

## 丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-06

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
活动参与人员	丽珠集团——执行董事、总裁 唐阳刚； 丽珠集团——副总裁、丽珠生物总经理 刘大平； 丽珠集团——副总裁、财务负责人 司燕霞； 丽珠集团——董事会秘书 刘宁； 参会机构共 88 家，详见附件。
时间	4 月 24 日 16:30-17:30
地点	本公司会议室
形式	线上接入
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司整体情况介绍</b></p> <p>1. 一季度经营情况：2025 年一季度公司实现销售收入 31.81 亿，同比小幅下滑 1.92%，归母净利润 6.37 亿，同比增长 4.75%，扣非后归母净利润 6.19 亿，同比增长 4.82%，保持利润持续增长趋势。从板块细分来看，制剂和中药核心板块产品销售企稳，在销核心产品均实现了不同幅度的增长，总体收入小幅下滑主要是因为原料药板块受头孢等抗生素产品终端集采影响带来的传导效应。值得一提的是，公司通过持续提质增效及强化管理水平，在保证研发投入强度的同时，整体销售和管理费用率优化，盈利能力进一步提升。</p>

2. 一季度研发项目进展：1月重组人促卵泡激素注射液上市申请获得受理，3月黄体酮注射液（II）获批上市，阿立哌唑微球目前处于获批前最后阶段，上市在即。公司研发管线已从消化道、生殖、精神神经等传统优势领域逐步向代谢、心脑血管等慢病领域延伸，微球、重组蛋白疫苗等技术平台管线得到不断充实拓展，重点在研项目正加速推进。

3. 未来三年新产品上市指引：预计后续公司每年均有数个具有潜在增量的重要产品上市，重点包括：2025年阿立哌唑微球、司美格鲁肽（降糖），2026年重组人促卵泡激素注射液、亮丙瑞林微球（3个月）、重组抗人IL-17A/F人源化单克隆抗体注射液及P-CAB产品JP-1366片。此外，后续P-CAB产品JP-1366针剂、抗血栓H001胶囊、适用于癫痫适应症的NS-041片、针对痛风适应症的小核酸药及四价流感重组蛋白疫苗等创新产品也将接棒上市。

## 二、问答环节

**问：请介绍一下公司KCNQ2/3激活剂的特点、优势及后续临床节奏预期。**

答：KCNQ2/3是公司精神神经领域重点产品NS-041片的作用靶点，与具有公开数据的同类在研产品相比，具有靶点选择性更高、亲和力更强、治疗窗更大等优势，展现出了同类最佳潜力。目前全球癫痫患者超5,000万，中国患者约1,000万，占比近1/5。药物是治疗癫痫的主要手段，但约1/3患者对现有药物不敏感，称为难治性癫痫，NS-041片未来有望成为此类难治性癫痫患者的临床用药选择。具体来说，它的特点与优势如下：

**第一，靶点选择性更优。**临床前体外实验数据表明，NS-041 对 KCNQ2/3 的选择性显著高于国际同靶点在研药物。这种精准作用于核心靶点的特性，可以为提高产品的有效性和安全性奠定基础。

**第二，疗效更突出。**体外实验结果显示，NS-041 片对 KCNQ2/3 靶点的作用较同类在研产品更强，而动物模型研究也进一步表明，NS-041 片在更低剂量下就可以实现与其他药物同等的疗效。

**第三，安全性更高。**在临床前研究中，体外实验数据显示 NS-041 片具有更宽的治疗窗，这为临床用药方案提供了更为灵活的选择空间。一期临床试验采用随机、双盲、安慰剂对照的设计方案，结果也很亮眼，单次或多次给药均展现出了良好的安全性、耐受性和药代动力学特征。值得一提的是，在实验中未出现眼部不良反应，且神经系统不良反应的发生率和程度均低于同靶点在研药物。

