

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-11

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：券商策略会
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 参会投资机构共计 15 家，详见附件
时间	9 月 24 日 10:00-11:00
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>一. 公司介绍 2024 年半年度经营情况。</p> <p>2024 年上半年公司实现营业收入 62.82 亿元，同比下降 6.09%；归母净利润 11.71 亿元，同比增长 3.21%；扣非归母净利润 11.55 亿元，同比增长 5.65%。具体细分到各业务板块来看：</p> <p>化学制剂板块实现收入 32.24 亿元，同比下降 7.37%，其中：消化道产品收入 13.01 亿元，同比下降 19.96%，主要是受到行业整治持续、以及集采等影响；促性激素产品收入 15.49 亿元，同比增长 12.51%；精神产品收入 2.97 亿元，同比增长 6.68%。</p> <p>原料药及中间体板块实现收入 17.61 亿元，虽收入同比略下降了 1.16%，但利润端仍有增长；中药制剂板块实现收入 7.45 亿元，同比下降 21.89%，主要是去年同期流感和新冠高基数影响，抗病毒颗粒受影响比较大；诊断试剂及设备板块实现收入 3.94 亿元，同比增长</p>

32.33%，主要是呼吸道产品、重大传染病产品销售增长加速。

二. 问答环节

问：24年上半年消化道产品艾普拉唑针剂和片剂的收入占比？以及下半年消化道产品的收入增速预期？

答：2024年上半年，艾普拉唑片剂销售规模略大于针剂，主要原因是艾普拉唑针剂今年初开始执行谈判后的新价格，降幅约11%，所以一定程度影响了其整体销售收入。

增速预期方面：目前艾普拉唑针剂、片剂在级别医院的覆盖率还较低，公司将充分发挥艾普拉唑针剂和片剂的临床应用优势，在覆盖医院上量和新开发医院方面积极加强考核，叠加新适应症会带来一定市场增量，由于去年下半年受行业整治影响基数较低，预计从今年第三季度开始销售端同比数据有望逐步追回。

问：24H1 促性激素产品同比增长 12.51%，精神产品同比增长 6.68%，请问下半年促性激素产品和精神产品的收入增速预期？

答：今年上半年促性激素双位数增长。该领域中亮丙瑞林微球占比大，其销售收入同比稳定增长，拉动了整体促性激素领域增长。该领域其他产品在2023年1-2月因新冠原因销售停滞，3月开始陆续恢复，所以总体而言去年基数偏低，今年上半年同比增长明显。全年来看，预计整体仍有稳定的增长。

精神领域，上半年的销售收入的来源主要是马来酸氟伏沙明片以及盐酸哌罗匹隆片。此外，公司去年新上市的产品布南色林片等正在积极推进产品入院工作。预计今年精神类产品仍然可以持续增长，当前业务增长的

主要驱动力来源于已开发医院的销量提升以及新增开发医院的市场开拓。后续积极推进盐酸鲁拉西酮、棕榈酸帕利哌酮注射液等产品的推进，尤其阿立哌唑微球，该产品已报产，一旦上市得到有效推广，能够带动整个领域的进一步的持续放量 and 增长。

问：请问阿立哌唑微球上市时间和销售放量节奏以及峰值如何预期？

答：注射用阿立哌唑微球（1个月缓释）2023年已申报生产，2025年上半年有望获批。

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。从长效产品的市场占比来看，国内远低于海外，说明长效产品在国内市场也是很有潜力的。鉴于国内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：请问醋酸曲普瑞林微球前列腺癌适应症 24H1 的收入情况？全年的收入预期？以及新适应症的研发进展？

答：曲普瑞林微球去年5月获批上市，适应症为前列腺癌，去年底通过谈判被纳入医保。

受到行业整治影响，此前新开发医院推进受到一定影响，上半年销售规模较小。曲普瑞林微球此前由两家外企垄断，2023年国内销售总额约为十余亿元。公司将进一步加强入院，凭借在瑞林类销售的多年深耕，争取尽快替代进口产品的部分市场份额。

其余适应症方面：子宫内膜异位症已报产，中枢性性早熟适应症已启动临床。这两个适应症市场空间大，获批后有望进一步放量。

问：请问如何看 GLP-1 国内市场的竞争格局？我们进展如何？有哪些竞争优势，以及应对竞争的策略？

答：随着入局企业持续增加，GLP-1 赛道的市场竞争也越来越激烈，但整体而言，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，相关药物的研发正朝着长效、多靶点、口服的方向发展。公司司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症已报产，减重适应症已启动 III 期临床。公司研发进展较快，拥有明显的时间进度优势。同时，公司有研发生产过阿卡波糖等复杂原料，基于长期积累的发酵原料药技术优势，目前公司在司美格鲁肽原料药及制剂方面均已具备稳定的生产工艺水平及能力，将继续加快推进后续研发进展。

问：请问我们的 IL-17A/F 人源化单抗上市时间和销售放量节奏以及峰值如何预期？近期两款国产 IL-17A 单抗先后获批上市，请问如何看国内自免领域的市场竞争格局？

答：目前公司重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液银屑病适应症 III 期临床已完成入组，为国内首个启动与司库奇尤头对头临床研究的 IL-17 药物，与北京鑫康合生物共同申报的强直性脊柱炎适应症也已于 2024 年 7 月完成 III 期临床入组。我们的 II 期临床结果显示，本品整体安全性良好，在临床效果上具有起效快，疗效优秀，疗效维持时间长等特点，整体表现比较积极，后续的临床数据也值得期待。

