

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-16

投资者关系活动类别	<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
活动参与人员	丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮 丽珠集团——投资者关系总监 陈文霞 上海证券——首席分析师 王真真 农银人寿——研究员 赵晶 东吴基金——研究员 吴佳歆 三和创赢——基金经理 刘智超 深圳唯德——研究员 常先通
时间	12月4日 13:00-14:00
地点	本公司会议室
形式	现场及线上会议
交流内容及具体问答记录	<p>问：简单介绍公司经营情况：</p> <p>答：2024年前三季度，公司业绩整体保持平稳。同时降本增效明显，经营质量不断提升。可以看到财务指标方面，销售费用率及研发费用率有所下降，化学制剂、中药制剂等各大业务板块毛利率持续提升。</p> <p> 具体细分到各业务板块收入情况：化学制剂中，消化道产品出现一定程度下降，主要是艾普拉唑的以量补价在行业整治之下受到一定影响，同时重点品种注射用艾普拉唑钠今年初开始执行医保谈判后的新价格，也直接影响了该领域的销售收入；促性激素、精神产品均保持了稳定增长；</p>

中药制剂产品同比承压。主要是去年初新冠、以及放开后流感频发使得去年抗病毒颗粒销售较好，今年该品种恢复正常销售，同比回落明显。参芪扶正注射液则在去年高基数的基础下，受益于医保的适应症解限，在级别医院推广增量显著，继续保持稳定增长。

原料药和中间体产品虽收入同比略下降，但利润端仍有增长；

诊断试剂及设备产品同比增长较好，主要是呼吸道产品销售持续增长。

今年，公司在研发方面进行了一系列的战略调整。包括优化了研发体系的架构，并对在研项目进行了深入的再评估，集中优势资源聚焦创新药的研发。在不断加强自主创新的同时，今年在 BD 方面成功引进了神经精神领域、抗感染领域等多个创新药品种，进一步丰富了公司的创新药产品管线。

问：简单介绍公司在回购及分红的相关情况？

答：自 2020 年以来，公司已推出 4 期回购计划（含本期），相关回购股份均用于注销并减少公司注册资本。

11 月 28 日晚间，公司发布《关于回购公司部分 A 股股份方案的公告》，公司拟以集中竞价交易方式回购公司部分 A 股股份，回购金额为 6 亿元至 10 亿元，回购股份价格不超过 45 元/股（含）。本次回购的股份将全部予以注销减少注册资本。

分红方面，目前公司在资金方面具备较好的分红条件，且暂无更多大型资本开支计划。监管机构也鼓励上市公司回报股东以及价值提升。同时我们深知 A/H 股中的中长线机构股东对公司的持续股息率尤为关注，因此未来制定分红方案时，我们也会充分考虑。

问：公司的研发和 BD 工作的战略方向如何？

答：公司在产品结构和研发方向已开始全面加速转型，今年以来，公司优化了研发体系组织结构，建立了模块化、扁平化的研发管理体系，同时加强立项管理和项目再评估机制，普通仿制和集采风险高的品种逐步减少立项及压缩研发投入，更加聚焦创新药、专利药加速布局与加大研发投入，尤其加快引进更多具有较长专利保护期的创新药产品与项目。

目前，公司 BD 的方向主要聚焦精神神经、消化道、辅助生殖、心脑血管、抗感染和代谢领域。继 2023 年引进消化道领域创新药钾离子竞争性酸阻滞剂（P-CAB）、心血管领域创新药凝血酶抑制剂后，今年引进了：纽欧申医药的神经精神类药物 KCNQ2/3 创新药、祥根生物的抗感染领域 DHODH 抑制剂创新药、以及轩竹生物的男科领域 PDE5 抑制剂创新药复达那非片。

下一步，公司还将持续加大调研工作，积极挖掘国际、国内的重磅产品，逐步实现 BD 目标，保持短、中、长期持续发力产品梯队。此外，公司也在加快自有项目的出海步伐，目前正在持续推进自身产品及管线的国际合作及对外许可授权。

问：请问公司司美格鲁肽注射液进展如何？海外市场预期？

答：公司司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症已报产；减重适应症 III 期临床近日已经完成入组。

公司研发进展较快，拥有明显的时间进度优势。同时，公司有研发生产过阿卡波糖等复杂原料，基于长期

积累的发酵原料药技术优势，目前公司在司美格鲁肽原料药及制剂方面均已具备稳定的生产工艺水平及能力。

随着人口老龄化和健康意识提升，代谢类疾病发病率提升，患者人群持续增加。在此背景下，我们也将密切关注全球范围内的新靶点研发动态和前沿技术，同时积极关注海外市场。

问：目前自建销售团队情况，未来销售团队如何规划？

答：目前公司处于产品结构和研发全面转型期，尤其注重创新药和专利药的布局，对专业化销售模式的推广提出更高要求。2024年初公司开始探索直营销售模式，并在部分省市进行了试点，目前还有很多工作和模式需要探索完善和总结。

