

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：2019-004

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	华泰证券——李运 分析师 华泰证券——沈卢庆 分析师 工银瑞信——Derrick 基金经理 UBS——Jonah 研究员 大成基金——戴军 基金经理 中欧基金——卢博森 基金经理 淡水泉——吕俏 基金经理 交银施罗德——张胤 研究员 嘉实基金——牛歌 研究员 人寿资管——张馨雅 研究员 华夏未来——王一诺 研究员 泰康资管——王晓锋 研究经理 泓澄投资——薛杨 研究员 兴全基金——隋毅 研究员
时间	2019年1月21日 10:00-12:00
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	集团总裁——唐阳刚 集团副总裁——傅道田 集团董事会秘书——杨亮 微球公司副总经理——王燕清

	投资者关系经理——陈文霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司 2019 年提出了“改革、责任、创新、发展”，请问在集团销售方面的“改革”主要体现在哪些方面？</p> <p>答：首先体现在销售管理与考核上，细化了医院及地办以下一线人员的考核，除了考核品种的销量和毛利贡献之外，还重点强化在医院覆盖率、低产医院的上量、多品种进院比率等细节指标与处罚力度。其次，不同产品也在逐步考虑划分及培育按领域实施分线销售的模式推进，之前我们已经区分了辅助生殖专科领域，现在精神领域的专科销售也在强化，未来可能还会有更多的专科领域划分出来。</p> <p>问：公司预计未来在研发费用及销售费用上会有怎样的变化？</p> <p>答：公司会始终坚持研发创新驱动，不断加大研发投入，随着现有研发品种陆续进入临床，尤其是部分单抗药物进入三期及微球品种的开始一期临床，以及一致性评价工作的开展，未来研发费用肯定会有所上升，但具体使用方面会更注重效率与效果，加速重点品种的上市进程。</p> <p>随着行业药品招标价格不断下降及销售模式及产品结构的不断优化，销售费用率应该会有有一定的下降。</p> <p>问：简单介绍集团 2019 年的经营规划？</p> <p>答：总体而言，公司经营的目标是至少努力实现集团股权激励的目标，我们会将 15%的增速分解到集团各板块、各部门，都有量化的考核——数量、质量、时间限量。</p> <p>经营情况，分研发、生产、销售几个层面：</p> <p>从研发层面来看，创新药是丽珠未来发展的重要动力，目前我们布局了以创新药为主，涵盖 me too、me better 产品的短、中、长期的研发管线，分布在六个研发平台（化药研发平台、特殊制剂（微球等）研发平台、生物药研发平台、多肽制剂研</p>

发平台、宠物药物制剂研发平台、原料药研发平台)。化药的一致性评价工作也在推进。

从生产层面看,针对现有上市品种,我们在持续不断的优化技术、工艺水平,争取降本增效,同时加强推广,扩大市场占有率。

从销售层面看,我们今年还在深化营销改革,除了营销体系、绩效考核的改革之外,我们认为原料药由非规范市场到规范市场的路径是可以供制剂销售参考的,在海外制剂销售方面,先将公司部分产品推向非规范市场,快速形成销售并建立优势。

问: 公司原料药未来几年的展望?

答: 通过过去几年原料药事业部的内部组织机构及资源整合,集团原料药板块已经完成了两大转型: 一是产品的转型,由大宗原料药转型为高端特色原料药; 二是市场的转型,由非规范市场转型为欧美等规范市场。目前丽珠的部分高附加值及独家原料药品种已经成为国内、国际大型药厂的稳定供应商。

目前原料药事业部也成立了开发团队,负责菌种筛选、新品研发、客户定制药品研发等。多个重点产品菌种及发酵工艺优化工作取得了阶段性进展,近几年将不断有新的产品面市。

随着国际注册认证的不断推进、国际市场的不断开拓,预计未来一两年公司原料药板块依旧能够保持较好的增长。

问: 简单介绍未来两三年公司可能上市的新品种?

答: 以下几个品种都有望在未来几年内上市:

1. 注射用重组人绒促性素 III期临床试验已完成;
2. 重组人源化抗PD-1单克隆抗体国内正在进行I期临床;
3. 化药当中,有几个仿制药目前已报产,一致性评价中也有已进入临床的品种,都会在近两年上市。

问：公司的投资并购主要方向是什么？

答：投资并购的整体方向应符合公司特色专科药物和精准医疗的长期发展战略，可以吸纳好的企业或是好的品种；

首先，是以特色专科领域为主，不断丰富现有专科领域的产品线，也可以扩充新的领域；其次，吸纳新的高端技术平台；然后就是生物药与精准医疗方面的投资合作。

问：目前国内已上市的单抗品种愈来愈多，公司计划如何加快临床研究？

答：首先是“三量”的考核，单抗公司今年的考核分解到了要拿多少个临床批件、要有几个品种进入几期临床。所以考核都是可以量化的。目前正在重新梳理及评估单抗的在研项目，集中精力推进重点的、有一定市场竞争力的核心品种。同时也成立了临床运营团队及分布在几大城市的临床中心，并积极与营销团队配合，推进临床工作的落地。

问：单抗公司目前的研发进展？

答：注射用重组人绒促性素 III期临床试验已完成；注射用重组人源化抗人肿瘤坏死因子 α 单克隆抗体 II 期临床试验完成，目前正在讨论 III 期临床方案；重组人源化抗 HER2 单克隆抗体注射液 I 期临床试验顺利完成，正准备 II 期、III 期临床；重组人源化抗 PD-1 单克隆抗体国内正在进行 I 期临床，单药及联合用药的适应症都已经明确；重组人鼠嵌合抗 CD20 单克隆抗体处于 I 期临床试验；重组全人抗 RANKL 单克隆抗体处于 I 期临床试验；重组抗 IL-6R 人源化单克隆抗体正在准备临床。

问：请问公司认为单抗产品中比较有特色的品种是哪些？

答：重组人源化抗 HER2 单克隆抗体，这个品种是创新药。因

	<p>为是抗 HER2 结构域 II 抗体, 避开了 Herceptin 类似药的国内激烈竞争, 同时, 也有与 Herceptin 联用的市场机会。</p> <p>其次是重组抗 IL-6 人源化单克隆抗体, 该品种是生物类似物, 适用于类风湿性关节炎及细胞因子风暴;</p> <p>另外是我们已经在中、美双临床同时进行的重组人源化抗 PD-1 单克隆抗体, 单药、联合用药的方案都在推进;</p> <p>还有治疗银屑病、银屑病关节炎和强直性脊柱炎的 IL-17A/F 单抗, 以上都是具有特色的品种。</p> <p>问: 简单介绍微球产品的研发进展?</p> <p>答: 醋酸曲普瑞林微球(一个月)项目已获临床批件, 临床方案已经确认, 目前正在准备临床工作; 注射用醋酸亮丙瑞林(三个月)已申报临床; 后续已经立项的品种还包括戈舍瑞林植入剂、阿立哌唑微球等。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 1 月 21 日