

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-10

<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 </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> 丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮 华泰证券——首席分析师 代雯 华泰证券——分析师 沈卢庆 银华基金——研究员 岳梅梅 平安养老——研究员 陶歆蔚 鹏扬基金——研究员 王雪刚 璟恒投资——基金经理 李育慧 Oberweis——研究员 Fangwen Zhou 玄甲投资——基金经理 林佳义 煜德基金——研究员 蔡苗 敦和资产——研究员 叶施 宽远资产——研究员 李韵滢 趣时资产——研究员 王晓东 China Galaxy——基金经理 刘颖 相聚资本——研究员 邓巧 Capital Group——研究员 陈婉 汇丰前海证券——医药行业主管 舒影岚 汇丰前海证券——医药分析师 柴欣然 摩根斯坦利基金——基金经理 王大鹏 摩根斯坦利基金——基金经理 赵伟捷 摩根斯坦利基金——医药分析师 潘海洋 摩根斯坦利基金——实习生 李昂 </p>

	摩根斯坦利基金——实习生 周佳诚
时间	7月26日 10:30-12:00 7月31日 10:30-11:30
地点	本公司办公室
形式	现场调研、线上参会
交流内容及具体问答记录	<p>问：请简要介绍公司 2023 年一季度业绩情况，以及公司对未来经营的预期如何？</p> <p>答：公司 2023 年第一季度实现营业收入 34.13 亿元，同比下降 1.90%；归母净利润 5.82 亿元，同比增长 5.17%；归母扣非净利润 5.70 亿元，同比增长 1.59%。其中：</p> <p>化学制剂收入 16.24 亿元，同比下降 20.95%，主要原因是消化道产品、促性激素产品和精神产品等处方药产品去年底的春节备货、以及今年 1-2 月份医院终端尚未恢复；中药制剂实现销售收入 5.53 亿元，同比增长 103.65%，主要受益于流感以及公司加大中药专线销售开发及考核力度，该板块得以快速增长；生物制品实现销售收入 0.62 亿元，同比增长 12.22%；原料药和中间体实现销售收入 9.96 亿元，同比增长 10.64%；诊断试剂及设备实现销售收入 1.47 亿元，同比下降 9.54%。</p> <p>由于化学制剂的一季度情况比较特殊，不能反应全年预期，从 3 月份之后的各月份处方药终端市场恢复情况基本符合预期，各领域主要产品同比均有不同程度的恢复性增长。其他版块业务如中药、原料药等也有望继续保持稳定增长。总体而言，从趋势上看，一季度后各季度逐步向好，2023 全年化药各领域销售目标和预期没有变化，公司有信心努力争取完成全年业绩预期及目标。</p> <p>问：请问公司新冠疫苗的推销情况如何？未来的发展如何布局？除新冠疫苗外是否有考虑开发其它疫苗产品？</p>

答：与新冠疫苗相关的前期资本化形成的无形资产摊销金额已从去年9月份开始摊销，后续摊销部分预计不会对公司的经营业绩产生重大影响。公司目前仍有部分新冠疫苗的库存，但整体金额不大且效期较长，随着国家新一轮的接种方案，市场仍有一定销售，后续会根据实际市场变化情况及相关会计确认要求与规则作处理。

目前，公司仍持续推进新冠疫苗的研发，将主流流行株作为跟踪重点，利用疫苗平台技术开发多价苗。近期，重组新型冠状病毒融合蛋白二价（原型株/Omicron XBB变异株）疫苗获得药物临床试验批准。新冠疫苗获批也为公司生物药业务板块增加了新的发展方向与技术平台，除新冠疫苗外，公司也在积极布局其他疾病疫苗。

问：请问公司重点品种艾普拉唑后续销售预期如何？医保局最近更新了谈判药品的续约规则，请问艾普拉唑针剂续谈的预期如何？

答：公司的艾普拉唑系列产品包括艾普拉唑肠溶片及注射用艾普拉唑钠，均已进入医保，其中片剂属于常规目录，针剂属于谈判目录。今年再次进行医保谈判的仅限于针剂。

艾普拉唑是不经CYP2C19酶代谢的新一代PPI；快、慢代谢型人群的血药浓度差异小，疗效稳定；且可与氯吡格雷等联用，更安全有效。同时，也是权威指南、共识推荐的一线用药。艾普拉唑临床应用超10年，市场覆盖广，经过多年的专业学术推广有良好的医生及患者口碑。

近年国家医保谈判运用了药物经济学评价方法，结合基金承受能力等因素进行综合测算。在“保基本”基础上对“促创新”给予更大力度的支持。未来随着医保DIG、DIP执行落地，医保国谈品种“双通道”政策的落地执行，

国谈品种经过药学专家、临床专家、药经专家多维度客观评价后进入医保目录，在疗效、安全性，经济性中更具有替代性。创新价值大、临床效果优、价格合理的创新药将快速在市场上发挥重要作用。

注射用艾普拉唑钠此前已经历了两轮医保谈判，降价后将使更多患者受益，也更适合在二级以下医院推广，公司将持续不断加大力度进行各项学术推广工作，完善循证医学的研究、开展真实世界研究等学术证据积累，同时在新适应症及新剂型等方面深度开发，保证产品后续的生命力及持续增长，注射用艾普拉唑钠新适应症“预防重症患者应激性溃疡出血”已获批，较大程度地扩展了应用范围，解决临床急需。此外，更适用于儿童、老年人等特殊用药的人群的艾普拉唑微丸肠溶片也于 2022 年获得临床试验批准。