目前，国内 IL-17 靶点药物虽多，而我们这个产品是国产首个创新 IL-17A/F 双靶点药物，这为公司产品提供了差异化的竞争优势。同样靶点 IL-17A/F 的优时比产

品已在欧盟、日本等获批上市，其 III 期临床显示疗效优于 IL-17 单靶点等产品。

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。所以我们期待公司 IL-17A/F 产品能够在未来的市场竞争中占据有利地位，并实现可观的销售峰值。

问：近期，安徽省医药联合采购办公室发布《安徽省 2024 年度中成药集采征求意见稿》，请问怎么看 OTC 药品集采对中药制剂的潜在影响？如何展望中药制剂板块后续的发展方向？

答：公司已关注到 9 月初发布的《关于征求〈安徽省 2024 年度中成药集中带量采购文件（征求意见稿）〉意见的通知》。

目前，公司中药制剂板块重点产品参芪扶正注射液、抗病毒颗粒暂未进入集采目录，短期内对公司影响不大。公司这两个产品分布在不同的终端渠道，产品的特点和优势也非常鲜明。参芪扶正注射液主要销售在医院端，包括级别医院以及基层医疗机构。而抗病毒颗粒销售终端则主要是药店端，OTC 为主。面对后续集采，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，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：请问中药制剂板块、原料药及中间体产品全年的收入增速预期？

答：中药板块主要包括参芪扶正注射液、抗病毒颗粒两个产品。参芪扶正注射液经过多年的专业学术推广有良好的医生及患者口碑，终端影响力大。去年底新版医保目录解除癌种限制，今年市场推广重点加强了全肿瘤领域的布局，打开了更广阔的市场空间，今年增长动力主要来自级别医院。上半年收入实现了个位数增长，全年预计仍能维持稳定增长。从大方向来说，国家对中药持鼓励态度，参芪作为疗效确切、有差异化的中药品种，长期来看，我们非常有信心。中药板块另一品种抗病毒颗粒，2023年由于新冠放开、流感频发，销售收入达到历史峰值。今年市场需求逐步恢复正常，销售同比下滑，该品种全年预计销售同比数据仍有压力。

原料药板块方面，上半年公司原料药收入同比略微下滑，但利润端仍有增长，其中高端抗生素产品保持较好的增长势头，产品市场占有率仍居全球前列。同时，公司完成了生产线的产品丰富补充，使得生产线得到最大化利用的同时，完善在销产品管线，有效满足市场多样化的需求，保障整体经营状况将维持在良好的水平。下半年公司将进一步开发新客户和新市场，提高产品市场覆盖率，争取保证稳定的收入贡献。

问：请问公司 A+H 股的回购情况，以及在中期分红方面的考虑？

答：为维护投资者利益，增强投资者信心，基于对公司价值的高度认可以及未来发展的信心，公司稳步实施了多期的 A 股及 H 股股份的回购计划，相关回购用途均为注销注册资本。目前 A 股及 H 股的回购计划均在有效实施期内，也均在视市场情况及法规要求实施。根据公司股东大会审议通过的 A 股股份回购方案以及回购 H 股的

一般授权，2024年1月1日至2024年9月23日，公司已累计使用人民币约2.68亿元回购了A股股份共计760.50万股，累计使用港币约1.17亿元回购了H股股份共计约476.34万股。

我们的半年报已经在八月发布，暂未进行中期分红。公司历来高度重视投资者回报，过去几年已经通过推出股东回报计划、多次实施股份回购以及坚持年度持续较高分红，与广大投资者共享发展成果。过去5年，公司已成功实现每年将当年度实现的可供分配净利润的80%以上用于现金分红（含回购用于股份注销所使用回购资金），5年累计派发现金红利约62亿元。其中，2024年公司向全体股东每10股派发现金红利13.50元（含税），共计现金分红约12.51亿元。未来，公司将继续秉持积极的分红政策，并充分结合公司实际经营情况，努力保持一个积极的分红预期，进一步促进上市公司高质量发展、实现价值回归与回馈股东的要求。

三. 简要总结并展望公司未来发展。

长期以来，公司持续专注创新医药主业的稳健经营与发展布局，基于临床价值、差异化前瞻布局创新药及高壁垒复杂制剂。在经营管理上，公司不断发挥多元化业务结构以及营运管理的优势，积极应对行业与市场挑战，进一步提升经营管理与研发效率。过去十年，公司管理效率持续提升，利润端稳健增长，业绩稳定性有目共睹。在保障业绩稳定的同时，公司高度重视现金流的管理，确保充足的资金用于支持创新药的研发投入和BD创新药引进的转型加速，持续推动公司长期、高质量发展。此外，公司高度重视投资者回报，通过积极回购、现金

	<p>分红、股权激励等行动措施，统筹好公司发展与股东回报，建立持续、稳定、科学的回报规划与机制。</p> <p>未来，公司将积极响应行业政策、契合市场需求，进一步落实稳健经营理念，引领公司长期、可持续健康发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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

附件：参会名单

太平洋证券	南方基金
国联基金	农银人寿
红土创新	上海人寿
泓德基金	拾贝投资
华安基金	远策投资
华泰柏瑞	中银资管
汇安基金	中邮人寿
南土资产	