

## 丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-04

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——杨亮 副总裁、董事会秘书 工银瑞信——刘倩 医药研究员 工银瑞信——王云鹏 医药研究员 建信基金——郑丁源 研究员 博时基金——郭燕 研究员 东吴证券——张坤 分析师 东吴证券——郑川川 分析师
时间	2024年6月6日 9:00-10:30
地点	本公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	<p><b>问：请简要介绍公司 2024 年第一季度业绩情况。</b></p> <p>答：2024 年一季度实现营业收入 32.43 亿元，同比下降 4.99%；归母净利润 6.08 亿元，同比增长 4.45%；扣非归母净利润 5.90 亿元，同比增长 3.57%。</p> <p>具体细分到各业务板块来看，化学制剂 15.86 亿元，同比下降 2.31%；原料药和中间体产品 9.55 亿元，同比下降 3.89%；中药制剂产品实现收入人民币 3.89 亿元，同比下降 29.61%；诊断试剂及设备 2.36 亿元，同比增长 60.26%。</p> <p>可以看到，一季度促性激素、精神、诊断试剂增长较好；处方药中消化道、抗感染领域产品受集采降价影响、以及中药板块去年同期新冠放开基数较高，收入有所下</p>

降。

**问：2024 年一季度净利率明显提升的原因是？**

答：2024 年第一季度公司净利润率实现 22.08%，与 23 年各季度相比有所增加，主要是得益于两个方面的因素：首先，公司在市场策略上进行了优化和调整，降低市场投入的同时提高销售效率，整体销售费用率有所下降；其次，公司在本期疫苗相关的研发支出、摊销及存货减值等方面也有所减少。

公司将继续优化市场策略，提高销售效率，推动公司业务持续创新发展。

**问：一季度，公司原料药业务量价表现如何？全年如何展望？**

答：2024 年第一季度，公司原料药板块整体销售收入下降 3.9%，但利润端仍有增长。其中，高端抗生素原料药例如达托霉素、万古霉素、替考拉宁等产品销量增长明显；宠物原料药中莫昔克丁销售下降，原因是个别主要客户去年已从中间商采购本年上半年的需求，目前还在消化库存，预计将很快恢复订单。此外，原料药事业部通过持续地提高技术经济指标，降低成本取得进一步成效，苯丙氨酸、头孢曲松成本下降非常明显，贡献了利润增量。

未来，公司还将积极采取各种措施保障长期发展，进一步提升行业竞争力。一是积极开发、引进新产品，筛选有盈利价值的产品引进、补充生产线，使生产线得以最大化利用，同时引进发酵或合成类新品种进行研发；二是通过技术提升现有产能，进一步提升效率，降低制造成本，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；三是加强国际注册认证，持续加大海外市场布局，目前高端宠物药氟雷拉纳和阿氟拉纳、抗生素产品盐

酸达巴万星已完成工业化验证批生产，正在美国进行注册申报工作；五是在销售端抢占更大市场，加大优势产品的市场开发力度，深入挖掘特色原料药及新产品的市场机会，积极打造产品梯队。

**问：公司 2024 年一季度中药板块存在波动，请问各产品表现情况如何，后续针对该领域有哪些布局？**

答：公司参芪扶正注射液在 2023 年实现了很好的增长。单看 2023 年一季度，参芪在新冠阳康患者中使用量较大，所以同比来看，今年一季度销售有所下降。同时，去年底的新版医保目录解除了参芪扶正注射液的癌种限制，为该产品打开了更广阔的市场空间，后续公司将重点加强参芪扶正注射液在肿瘤领域的布局，其医疗机构覆盖率及销售规模有望继续扩大。

此外，中药板块另一重点产品抗病毒颗粒在预防新冠、流感方面发挥了重要作用，2023 年整体销售增长加快。2024 年一季度同比有所下降，也是因为去年同期新冠期间销售很好。2024 年公司还将继续深化抗病毒颗粒的销售布局，精耕零售、线上市场，强化品牌推广力度。

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，比如穿心莲内酯胶囊、前列安栓、八正胶囊、小儿肺热咳喘颗粒等，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，在研产品中，有四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：诊断试剂板块一季度 60%增长的主要原因？**

答：2023 年下半年以来，因为全国呼吸道疾病的持续高发病率，医疗机构对肺炎支原体、衣原体的检测需求持续增大，此种情况延续至 2024 年 1 季度，故今年 1 季度丽珠试剂公司的肺炎支原体、流感等病原检测产品销售大幅增长，整体业绩较 2023 年 1 季度增长较多。

**问：简单介绍公司的分红方案及回购情况。**

答：公司 2023 年度利润分配预案为：以实施 2023 年度利润分配方案所确定的股权登记日的总股本为基数（不含本公司已回购但未注销的股份数量），向本公司全体股东每 10 股派发现金股利人民币 13.50 元（含税），共计派发现金股利约 12.51 亿元。本次不送红股，不进行资本公积转增股本。

公司 2023 年累计回购约 3.46 亿元。若考虑回购注销使用资金，本年度的分红比例维持在 80%以上。

此外，公司于 2023 年 10 月又推出了新一期的 A 股及 H 股回购计划，其中拟使用 4-6 亿元进行 A 股股份回购，相关回购股份均予以注销，进一步减少注册资本。截至 2024 年 4 月底，已使用近 0.73 亿元回购 215.26 万股 A 股、近 0.68 亿元回购 277.88 万股 H 股，后续公司如有进一步回购，将及时发布进展公告。

