

证券代码：600513

证券简称：联环药业

公告编号：2025-036

江苏联环药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	华西证券研究所、华安证券研究所、工银瑞信基金、江苏省高投、华安资管、金库资本、骐楷资产、九水投资、弥加投资、江苏高科技产业投资、上海胜帮、四川大决策、佰诺私募、海能投资、君子兰投资、武汉泽弘、阳翔投资、吉石资本、澜胜资产
时间	2025 年 6 月 10 日
地点	江苏省扬州市扬州生物健康产业园健康一路 9 号 3 楼第八会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼董事会秘书：钱振华先生 总经理：牛犇先生 副董事长：涂斌先生 财务总监：薛昊先生 总工程师助理兼药研所所长：贾志祥先生 证券事务代表：葛楷先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司创新药业务有什么亮点和竞争力？ 答：（1）研发实力与平台 公司不断加大科技创新力度，依托院士工作站、博士工作站，打造南京、扬州等多地研发平台，建有 6 个省级工程技术中心，不断引进高端人才，提升研发及转

	化效率。 (2) 核心创新药管线 公司聚焦代谢、呼吸、肿瘤以及泌尿领域。 LH-1801 片：作为 SGLT2（钠-葡萄糖协同转运蛋白 2）抑制剂，已完成 III 期临床受试者入组，联合二甲双胍治疗 2 型糖尿病，与中科院上海药物所合作开发，与“二甲双胍格列齐特片”形成代谢疾病治疗矩阵。 吸入用 LH-1901：2024 年 9 月获批临床，为公司首个吸入剂型创新药，活性优于现有疗法，填补呼吸系统领域空白，依托“省级慢性阻塞性肺病药物工程技术研究中心”开发。 LH-2103 胶囊：2025 年 1 月提交临床申请，拟与主力产品“爱普列特片”形成协同，巩固泌尿系统市场地位。 LH-2417：作为爱普列特的改良制剂，处于 Pre-IND（临床试验申请前会议）沟通阶段，建立胃滞留技术平台，形成技术壁垒，丰富泌尿系统产品集群。 2、问：创新药的战略布局，研发和临床进展？ 答：公司创新药目前主要布局心血管、泌尿系统、抗肿瘤药、呼吸系统等方面，目前有 6 个创新药，有 1 个进入 III 期，2 个正在进行 I 期临床试验，3 个处于临床前相关研究。 3、问：在研产品中 LH-1801 和 LH-2103 的研发进展？ 答：公司在研产品 LH-2103 目前临床进行 IIT（研究者发起的临床研究）和 DDI（药物相互作用）研究，LH-1801 目前处于临床 3 期阶段，已完成临床 3 期单药和联合用药患者入组，将持续开展单药和联合用药患者给药与随访工作。 4、问：现有产品中爱普列特的销售情况、销售策略，
--	---

竞品销售情况。公司其余大类在售产品销售展望？

答：公司产品爱普列特为一类创新药，其市场表现持续向好，2024 年全年销售量为 11,885.97 万片，较上年增长 30.28%。其销售策略仍以专业推广和学术推广为主，努力扩大产品影响和知名度；竞品方面，整体格局变化不大，因为公司爱普列特未进入集采，在医院销售方面不会受到集采的影响；公司其余大类因医院对新产品入院控制严格，新上市品种进入医院的速度较慢。

5、问：公司未来的主要战略，出海计划、营销计划等？

答：公司牢固树立发展是硬道理的思想，实施创新驱动发展战略，通过构建研发平台、加大科技创新投入、引进人才等举措，促进科技创新与产品升级，提升生产效能，同时深化精细化管理，推进数字化转型与绿色健康可持续发展，强化品牌建设与市场营销，拓展发展空间，深化改革完善机制，致力于实现联环药业的做强做优做大，确保其在医药制造领域持续稳健发展。

公司产品出口方面，目前公司出口的主要是原料药产品，出口市场为北美，东欧，东南亚，南美洲，大洋洲等。2024 年 7 月，公司接受了美国 FDA 对新厂区原料药 GMP 管理体系的现场，并在同年 8 月收到通过检查的通知。公司的产品左炔诺孕酮 WHO-PQ（世界卫生组织预认证）项目，已经于 2025 年 3 月 10 日至 13 日接受了世界卫生组织的官方检查，公司新开发的原料药产品也在通过各种渠道积极寻找出海机会。公司产品的出海是长期战略，公司会不遗余力的通过展会，网站等途径将公司产品推向全球；公司于 2023 年出资在美国成立 Unioncle Pharma LLC，以此作为对外合作交流的平台，实现公司研发产品的国外注册，不断加速研发国际化发