**临床节奏：**目前已完成一期临床，二期首例预计 7 月入组，公司将加快进展，力争产品尽早上市。

**问：请问公司全年对各个板块大致的增速指引如何？**

**答：化学制剂板块：**重点产品艾普拉唑 2025 年不受降价影响，以量换价预计今年能有所贡献，叠加近两年来上市的曲普瑞林、西曲瑞克、黄体酮注射液（II）等新品贡献增量，预计化药板块收入将恢复至小幅增长。

**中药板块：**抗病毒颗粒在 2023 年高基数后逐步回归常态化增长，不考虑流感等突发因素，预计今年有小幅增长。参芪受益于医保后缀解限带来的市场扩容，销售有望持续攀升。整体来看中药也能实现恢复性增长。

**原料药板块：**目前公司原料药板块的产品结构优化已基本完成，基本都是与全球头部的企业建立的长期稳定的战略合作关系，长期来看受周期或竞品的影响较小。

**诊断试剂及设备板块：**公司产品结构已从过去以代理为主转变为以自主研发生产为主。呼吸道感染相关的肺炎支原体等产品增长较好，化学发光及自免多重等产品有望持续增长。预计 2025 年收入较 2024 年小幅增长。

**问：请介绍一下创新管线的时间节点以及对业绩的提振作用。**

答：公司研发布局主要聚焦创新药、高壁垒复杂制剂与高临床价值产品，目前各阶段产品衔接有序：

阿立哌唑微球（一个月）预计今年能够获批上市，该产品具有多个优势亮点：首先，作为长效精神疾病治疗药物，可有效解决患者依从性问题，具有显著临床价值；其次，从化合物特性来看，阿立哌唑微球为第三代产品，疗效较一代、二代产品更佳且副作用更低；此外，公司产品获批时间目标为争取赶上本年国家医保谈判，后续若成功纳入医保有望凭借长效优势迅速占领市场。

2026-2027 年，公司将陆续推出系列重点产品：司美格鲁肽（降糖）已收到 CDE 发补，公司正准备发补资料回复，预计今年底或明年初获批；该产品在 2 型糖尿病治疗中展现出了良好的有效性和安全性，且未来在减重市场前景可观。重组人促卵泡激素注射液也已报产，预计明年获批；相较于尿源产品，该产品使用注射笔方式给药，便捷性更好，能满足患者用药需求。此外，亮

丙瑞林微球（3个月）正在开展临床试验，公司对产品市场前景乐观；P-CAB产品JP-1366片临床推进速度快，预计7-8月报产。此外，重组抗人IL-17A/F人源化单克隆抗体注射液预计今年也将报产，这些产品将丰富公司生殖、消化道及自免领域产品组合，并借助差异化优势提升竞争力，逐步扩大市场份额。

2028-2031年，抗真菌SG1001片、抗凝血H001胶囊、精神神经领域NS-041片等创新产品将相继上市，为公司业绩提供持续稳定支撑，保障长期良好发展。

未来，公司将持续加大研发和商业化投入，确保各产品尽早顺利上市并实现规模增长。

**问：请问一季度各个板块大概拆分如何？有关原料药板块潜力品种和国际化布局思路能否做一些更新？**

答：关于一季度各版块拆分：一季度同比来看，化学制剂、中药制剂及生物制品均有不同幅度的增长，原料药版块受终端头孢类产品集采带来的一定影响，收入有小幅下滑，总体各版块情况均较为健康。

关于潜力品种及国际化布局思路：潜力产品主要是以万星类系列产品为代表的高抗产品，以达巴万星为例，后续将有较大增量市场空间。同时，公司始终保持对前沿大品种的敏锐洞察和积极跟踪，提前布局增量产品市场。

作为全球原料药的主要供应商，2024年公司已有13个产品市场占有率全球领先。公司高端抗生素系列产品 and 中间体系列产品已与相关头部制剂和原料药企业建立战略合作，兽用药主打高端宠物用药，一季度重点产品均有较好的增量表现。在国际化布局方面，公司坚持全球化布局，降低单一市场依赖，提升抗风险能

力，产品覆盖东南亚、南美、中东及非洲等多个市场，部分新开发地区已取得销售进展。此外，公司已在印尼启动建设原料药工厂，开启本地化及国际化生产布局，未来有望降低成本、加快市场响应，提升欧美市场渗透，推动国际化发展。

**问：请问公司艾普拉唑后续销售如何展望以及如何看仿制药上市的竞争压力？**

答：公司艾普拉唑有两个剂型，分别是片剂和针剂。针剂专利保护期还较长，至 2036 年。目前仅片剂有仿制上市。

2024 年艾普拉唑销售承压，主要是因为针剂 2024 年初开始执行医保谈判后的新价格，直接影响了销售收入。2025 年针剂不再受医保降价影响，且艾普拉唑整体的医院覆盖率不高，在医院覆盖率及上量方面还有较大的增长空间。丽珠集团在消化领域多年深耕，艾普拉唑通过长期临床验证，在院端、品牌、医患教育上有自身优势壁垒，我们预计艾普拉唑整体在 2025 年能有一定增长。

关于仿制药的竞争压力：丽珠的艾普拉唑是原研产品，根据国家药品集中采购政策要求，仿制药若要触发国采，通过一致性评价产品数需达到规定要求。从目前仿制药的申报进度来看，我们预计今年和明年较难达到相关的国采条件，也就意味着今年和明年的国家集采风险可控。

