

## 丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-06

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 丽珠集团——陈文霞 投资者关系总监 参会机构投资者共计 19 人，详见附件
时间	7 月 4 日 10:30-11:30
地点	本公司会议室
形式	现场会议
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。近期是否还受医药行业整治的影响？</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 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，收入有所下降。</p> <p>        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，尤其体现在 2023 年三季度，行业内相关学术会议的开展频次减少、</p>

部分招标有所放缓。从去年四季度开始，对公司处方药影响已经有所减轻，但是整体来看，也并没有完全恢复到此前的水平。院端处方、新品入院还是有一定影响。由于 2023 年各季度差异比较大，去年一二季度基数高，三四季度基数较低，预计今年下半年开始增速上会有所弥补。

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，真正优秀、疗效确切的产品将获得更大的竞争优势。

**问：简单介绍公司重点在研产品司美格鲁肽、IL-17A/F 进度及市场情况。**

答：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。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。该产品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-17 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有二三十亿元人民币，全球规模更是超过 70 亿美金，且增长速度较快。因此，我

们对该产品的市场销售预期也非常期待。

**问：阿立哌唑微球目前研发进展如何？我们看到去年报产了，请问当时临床方案是如何设计的呢？与原研的阿立哌唑微晶相比竞争优势是什么呢？**

答：注射用阿立哌唑微球（1 个月缓释）适应症为精神分裂症，成人双相障碍 I 型。已申报生产，目前已完成生产现场核查，预计 2025 年上半年获批。

注射用阿立哌唑微球是 2.2 类新药，由中检院复核检验并给意见。作为改良型新药，该品种完成了 I 期多次给药临床试验及临床试验数据分析，Pre-NDA 与 CDE 沟通同意报产。

大冢制药的长效微晶制剂已于去年在国内获批上市，长效制剂对于提高患者依从性，维持长期治疗，降低由于中断给药引起的复发率，效果明显，长效治疗方案是精分治疗的趋势。整体而言，国内长效精神药物很少，反观国外的长效产品销售规模越来越大，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。

**问：公司在促性激素领域的布局情况是怎样的？**

答：促性激素产品是公司的优势板块，目前已有丰富的产品管线，包括亮丙瑞林微球、曲普瑞林微球、尿促卵泡素、尿促性素、绒促性素、醋酸西曲瑞克等。在研管线方面，公司不断深化领域布局，目前曲普瑞林微球（子宫内膜异位症）及黄体酮注射液已报产，重组人促卵泡素处于 III 期临床阶段。

此外，公司促性激素产品也在积极拓展国际化进程。首先，公司研发的注射用醋酸西曲瑞克今年已通过美国

FDA 审核，批准在美国上市销售；其次，绒促性素、尿促性素等制剂产品在海外发展中国家已有一定的市场份额，同时，促性激素产品目前与欧美及亚洲地区的辅助生殖头部企业探讨国际合作，有望进一步提升产品在国际市场的占有率，成为该领域的新增长点。

2023 年，公司促性激素产品实现收入 27.67 亿元，同比增长 6.80%。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继续实现稳健增长。

**问：公司 2023 年中药增长很快，2024 年一季度中药存在波动，能否简单解读一下？**

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：艾普拉唑针剂谈判降价 11%，降价幅度温和，新适应症进入医保，请问公司如何展望 2024 年艾普拉唑的销售？**

答：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，我们预计仍有很大的覆盖与提升空间。

另外，艾普拉唑针剂去年底医保谈判，虽然价格略有下降，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。

**问：能否介绍一下公司今年在做的营销改革以及销售费用率趋势？**

答：首先，公司在产品结构和研发方向已开始全面加速转型，普通仿制和集采风险高的品种将减少立项及压缩研发投入，更加聚焦创新药、专利药加速布局与加大研发投入，尤其加快引进更多具有较长专利保护期的创新药产品与项目。

所以，从配合产品端的定位和全面转型的角度，未来销售策略也将聚焦在构建和提升专业化学术推广能力，目前我们也正在建立直营销售队伍。希望未来能够逐年加大直营销售的占比。相较于现有 CSO 模式，直营销售模式在销售管理上更加精细化，从而有望使得销售费用率进一步控制在合理范围内。另一方面，现有 CSO

的销售模式下，我们也在积极进行销售市场投入的梳理调整和全面优化，精准投放、有效投放，减少普通仿制及上市时间较久的成熟品种的费用投放。

**问：简单介绍下公司原料药的业务。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：简要介绍公司BD进展及后续BD规划？**

答：目前公司BD的战略方向主要集中在消化道、生

	<p>殖、精神神经等优势领域，同时在抗感染、心脑血管、肿瘤、代谢领域也在加强关注。公司非常注重海外 BD 项目的拓展，公司正在全球范围加大力度寻找优秀产品，不同的研发阶段药物都在关注，尤其是重点关注临床 II、III 期产品，希望在引进后尽快推动商业化进程，争取进一步丰富公司的产品管线，实现短期、中期、长期进行合理布局。</p> <p><b>问：简单介绍公司的分红方案及回购情况。</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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 6 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（已注销），后续公司如有进一步回购，将及时发布进展公告。</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，</p>	<p>无</p>

可作为附件)	
--------	--

附件：参会名单

机构	姓名	职位
华泰证券	沈卢庆	分析师
华泰证券	双家鹏	分析师
华泰证券	柯小凡	广州分公司机构负责人
汇添富基金	向秋静	研究员
广发基金	陈少平	基金经理
嘉实基金	邓云龙	基金经理
摩根基金	王奕放	研究员
富国基金	刘锡源	研究员
中庚基金	李妞妞	研究员
华宝基金	黄炎	研究员
润晖投资	曹阳	基金经理
玄甲投资	董丛丛	研究员
海之源投资	卢淑珍	研究员
博时基金	蔡滨	投资总监
博时基金	李喆	基金经理
博时基金	林博鸿	基金经理
博时基金	陈西铭	基金经理
甬兴证券	彭波	首席分析师
圆合资本	陈家华	投资经理