

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：0040

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中银资管、中欧基金、中融信托、中信资管、中海晟融资管、中域投资、致君资产、浙江龙航、招商基金、长城财富资管、远策投资、中信证券、元昊投资、域秀资本、泳合资本、永丰金资管、银河基金、易同投资、鑫元基金、西藏隆源投资、西部证券、文博启胜投资、威灵顿、通用投资、天风证券、泰康资产等 145 位机构和投资人。
时间	2018 年 8 月 28 日
地点	电话会议系统
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书冯昊、副总经理兼财务总监赖德贵、证券事务代表黄新
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议主要就公司创新研发、输液领域、抗生素领域，以及销售板块对创新承接的布局等方面进行了沟通交流。</p> <p>问：请介绍一下大输液一季度和二季度的增速情况？</p> <p>答：输液第一季度有一个比较大幅的增长，二季度趋于正常。输液上半年销量较去年增加 1.26 亿瓶（袋）。部分塑瓶的销售价格有一定合理恢复。公司在自动化改造方面的推行，使成本下降。</p> <p>问：今年大输液这块还有没有受两票制的影响？</p> <p>答：首先，不管是输液还是非输液制剂，均受两票制的影响，公司销售模式发生了变化。</p> <p>问：我们去年获批的一些新品种，像帕瑞昔布钠、丙谷、卡文的首仿，这些品种的销售额是超过了 7000 万，那么对今年下半年的展望能不能给大家讲一讲？</p> <p>答：从上半年的销售数据来看，从全年平均的角度来讲，这个数据是比较偏低的。公司销售部在 7、8 月份一直重点开展市场的准入工作，真正的销售放量应该是 9 月份以后。</p> <p>问：上半年的研发费用大概是 5 个亿左右，这个是全部费用化的还是有一部分资本化？展望全年，大概是一个什么样的水平？</p>

答：上半年全部研发费用是 5 个亿，其中费用化 3.89 亿，资本化是 1.1 亿，资本化率大概是 22%。从全年来看，大概是 9.5 亿左右。

问：大输液产品价格合理恢复的情况？

答：公司整个输液规模体量较大，从全国整体的市场覆盖率来讲也是最宽广的，我们都会力争新的市场准入机会，使价格有合理性的恢复。我们是全国性的产业布局和销售，其中部分地区我们价格恢复的幅度不大，但是趋势是确定的。

问：请介绍一下上半年塑瓶、玻瓶、可立袋等的销量占比的情况？

答：玻瓶和塑瓶约占 55%，软袋、直软等约占 45%。比去年年末，软塑化的比重略微下降，是因为一季度流感的原因，产能高度的释放，基层的需求以玻瓶、塑瓶为主，所以塑瓶和玻瓶的量在今年上半年的比重有所提升，但是我们会持续进行产品结构的升级。公司上半年总销量增加 1.26 亿瓶袋，从产品结构来讲，玻瓶的总量是下降的，那么软袋、塑瓶、可立袋的销售数量都在同比增加。

问：请介绍一下上半年川宁这几个主要品种的销售价格和产能利用率的情况，包括下半年的趋势？

答：上半年硫红售价相对于目前是比较低的，目前硫红售价 360-390 元，上半年售价 330-340 之间。头孢的竞争格局相对稳定，目前头孢的价格 410-430。青霉素分为 G 钾盐和 6APA。青霉素的竞争态势是比较稳定的，6APA 结算价稳定在 210-230 之间，工业盐在 65-70 左右。头孢的价格基本上和上半年持平，6APA 和 G 钾盐的价格比上半年略有上浮，但是幅度不大，硫红的价格是一个持续上涨的过程。至于产能利用率，基本满产满销。

问：大输液整个的采购模式由招标转向挂网，这个转换的过程在各个省份的进度是怎样的？

答：药品具体在各省、市、甚至医院，其采购模式可能会有所不同。输液的大体情况为 1. 大输液分基础输液和非基础输液。2. 国家集采自 7 号文后，实行分类采购，对基础输液采取直接挂网，各省均按此执行。3. 非基础性输液，包括各种含药治疗类。根据产品在各省采购占比不同而有差异，采购量在 80%以上实行双信封即竞价招标，采购量在 20%的执行挂网。4. 目前省级层面明确所有品种均执行招标转挂网的主要为：重庆，广东；湖北，辽宁。

问：今年销售人员的招聘情况是怎样的？

答：我们的销售模式有自营，代理、招商、项目合作等多种模式，如果把他们都作为新药营销的团队的话，到年底应该是 3000 多，接近 4000 人，目前到位的已经快 3000 了，这个是专科药，如果是输液的话，会是 2 万到 3 万多人；有部分是从大输液体系转过来的，这个要看他的学历背景、专业推广能力、从业经历和人脉、渠道，如果他能胜任，

	<p>我们欢迎他来做专科药，专科药更多是以对外招聘的有从业经验和相应资历的团队为主进行组建。</p> <p>问：全年的销售费用我们预计增长在什么范围内？</p> <p>答：可能超过 50%。</p> <p>问：硫红的价格应该是涨的最多的，供给也是比较稳定的，那么硫红涨价是什么原因呢？</p> <p>答：原有三到四家参与者，到目前为止稳定生产的只有两家了。下游的需求也是很稳定的。</p> <p>问：我们后面的品种比较多，涉及到各个细分领域，那么后续的分线的情况是怎样的，就是每个大区一个销售人员覆盖多个科室还是会有一个分线的情况？</p> <p>答：我们现在已经建立了几个产品线了，有肠外营养类的、麻醉类、精神类以及其他类，总部的医学市场部是按照这四大类别在组建相应的全国性的区域产品经理，所有的不管是自营的还是代理的，甚至招商的，这些销售队伍都必须严格的按照总部设定的这几条产品线来设置他们的销售队伍，所以说每一条产品线都必须要有有人到位。</p> <p>问：之前指引的研发投入是今年 9 亿明年 10 亿，现在新的指引大概会是什么样子的呢？</p> <p>答：今年应该是 9.5 到 10 之间。</p> <p>问：今年广西和邛崃项目是有减亏的，那多长时间能完成抗生素产业一体化的生产？</p> <p>答：邛崃不仅仅是作为抗生素全产业链中游和下游的承接，其实它还承担一项很重要的工作，对于新药的原料药的承接，是抗生素全产业链的一个构成，目前的品种的工艺我们还在积极的招募相应的专业人士来加入我们改善工艺，以提升各方面的生产水平。但是还有另外一项重要的工作就是去承接或者完善仿制药原料药的生产，我们未来的中心也会在这一块。</p> <p>广西现在已比较稳定了，无论是头孢、无菌粉还是原料药都已企稳，未来还会怎样发展，我们目前的定位还是先满足自身对于无菌粉和原料药、制剂的需求，接下来如果整个市场的供需状况能够比较好的话，不排除加大量，但目前是企稳，没有太大的扩张或者加速的计划。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018-8-30