, 而是复利。“紧烧火, 慢揭锅”, 且听下回分解。

Q: 公司回购限价 35 以下, 却迟迟未见回购完成公告, 近期公司投资者平台回答: 对公司未来发展充满信心, 希望用回购行动来表明公司对未来充满信心

A: 公司会综合公司发展及资本市场波动等多方面因素实施回购, 并及时根据监管规则要求发布公告。

Q: 鉴于港股石四药集团市值已经来的 72 亿, 公司有没有进一步从二级市场增持股份?

A: 如果公司有进一步增持石四药集团的计划, 我们将及时披露。

Q: 刘董您好, 作为公司的一个多年的投资者。因为相信公司, 相信刘董, 一直坚定不移的持有。但是说句实话, 实在是不敢对外说自己投资了科伦, 持有了这么多年, 回报率太低了, 难以启齿。不知道刘总能不能多为信任

您的长期投资者考虑，多一些市值管理，多一些增持，多一些回购注销等手段更好的回报投资者。也让我们敢于对外说我投资了科伦。

A: 感谢您的坚持。科伦药业的市值已经超过 550 亿，加上科伦药业直接控股的两家公司：川宁生物和科伦博泰，此刻的总市值已超过 1800 亿，这就是我们的信心和底气，也是对长期投资人的回报。至于回报率，科伦药业历年累计的现金分红总额远超 2010 年 6 月发行上市的 50 亿元融资净额。从前年开始，我们按照股息率不低于同期银行存款利率的标准，每年分红两次。持有科伦的股票，您的内心应该波澜不惊。

Q: 长期投资科伦的投资者，回报率太低。整天被投资界笑话。管理层能体会我们的心情吗？

A: 以科伦药业今天的收盘价 35.7 元/股计，将送转及现金分红复权后，科伦药业股价自 2010 年上市后的年化收益率约为 7%，近五年股价的年化收益率约为 15%，感谢您的坚守！

Q: 信立泰海思科原来股价都比科伦低，市值也远远不如科伦，但是现在两家公司在盈利远不如科伦的情况下，股价均远远超过科伦，市值远远超过科伦。他们对投资者的回报也远远超出科伦。不知道刘董，有没有分析过其中的原因？管理层够努力吗？

A: 各公司均有其自身的发展轨迹与产业周期，资本市场也会根据医药企业的经营状况、新药创新进展、产品结构及医药产业政策环境等因素综合定价。

Q: 自从分拆科伦博泰之后，科伦股价仍然是分拆的股价。科伦投资者没有享受到一点点科伦博泰的红利。不知道刘总怎么看？怎么能够回报科伦的长期投资者？

A: 科伦博泰于 2024 年 3 月即纳入港股通，如果您有定见，当时就应该考虑适当配置。

Q: 请问冯昊，雅安国资委 25 年初实施了三年期专项贷款用于科伦药业股份的增持。26 年 4.9 公告，雅安国资委已经将 25 年初增持的这部分股份减持完成，雅安国资委因何提前减持这部分股份，减持前是否与公司证券办进行协商沟通？

A: 雅安国资增持及减持公司股份均出于财务规划等方面考虑，减持前与公司董事会办公室确认过敏感期事宜。

Q: 旺山旺水刚上市一款男科药。上市仅 5 个月就成为爆款，销售将近 6000

	<p>万。在男科的红海之中能做出这样的成绩，可以看出销售能力的大小很关键。公司的男科药上市这么久，做的这么差。有没有对销售进行反思？</p> <p>A：在男科领域，公司在系统性工作准备及专业化产品储备上没有做好充分准备。经过两年调整，我们的销售份额和数量已经有了明显增长，尽管贡献没有达到当初预期，公司也将持续加强男科管线和 OTC 渠道的能力建设。</p> <p>Q：科伦的销售能力长期被业界嘲笑，不知道管理层有没有反思，有没有相应的考核机制？</p> <p>A：科伦除继续在大输液领域保持领先优势以外，肠外营养三腔袋销量同比增加 30.9%。粉液双室袋销量同比增加 39.39%，创新药 264 销售额增加 950%，这些数据，都是销售能力提升的证明，不是销售能力弱，而是主动告别了“高费用、高推广”的旧模式，转向“合规、高效、产品驱动、学术引领”的现代销售体系。科伦批件数量众多，确实存在部分产品增速不符合市场预期情况，针对这样的问题，公司一方面向先进企业对标，另一方面积极引进专业人才，强化相关治疗领域的市场开拓。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026-4-17</p>