**问：公司曲普瑞林微球已于去年获批上市，请问公司对曲普瑞林微球的销售情况如何预期？**

答：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，并于去年底通过国家医保谈判被纳入医保，临床效用和经济性得到肯定，有利于促进该产品的市场推广。

同时，公司不断推进该品种新适应症研发，目前其子宫内膜异位症完成□期临床试验且上市许可已获得受理，

中枢性早熟适应症也已启动临床研究。

根据 IQVIA 抽样统计估测数据，2023 年曲普瑞林长效制剂国内销售总额约为人民币十余亿元，由两家外企垄断。目前公司正在积极开拓医院等终端渠道，凭借在瑞林类药物销售的多年深耕，预计有望较快替代进口产品的一部分市场份额。

**问：公司 2023 年获批新品今年收入增量预期？**

答：2023 年，公司创新研发成果不断加速兑现，其中注射用醋酸曲普瑞林微球（1 个月缓释）、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）获批上市并通过谈判进入医保，同时托珠单抗注射液、布南色林片以及富马酸喹硫平缓释片获批上市。

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 1-2 年中提供重要的业绩增量，初步预计曲普瑞林微球、托珠单抗能合计贡献较好的业绩增量。

**问：公司重点在研产品进度，以及市场空间展望？**

答：公司重点在研产品之一注射用阿立哌唑微球（1 个月缓释）已申报生产；市场空间方面，阿立哌唑在国内外都属于大品种，全球销售峰值曾超过 80 亿美元。鉴于能仿制微晶厂家不多，竞争格局相对温和，公司改良型产品具有较大市场机会。

同时，公司司美格鲁肽注射液减重适应症已获批开展临床试验，II 型糖尿病适应症的 III 期临床试验完成入组。尽管作为仿制药，司美格鲁肽存在众多竞争者，但公司研发进展较快，拥有明显的时间进度优势。国内糖尿病患者市场需求庞大，随着减重适应症的后续开发，司美格鲁肽的市场需求将进一步拓宽。因此，我们对司美格鲁肽的品

种的市场前景充满信心，期待其为公司带来可观的业绩贡献。

目前公司 IL-17A/F 银屑病适应症正在开展与司库奇尤头对头比对的 III 期临床，是国内首个将 IL-17A 上市药物作为阳性对照的 III 期临床试验。公司重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液是国内首个国产创新 IL-17A/F 双靶点药物，国内目前暂无 IL-17A/F 双靶点药物获批上市，已上市及进入临床阶段的同类药物均为 IL-17A 单靶点。市场空间方面，IL-17A 单靶点药物在国内的销售规模已超过 20 亿元，全球规模更是超过 70 亿美金，且增长速度保持较快。因此，我们对该产品的市场销售预期也非常期待。

**问：公司受医药行业整治影响如何？目前来看是否有所恢复？**

答：医药行业整治，短期内对医院市场相关药品的研发临床推进及市场推广工作产生了一定影响，主要在 2023 年三季度，行业内相关学术会议的开展频次减少、部分招标有所放缓，短期内对公司处方药销售也确实有所影响，不过从去年四季度开始，对公司处方药影响已经有所减轻。

医药行业整治逐步常态化，我们也在积极适应新的形势。公司将坚决贯彻落实医药卫生体制的政策要求，以合规为经营底线。公司未来将在营销合规方面投入更多精力，强化管理，加强自营销模式，优化内部组织架构，推动公司可持续、高质量发展。

从中长期来看，我们认为医药行业整治对医药行业的健康发展是非常有益的。未来的药物市场竞争将更多地依赖于创新能力与速度，以临床价值为导向进行研发布局与产品立项选择，努力开发出更多具有临床优势的产品，真

	<p>正优秀、疗效确切的产品将获得更大的竞争优势。</p> <p><b>问：消化道领域下降的原因有哪些？艾普拉唑针剂谈判结束，降价 11%，降价幅度温和，新适应症进入医保，如何展望 2024 年艾普拉唑的销售？</b></p> <p>答：在行业背景下，消化道产品竞争较为充分，处方有一定压力。对于 PPI 类产品，医院端对集采品种使用的优先度相对较高，所以对艾普拉唑片剂影响相对大一些。</p> <p>此次医保谈判后，艾普拉唑针剂价格进一步下调，有一定影响，但是该品种本次也新增“预防重症患者应激性溃疡出血”报销范围，疗效和经济性再受肯定，预计未来将对公司的经营业绩产生积极影响。</p> <p>总体而言，目前艾普拉唑针剂、片剂在级别医院的覆盖率还较低，我们预计艾普拉唑针剂及片剂仍有很大的覆盖与提升空间。</p> <p><b>问：公司亮丙瑞林微球是否受到广东集采影响？公司预计 2024 年促性激素的销售情况如何？</b></p> <p>答：亮丙瑞林微球虽然受广东集采影响价格有所下降，但降价的同时也拓展了很多空白市场，因此在销量方面实现了较快的增长。我们预计 2024 年销量端仍能有一定增长。</p> <p>另一方面，促卵泡素、尿促性素和绒促性素受 2023 年初新冠影响，不少生殖中心在 2023 年的一、二月未能正常开诊，叠加三季度医药行业整治，在销售上受到了一定的影响。所以在一季报中，整体促性激素领域同比增长较好。公司预计 2024 年促性激素领域产品营收将有望实现恢复性增长。</p> <p>此外，促性激素领域中，公司一两年前新获批上市的西曲瑞克、重组 HCG 也成为该领域盈利的新增长点。</p>
<p>关于本次活动是否涉</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</p>

及应披露重大信息的说明	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