展步伐，并将国外优势品种和先进技术引进到国内。

为实现业绩跃升，公司将加速市场融合与攻坚克难，深挖企业潜能。一方面，深化“三整合一转变”，推进营销队伍专业化建设，坚守“五轮驱动三线出击”战略，即专业推广部、销售招商部、销售电商部、销售 OTC 部、销售进出口部五个部门共同驱动，医院市场、零售市场、互联网平台三线出击加强团队沟通协作，推动销售与研发双向联动，开展重点产品上市后临床再研究工作，完善合规体系建设，规范市场秩序，加快新品种上市，打造销售新增长点。另一方面，高效推进激素粉雾剂生产线及西南 20 亩地建设项目，加速“智改数转”，通过“自动化、智能化、信息化”融合，实现研发、销售、生产、采供等环节的信息化协同和数字化转型，构建高能级创新平台体系与高品质产品安全生产体系，推动产业升级。同时，顺应市场化、现代化、国际化趋势，积极对接金融市场，延伸产业链，整合上下游资源，提升盈利能力，增厚公司业绩，助力公司快速发展。

6、问：收购龙一医药后，怎么理解和公司主业的协同？

答：公司在 2019 年收购位于成都彭州的成都亚中生物，控股龙一医药旨在进一步强化西南市场掌控力，构建覆盖川渝、辐射西南的医药产业枢纽，与长三角总部形成“双核驱动”格局。龙一联环可完成渠道互补，龙一医药在西南拥有密集的配送网络和院外市场优势，可加速联环集团现有产品的区域下沉，同时联环的全国性销售体系可为龙一引入更多上游药企合作资源，扩大其批发品类。

7、问：公司后续市值管理上有何规划？

答：作为国有企业上市公司，市值管理已经纳入国企考

	核相关工作。 在夯实企业发展根基方面，公司坚持“修炼内功”。持续加大研发投入，聚焦创新药研发与技术突破，加速推进在研项目进程，以创新驱动企业发展；积极拓展销售市场，通过优化市场布局、强化渠道建设，提升产品市场占有率与品牌影响力。 在资本运作层面，公司将在投资并购、资本市场融资领域持续发力。通过投资并购整合行业优质资源，完善产业链布局，增强协同效应；积极探索多元化融资渠道，合理规划融资方案，为企业发展提供充足资金支持。 在投资者关系管理上，公司始终秉持真诚沟通、开放透明的原则。此次组织“投资者走进联环药业”活动，旨在搭建更直接的交流平台，增进投资者对公司的了解与信任；未来也将持续创新沟通形式，加强与投资者的互动交流。同时，公司重视回馈股东，已持续多年每年分红比例达 30%，以实际行动回馈投资者，分享企业发展成果。通过多维度协同推进，公司将不断提升企业内在价值，实现市值与内在价值的良性互动与协同增长。 8、问：看到公司持续给不同子公司增资，有投资者并不看好安庆，另外扬州子公司和美国子公司那块的增资出于什么考虑？ 答：公司对子公司增资是为了满足联环药业（安庆）有限公司发展的需求，提升自身的核心竞争力，同时为实现联环药业规划的产业链整体布局以及完成总体战略目标。安庆作为公司重要的生产基地，对其增资 8000 万元，主要用于收购公司所在的土地和房产等资产，将有助于增强公司的规模与实力，进一步优化产能布局、提升生产效率，夯实公司在医药制造领域的基础，为公司持续稳定供应优质产品提供有力保障。我们目前刚接受
--	---

	完 GMP 现场核查，正在整改回复，待最终回复合格后，即可正式生产，其目前主要定位于软膏和口服液生产，与联环药业现有生产能力形成互补，同时安庆作为安徽省生物医药产业集聚区，增资联环（安庆）可依托当地政策与产业链资源，并为未来产品线扩张（如创新药落地）预留空间。 而对联环投资的增资，则旨在推动投资并购与国际化研发双轮驱动。一方面，助力其推进收购龙一医药项目，通过整合优质资源，加速产业链拓展与协同发展；另一方面，支持海外子公司 Unioncle Pharma LLC 加大研发投入，积极探索 “一品双报” 模式，提升公司在国际医药市场的竞争力。此次增资是公司围绕战略目标，优化资源配置，实现可持续发展的重要举措。
--	--