

## 丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-14

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他  |
| 活动参与人员      | 丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮<br>丽珠集团——投资者关系总监 陈文霞<br>东吴证券——分析师 张坤<br>东吴证券——研究员 张翀翯<br>富国基金——基金经理 王超<br>富国基金——研究员 杨波  |
| 时间          | 10月31日 13:00-14:00   |
| 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：简单回顾公司三季度经营情况？</b></p> <p>答：2024年前三季度营业收入略有下降；但是归母净利润同比增长4.44%，扣非归母净利润同比增长3.51%，业绩整体保持平稳。</p> <p style="padding-left: 2em;">公司降本增效，经营质量不断提升。可以看到我们的销售费用率及研发费用率有所下降，化学制剂、中药制剂等各大业务板块毛利率持续提升。</p> <p><b>问：请介绍前三季度艾普拉唑销售情况？</b></p> <p>答：近年来，公司通过覆盖率提升和低产医院上量推进艾普拉唑两个剂型的产品，采取以量补价的策略，以期在面临行业挑战时仍能保持稳定增长。报告期内收入端受到了一定影响，主要源于几个方面：首先是艾普拉唑</p> |

针剂在医保谈判中降价 11%，需要一定时间消化降价影响；二是行业整治原因导致上量难度加大；三是医院集采考核趋严，这对非集采产品的上量和覆盖造成了一定阻力。此外，竞品 P-CAB 的开发也对艾普拉唑片剂市场造成了一定冲击。为此，公司将充分发挥艾普拉唑的临床应用优势，在覆盖医院上量和新开发医院方面积极推动，同时加大新适应症推广力度。

我们正在不断丰富消化道产品的产品群。目前已布局了 P-CAB 产品，片剂产品的 I 期临床试验已完成，已向 CDE 提出了免 II 期直接进入 III 期临床试验的申请。注射剂型也在同步开发中。

**问：前几天国家发布的加强生育服务的相关规定对公司会有怎样的影响？**

答：随着大众对辅助生殖技术的认知加深，国产药品趋向经济、实惠、有效，加之辅助生殖技术进入医保，在医疗费用方面极大地减轻了患者的经济负担，必然提升不孕不育人群治疗的积极性，有望进一步激发辅助生殖产品的市场需求。

公司始终将辅助生殖视为重点发展领域之一，长期以来持续加大产品管线的研发投入，目前已构建起一套丰富的辅助生殖药物产品线，涵盖降调节、促排卵和诱发排卵三大环节。

**问：请介绍三季度中促性激素的情况？**

答：前三季度，促性激素产品实现收入 23.08 亿元，增速为 5.46%。

重点品种亮丙瑞林微球作为激素调节类药物，具有较高的技术壁垒和较好的竞争格局，且受政策影响较小。

目前亮丙瑞林微球通过了一致性评价，未来一段时间内预计可以保持差异化竞争优势。

重组绒促性素、西曲瑞克已陆续上市，公司将积极拓宽销售网络，更好地满足市场需求。公司还将不断丰富现有产品管线，注射用醋酸曲普瑞林微球继前列腺癌适应症 2023 年获批上市之后，子宫内膜异位症也于近期获批上市，中枢性早熟适应症正在进行临床研究。重组人促卵泡激素注射液已完成III期临床入组。

在国内布局生殖领域药品的企业相对较少的情况下，我们特色的、差异化领域的产品具有较好的海外开发前景，公司将努力拓展国际市场，寻求更好的长期增长。

**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，上述产品仍在正在积极推进入院工作。其中，注射用醋酸曲普瑞林微球前列腺癌适应症去年获批上市，近期子宫内膜异位症也已获批上市，期待未来能进一步提升产品的市场竞争力。

**问：精神领域目前有哪几个产品？未来一两年销售预期如何？**

答：2024 年前三季度，公司精神产品实现收入人民币 4.43 亿元，保持了稳定增长。

该领域的收入主要来自两个重点产品——马来酸氟伏沙明片、盐酸哌罗匹隆片。今年精神领域增速放缓，主要有以下两个因素，一是医院基药考核更加严格，二是氟伏沙明竞品厂家挂网销售，竞争加剧。预计板块整体全年保持稳定，由于该领域目前体量不大，所以对整体业绩相对影响较小。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。

随着后续盐酸鲁拉西酮、棕榈酸帕利哌酮注射液等产品的推进，尤其阿立哌唑微球一旦上市得到有效推广，有望带动精神板块实现快速增长。BD 也在重点关注精神神经领域的产品，争取带来更多增量。

**问：公司微球平台的研发进展如何？**

答：今年微球平台的研发优势地位进一步巩固：一是注射用醋酸亮丙瑞林微球通过一致性评价，成为全球首个按照美国 FDA 个药指南完成生物等效性研究获批的促性腺激素释放激素（GnRH）类长效缓释制剂；二是注射用醋酸曲普瑞林微球继前列腺癌适应症 2023 年获批上市之后，子宫内膜异位症也于近期获批上市，中枢性性早熟适应症正在进行临床研究；三是注射用阿立哌唑微球 2023 年已申报生产，发补顺利。

此外，在研管线中还布局了注射用醋酸亮丙瑞林微球（3 个月缓释）、注射用醋酸丙氨瑞林微球、注射用布瑞哌唑微球、醋酸戈舍瑞林缓释植入剂等产品，公司将稳步推进研发进程。

**问：请问公司几个重磅在研产品的研发进展如何？**

答：注射用阿立哌唑微球（1 个月缓释）2023 年已申报生产，发补资料也已提交，有希望在明年上半年获批；

司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症已报产，减重适应症正在进行 III 期临床；重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液的银屑病适应症、强直性脊柱炎适应症均已完成 III 期临床入组，随访推进中。

**问：公司的研发和 BD 工作的战略方向如何？**

答：公司在产品结构和研发方向已开始全面加速转型，今年以来，普通仿制和集采风险高的品种逐步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。

目前，公司 BD 的方向主要聚焦在优势领域的管线，主要包括精神神经、消化道、辅助生殖、抗感染和代谢领域。今年以来，公司引进了：纽欧申医药的神经精神类药物 KCNQ2/3 创新药、祥根生物的抗感染领域 DHODH 抑制剂创新药、以及轩竹生物的男科领域 PDE5 抑制剂创新药复达那非片。

此外，公司也非常重视在研项目的国际市场开发，也在积极开展相关工作。

**问：请分析下公司中药板块业务情况？**

答：前三季度中药制剂产品实现收入 10.41 亿元，同比下降 16.49%。收入下降的原因主要是去年初新冠、以及放开后流感频发使得去年抗病毒颗粒销售较好，今年该品种恢复正常销售，同比回落明显。

中药领域的另一重点产品参芪扶正注射液则在去年高基数的基础下，受益于医保的适应症解限，在级别医院推广增量显著，继续保持稳定增长。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

|   |   |
|---|---|
|   | <p>的中药品种，长期来看，我们非常有信心。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，未来将打造梯队化、有竞争壁垒的中药产品组合。</p> <p>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，在研产品有几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。</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，可作为附件）</p> | <p>无</p>  |