

证券代码：000513、01513

证券简称：丽珠集团、丽珠医药

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东兴证券——张金洋 首席分析师 嘉实基金——齐海涛 基金经理 嘉实基金——刘杰 机构投资总监 嘉实基金——李大蔚 分析师 嘉实基金——牛歌 分析师
时间	2018年1月9日 13:30-15:00
地点	广东省珠海市金湾区创业北路38号丽珠工业园
上市公司接待人员姓名	集团副董事长、总裁——陶德胜 集团董事会秘书——杨亮 投资者关系经理——陈文霞
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节 1.问：简单介绍集团对于2018年的经营的方针及展望？ 答：2018年对丽珠而言，会是充满艰难与机遇的一年。主要原因在于参芪扶正注射液及鼠神经生长因子的增长会存在一定压力。但是我们很欣喜的看到艾普拉唑针剂已经获批生产，其他几个二线品种比如艾普拉唑肠溶片、亮丙瑞林微球仍然能够保持较好的增长。 整体而言，2018年我们争取由高速增长的几个二线品种抵御参芪及鼠神可能出现的销售压力，努力做好公司各版块、各领域的营销推广，力争实现期权的考核目标。

2.问：目前公司积极在布局生物药及微球，请问在未来几年海外投资引进品种是否会考虑小分子的化药？未来集团的发展战略如何？

答：我们的投资并购标的，未来主要还是以大分子（不仅限于单抗）及精准医疗为导向。包括精准诊断到疾病治疗的个性化治疗方案，比如抗体药物治疗等，我们也在关注细胞免疫治疗、基因编辑以及被动的免疫治疗。

未来我们将坚持以高端特色专科药为发展方向，不断丰富专科领域产品的品种及扩充新的特色专科治疗领域，不断推进单抗生物药的研发进程，加快精准医疗业务布局，提供从检测到用药的全方位个体化治疗解决方案。

3.问：请问 2018 年，公司对参芪及鼠神经的承压，举措及预期如何？

答：总体而言，我们预计参芪在收入增速上会进一步放缓。首先，公司将不断加大市场推广力度，快速向二级医院市场渗透，加之本次医保部分中药注射剂对医院级别进行了限制，将一定程度上有利于我们的品种向基层医院下沉；其次，参芪扶正注射液软袋有望在今年年底之前上市，争取也能在一定程度上促进部分医院的销量提升；再者，目前参芪扶正的收入及利润占比已经显著下降，随着未来西药品种增速及份额不断扩大，参芪的利润贡献占比预计还会有所下降。

鼠神经生长因子增速也将有所放缓。公司将密切关注该品种在各省的招标动态，及时优化招投标策略，同时探讨销售应对策略，加大市场推广力度。

4.简单介绍公司近年以及未来在营销改革的变化？

答：公司上一阶段的改革主要是“合规”的过程，所以整个医

药行业虽受“营改增”、“两票制”、医保控费及药品招标降价等医改政策的持续影响，但公司提前做了调整和布局，在经营销售方面取得了一定的成效。

公司依旧在不断的探索及优化营销策略，未来几年，公司的处方药团队将集中体现在“证据营销+服务营销”，并积极探讨合作营销。在强化合规的基础上，建立起一支专业化的营销团队，加强产品的学术推广、加大产品的有效性及安全性研究、参与推进疾病治疗的临床共识及指南，同时加强客户的服务质量、加大客户粘性。

5.问：简单介绍丽珠微球中心的研发情况。

答：丽珠的微球在研品种中，曲普瑞林微球（1个月缓释）已获批临床，还有亮丙瑞林（3个月缓释）、奥曲肽、阿立哌唑等已立项，正处于临床前研究阶段。

目前微球研发团队逐步加强，后续微球中心也还会吸收更多国际上在微球领域有丰富经验的技术研发及临床注册等专业人才。

6.问：目前单抗公司的在研品种进展如何？

答：在研品种中，注射用重组人源化抗人肿瘤坏死因子 α 单克隆抗体处于II期临床试验；注射用重组人绒促性素处于III期临床试验；重组人鼠嵌合抗CD20单克隆抗体及重组人源化抗HER2单克隆抗体注射液处于I期临床试验；重组人源化抗PD-1单克隆抗体在美国已进入I期临床，国内临床试验也已启动；重组全人抗RANKL单克隆抗体已于近日获得临床批件。

7.问：公司原料药业务板块的未来发展规划如何？

答：近年通过成立原料药事业部，对人员及资源进行了整合，

	<p>盈利能力大幅提高，主要包括以下原因：1.升级工艺，降低成本；2.优化品种结构，加大了小宗特色、高毛利品种的市场推广；3.加强特色优势产品的研发，比如小宗特色、竞争格局相对较好、环保压力相对较小的品种；4.完善销售市场布局，加强国际注册认证。</p> <p>在未来一两年，如果行业环境不出现大的不利政策或影响，我们争取原料药板块能够进一步保持稳步向好的局面。</p> <p>8.问：公司预计在未来2到3年内在研发费用及销售费用上会有怎样的变化？</p> <p>答：公司过去几年的研发费用率较为稳定，但是随着现有研发品种中陆续进入临床，尤其是部分单抗药物的临床推进，以及公司一致性评价工作的开展，未来2到3年研发费用肯定会大幅上升。</p> <p>随着公司销售模式的不断优化，销售费用率会渐趋稳定甚至少量下降。</p> <p>总体而言，预计研发费用率的上升幅度会略高于营销费用率的下降幅度。</p> <p>9.问：公司的诊断试剂版块近年的业务布局？</p> <p>答：过去几年，诊断试剂的业务主要集中在产品代理，近一两年来，试剂公司在积极尝试调整及转型，在保证现有代理品种持续稳定增长的前提下，积极开发自有品种，未来希望能在化学发光、分子诊断平台上取得突破，开发独特的产品。</p> <p>现阶段，公司通过衔接诊断试剂、基因检测及单抗平台，有机结合并发挥协同效应，初步形成“丽珠试剂+丽珠单抗+丽珠圣美+丽珠基因”的精准医疗的产业链布局。</p>
附件清单	无
日期	2018年1月9日