总体而言，公司会根据最新的医保谈判政策要求与精神，积极做好相关数据资料准备，争取一个符合各方利益预期的结果。对未来市场而言，我们认为还有很大的提升空间，除了公司已覆盖的核心市场外，艾普拉唑系列产品销售策略仍是继续下沉基层医院，扩大级别医院的覆盖率，做到广覆盖甚至全覆盖，与此同时，进一步细化管理，不断提升已覆盖终端的销售。

问：司美格鲁肽注射液的项目进展如何？适应症是什么呢？原料药是自产还是外购？

答：公司多年前就启动了司美格鲁肽的早期研发工作，去年下半年获批临床后，一直全力推进其临床试验相关工作，目前处于临床 III 期阶段，预计 2024 年报产，争取 2025 年获批。

司美格鲁肽目前在做糖尿病适应症，下一步考虑减肥

适应症。糖尿病及减肥市场目前在国内是非常大的，本品有望成为未来的重磅品种。公司布局此产品主要是基于长期积累的发酵原料药技术优势，前期公司也有研发生产过阿卡波糖、利拉鲁肽等复杂原料，目前公司在该产品原药及制剂方面均已具备稳定的生产工艺水平及能力。

公司司美格鲁肽注射液的原料药为自主生产。

问：2023 年公司创新产品托珠单抗、曲普瑞林微球以及艾普拉唑针剂新适应症等已陆续获批上市，请问其他重点在研项目进度如何？

答：微球重点在研项目：注射用醋酸曲普瑞林微球（1 个月缓释）前列腺癌适应症已获批上市，子宫内膜异位症 III 期临床试验完成入组；阿立哌唑微球之前做过多次给药稳态、单次给药爬坡数据良好，一直在跟 CDE 沟通交流争取豁免 III 期临床并尽快报产；亮丙瑞林微球（3 个月）等其他微球产品有按仿制和改良型新药做，有序快速推进中。

生物药重点平台在研项目：托珠单抗注射液已上市，适应症包括类风湿关节炎、细胞因子释放综合征及幼年特发性关节炎；重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液已开展 III 期临床试验。

集团研究院以创新和改良型新药为主，目前进度较快的是布南色林片及鲁拉西酮片，已申报生产；艾普微丸肠溶片新剂型也在临床试验当中，可以实现产品升级。黄体酮注射液也已申报，也有其他创新型项目，包括全创新和改良型，都在加速推进当中。

问：近期公司多款产品上市，研发有明显加速，内部主要有哪些变化与举措？另外，新上市的产品能为公司 2023

年业绩带来多大贡献？

答：公司自去年下半年开始重组医学、临床运营、注册等部门及执行团队，设立集团统一的临床运营管理中心，统筹各管线临床执行及重点项目的资源保障，全面提升临床与注册申报等研发效率，近期我们也看到了注射用艾普拉唑钠新适应症、托珠单抗注射液新适应症、曲普瑞林微球（1个月）等多款管线重点产品获批上市，其它各大研发管线产品均报批且在持续推进中。

从业绩贡献上讲，新品及新适应症的获批均能有效提升产品及公司领域的市场竞争力，在未来的几年中提供重要的业绩增量贡献，公司已制订上述产品的详细的市场推广和营销方案，助力保障公司主营业务收入的稳定与增长。

问：公司一季度中药板块表现亮眼，请问未来公司对中药板块的发展有何规划？

答：目前中药板块两款拳头产品为：参芪扶正注射液及抗病毒颗粒。

参芪扶正注射液有助于新冠阳康恢复、提高免疫力及肿瘤辅助治疗，得到市场的充分认可，一季度销售收入有所回升，加之基层市场的可持续性增长以及引入更多年轻的专业销售团队加速开发级别以上医院市场，预计未来销售可进一步保持增长。

抗病毒颗粒在预防新冠、流感方面发挥了重要作用，患者服用后的效果良好，故一季度销售增长加快。

长期来看，两款品种在市场上充分验证其有效性、安全性，得到医患人员的充分认可。公司会坚持进行推广工作，并以此来获得量的稳定增长。

此外，公司已在横琴成立了中药现代化科技有限公

司，布局中药领域新产品研发，坚守中药产品的传承与创新，挖掘院内制剂、经典名方等多个项目。横琴新公司重点在中药大健康进行布局，从保健品、道地药材的种植及饮片的方向，利用党参、黄芪规范种植经验，拓展中药新方向。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，分布在各重点科室，例如皮肤科的荆肤止痒、泌尿科的八正胶囊、儿科的小儿肺热等，在营销方面，公司设立专门中药团队进一步挖掘销售市场及增长。

问：公司原料药业务布局策略以及未来发展预期如何？

答：公司原料药业务主要定位于高端特色原料药，主要包括高端抗生素及宠物药原料产品。近年来，由于海外认证产品逐渐丰富，且海外市场已由非规范市场转战欧美等规范市场，市场开拓布局仍在加强。与此同时，公司不断通过技术优化，持续降低产品的生产成本，使得公司产品在市场上具有质量优势的同时仍有较好的价格优势。

公司在原料药板块还有多个高端抗生素及超级抗生素产品在研，后续的新产品也有望驱动未来业绩的稳健增长。

问：公司未来如何考虑 BD 方面的布局？

答：BD 主要在集团现有优势领域上进行布局考虑，集中在消化、肿瘤、精神等重点领域。几个关键评估因素包括：1、是否在公司优势领域；2、产品优势是否突出；3、产品专利期等。目前公司 BD 团队在国内、国际均进行了相应专业人员补充和分工，一部分重点海外，一部分重点国内，进行清晰范围划分。2023 年已有多个项目正在洽谈。

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，公司不存在透漏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