未来公司将继续以合规营销为重点，通过更精细化的管理手段，有效控制销售费用率，实现销售效益的最大化。同时，我们也积极寻求海外市场的突破和合作机会，希望将公司的核心品种推向国际市场，进一步提升公司的全球竞争力。

问：公司微球平台的研发项目进展如何？

答：今年微球平台的研发优势地位进一步巩固：一是注射用醋酸亮丙瑞林微球通过一致性评价，成为全球首个按照美国FDA个药指南完成生物等效性研究获批的促性腺激素释放激素（GnRH）类长效缓释制剂；二是注射用醋酸曲普瑞林微球继前列腺癌适应症2023年获批上市之后，子宫内膜异位症也于今年获批上市，中枢性性早熟适应症正在进行临床研究；三是注射用阿立哌唑微球2023年已申报生产，目前推进顺利。

此外，在研管线中还布局了注射用醋酸亮丙瑞林微球（3个月缓释）、注射用醋酸丙氨瑞林微球、注射用布瑞哌唑微球、醋酸戈舍瑞林缓释植入剂等产品，公司将稳步推进研发进程。

问：请介绍三季度中促性激素的情况？

答：前三季度，促性激素产品实现收入 23.08 亿元，增速为 5.46%。

重点品种亮丙瑞林微球作为激素调节类药物，具有较高的技术壁垒和较好的竞争格局，且受政策影响较小。目前亮丙瑞林微球通过了一致性评价，未来一段时间内预计可以保持差异化竞争优势。

重组绒促性素、西曲瑞克已陆续上市，公司将积极拓宽销售网络，更好地满足市场需求。公司还将不断丰富现有产品管线，注射用醋酸曲普瑞林微球继前列腺癌适应症 2023 年获批上市之后，子宫内膜异位症也于近期获批上市，中枢性性早熟适应症正在进行临床研究。重组人促卵泡激素注射液已完成III期临床入组。

在国内布局生殖领域药品的企业相对较少的情况下，我们特色的、差异化领域的产品具有较好的海外开发前景，公司将努力拓展国际市场，寻求更好的长期增长。

问：请分析公司中药板块业务情况？

答：前三季度中药制剂产品实现收入 10.41 亿元，同比下降 16.49%。收入下降的原因主要是去年初新冠、以及放开后流感频发使得去年抗病毒颗粒销售较好，今年该品种恢复正常销售，同比回落明显。

中药领域的另一重点产品参芪扶正注射液则在去年高基数的基础下，受益于医保的适应症解限，在级别医院推广增量显著，继续保持稳定增长。从大方向来说，国家对中药持鼓励态度，参芪作为疗效确切、有差异化的中药品种，长期来看，我们非常有信心。除现有参芪扶正注射液及抗病毒颗粒两个重点产品外，公司还拥有多个独家中药产品，包括中医治疗优势病种领域的潜力产品，未来将打造梯队化、有竞争壁垒的中药产品组合。

此外，公司已布局中药领域新产品研发，挖掘院内制剂、经典名方等多个项目，长期来看，在研产品有几个经典名方中药复方制剂产品预计今明两年陆续报产，为未来公司中药的发展提供了坚实的基础。

**问：请问公司的 IL-17A/F 人源化单抗研发进展如何？
如何看国内市场竞争格局？**

答：目前公司重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液银屑病适应症 III 期临床已完成入组，为国内首个启动与司库奇尤头对头临床研究的 IL-17 药物，与北京鑫康合生物合作开发的强直性脊柱炎适应症也已于 2024 年 7 月完成 III 期临床入组。

我们的 II 期临床结果显示，本品整体安全性良好，在临床效果上具有起效快，疗效优秀，疗效维持时间长等特点，整体表现比较积极，后续的临床数据也值得期待。

目前，国内 IL-17 靶点药物虽多，但我们这个产品是国产首个创新 IL-17A/F 双靶点药物，这为公司产品提供了差异化的竞争优势。同样靶点 IL-17A/F 的优时比产品已在欧盟、日本等获批上市，其 III 期临床显示疗效优于 IL-17 单靶点等产品。所以我们期待公司 IL-17A/F

	产品能够在未来的市场竞争中占据有利地位，并实现可观的销售峰值。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无