**问：公司 P-CAB 类产品 JP-1366 已经启动 3 期临床，对于消化道产品，请问公司是如何定位 JP-1366 和艾普拉唑的？**

答：消化道是丽珠集团的优势领域，多年以来公司已在消化道领域搭建了完善的产品群。在研产品中布局 P-CAB 产品的核心战略考虑在于充分利用丽珠自身拥有的销售渠道及品牌优势，并与现有 PPI 产品有效衔接，两者在抑酸机制、适应症上形成协同，在消化道领域形成完整的产品布局和临床方案。

公司的 P-CAB 片剂已在临床三期，凭借研发体系优化后，高效的项目执行与严谨的研发管理，该项目的研发进程推进很快，预计今年可以完成三期临床并申报上市。同时公司也布局了 P-CAB 针剂，正在一期临床中，从现有一期情况来看，该产品展现了不错的优势。目前国内还没有 P-CAB 针剂产品上市。

依托这种丰富多元的消化道领域产品矩阵，能让公司在面对未来复杂多变的行业政策及激烈的市场竞争时，具备更强的应对能力和抗风险能力。

**问：请问公司后续 BD 管线策略是什么？主要看重的领域及项目类型是什么？**

答：2024 年公司 BD 引进了 6 个项目，其中 5 个为创新药。

公司 BD 依然是围绕公司战略，主要方向是聚焦消化道、精神神经、辅助生殖等优势领域，以及正在拓展强化的抗感染、心脑血管等慢病领域。考虑实现的技术路径，充分发挥微球等长效复杂制剂、抗体及蛋白药物、以及化药研发等技术平台优势，承接拥有潜力的创新产品，重点关注与现有管线契合度高或能够形成优势互补的项目，以快速融入公司的研发和生产体系，并通过协同效应提升公司整体管线的竞争力。

同时，BD 兼顾短、中、长期有梯度的布局。短期项目关注临床二三期的产品，推动快速上市，为公司带来短期收益；中长期项目则主要是布局一些临床前或临床一期的项目，着眼于相对长远的发展，为公司的持续增长提供动力。这样双向兼顾的 BD 策略，既考虑了短期效益，又为公司未来增长潜力提供了保障。

**问：请介绍一下公司各项费用率的情况。**

答：销售费用：公司不断优化产品结构，梳理相关销售费用，实现了费用精准投放，更注重投入产出，所以一季度销售费用率较上期有所下降；

管理费用：公司紧跟 AI 技术发展浪潮，运用智能化、自动化工具梳理工作流程，实现人员效率与管理费用优化，达成降本增效，所以在一季度管理费用也是下降的；

研发费用：公司研发团队紧密协作，各重点项目稳步推进，整体研发投入仍在持续。

**问：一季报中经营现金流下降的原因是什么？**

答：2024 年，公司现金流入约 29 亿元，然而在去年一季度，我们便实现了约 9 亿元现金流入，从平均值来看，去年一季度已经处于高位水平。另外去年一、二季度存在部分销售费用支付的时间差，从全年角度，时间差影响消除。

公司管理层高度重视现金流管理，公司商务部门严格落实回款工作，严控回款天数。结算方式上，充分运用票据结算，以此延长付款期。同时，公司在费用投入方面也严格把控。



	<p>上述这些举措，有力保障了公司稳健的现金流与良好的现金流入。基于此，我们对全年现金流实现净流入充满信心。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>

附件：参会机构清单

机构名称	机构名称
中信证券	平安证券
东吴证券	华夏财富
广发证券	华泰证券资管
国盛证券	华泰证券
国联证券	华安证券
汇丰证券	东方证券资管
太平洋证券	睿远基金
中金公司	前海承势资管
平安基金	宁聚资管
工银瑞信基金	量度资本投资
招商基金	开源证券
中航基金	九霄投资
中海基金	璟恒投资
天弘基金	鲸域资管
泰康资管	嘉谟资本
太平资管	惠正私募基金
兴证证券资管	汇鑫投资
西部利得基金	途灵资管
中信建投基金	国信证券
中信保诚基金	九泰基金
瓴仁投资	国联人寿
汇和丰投资	国海证券
中邮证券	荷荷私募
中银国际证券	豪山资管
中信证券资管	私享基金
中信期货	尚诚资管
红土创新基金	上银基金

海通国际资管	润邦资产
国投瑞银基金	青骊
国联基金	巨泰投资
国君资管	沅杨资产
中融汇信期货	东方睿石投资
正奇控股	成泉资管
浙商证券	碧云资管
肇万资管	天惠投资
淡水泉投资	Pinpoint
煜德投资	Millennium
银叶投资	Horizon China Master Fund
易米基金	HGNH International Asset
玄甲私募	Goldman Sachs
财通自营	FirstAM
信诚资本	Dymon Asia Capital
谢诺辰阳私募	CHINA SHANDONG HI-SPEED CAPITAL
万丰资管	Ariose Capital