

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-03

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 checked="" 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——执行董事、总裁 唐阳刚； 丽珠集团——副总裁、丽珠生物总经理 刘大平； 丽珠集团——副总裁、财务负责人 司燕霞； 丽珠集团——董事会秘书 刘宁； 参会投资机构共计 87 家，详见附件。
时间	2025 年 3 月 28 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、公司简要介绍 2024 年主要经营情况。</p> <p>（一）经营数据</p> <p>2024 年，公司营业收入 118.12 亿，同比下降 4.97%；归母净利润 20.61 亿，同比增长 5.50%；扣非净利润 19.79 亿，同比增长 5.20%；期末货币资金 108 亿，研发方面的相关支出总额约为 10.44 亿元，约占营业总收入 8.84%。</p> <p>（二）研发进展介绍</p> <p>1. 整体情况：制剂在研产品合计 45 个，其中创新药、高壁垒复杂制剂、高临床价值产品共计 23 个，其中，注射用阿立哌唑微球、司美格鲁肽注射液降糖适应症、重组人促卵泡素等 3 个产品已报产；P-CAB 产品</p>

JP-1366 片、IL-17A/F 强直和银屑两个适应症、亮丙瑞林微球（3M）、司美格鲁肽减重适应症、曲普瑞林微球中枢性早熟适应症等近 10 个在研项目处于临床三期/BE 阶段。

2. 重点进展：消化领域：P-CAB 产品 JP-1366 片正式启动 III 期临床研究，注射用 JP-1366 已于 2025 年 2 月获批开展临床试验；生殖领域：注射用醋酸曲普瑞林微球新适应症子宫内膜异位症获批上市，中枢性早熟适应症处于 III 期临床，2025 年 3 月黄体酮注射液获批上市，2025 年初重组人促卵泡激素注射液申报上市，注射用醋酸亮丙瑞林微球（1M）通过一致性评价；精神领域：注射用阿立哌唑微球已递交报产发补材料，注射用阿立哌唑已完成 BE 试验，棕榈酸帕利哌酮注射液正在进行 BE 试验；自免领域：重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液完成 III 期临床入组；代谢领域：司美格鲁肽注射液 2 型糖尿病适应症上市许可申请获受理，减重适应症完成 III 期临床入组。

3. 战略布局：公司以“临床价值导向+差异化创新”作为研发主线，具体来看：

（1）治疗领域方面，围绕消化道、辅助生殖、精神神经等优势核心领域，持续加强创新迭代，形成具有优势的产品矩阵，为探索高临床价值的用药方案提供支撑。比如消化道领域在以艾普拉唑为代表的 PPI 基础上，全面布局不同剂型、不同适应症的 P-CAB 产品；辅助生殖领域有重组人促卵泡素申报上市、水溶性黄体酮注射液获批上市，在研还包括亮丙瑞林微球（3M）等产品，生殖领域完整布局从促排卵、黄体支持到诱发排卵的全周期产品，也实现了生物药和化学制剂的双轨布

局；精神神经领域覆盖各临床研发阶段、精神分裂到抑郁、短效和长效的不同组合。同时，公司还积极向具有广阔发展前景的抗感染以及代谢、心脑血管等慢病领域战略赛道延伸。

(2) 技术平台方面，依托具有技术优势的缓释微球、抗体药物、重组蛋白疫苗技术平台，充实管线；发挥国家级中药研发平台优势，推进 1.1 类中药创新药和独家品种研发；同时探索小核酸分子等前沿领域。

4. 公司在 BD 方面也加快步伐，2024 年引进了神经精神类 NS-041 片、代谢领域小核酸药物、四价流感重组蛋白疫苗等 6 个项目，其中 5 个为创新药，快速补充在研管线。

5. 另外，公司也进一步提高研发效率，完善更加集约、一体化的研发管理体系，加强研发立项、再评估，加强研发资源投入的针对性。

(三) 海外业务拓展方面

公司在马来西亚设立分支机构，在巴西、印度、西班牙、越南、土耳其五国设立海外办事处，建立本土化团队，深化全球商业化布局。原料药和中间体业务在全球市场脱颖而出，与众多知名药企建立了长期稳定的合作关系，多个产品市占率全球领先。

(四) 股东回报方面

1. 2024 年，公司使用 8.3 亿元进行股份回购（均用于注销并减少公司注册资本）。分红方案为每 10 股派发现金股利 11 元。现金分红及股份回购总金额占本年度公司归属于股东净利润的比例约为 88%。

2. 社会责任方面：连续两年获得 MSCI ESG AAA 评级，连续两年入选标普全球《可持续发展年鉴》。

二. 问答环节

问：请问公司未来创新药领域布局思路是否会有调整，未来在消化道、慢病等领域布局思路是什么？

答：公司研发战略主要围绕消化道、辅助生殖、精神神经等优势领域，同时关注未被满足的临床需求，进一步加大对慢病等领域的投入，坚持“临床价值导向+差异化创新”的思路布局管线。

首先，在领域的协同性上，围绕消化道、辅助生殖、精神神经等优势核心领域，持续加强创新迭代。比如消化道领域，丽珠拥有丽珠得乐、艾普拉唑等代表产品，现已全面布局不同剂型、不同适应症的 P-CAB 产品，目前 P-CAB 产品片剂预计下半年报产，针剂正处于 I 期临床，公司将加速推进相关产品进展，以充实公司在该领域的产品管线；其次，公司在辅助生殖领域完整覆盖从促排卵、黄体支持到诱发排卵的全周期产品，涵盖生物药和化学制剂；公司精神神经领域项目已覆盖各临床研发阶段，产品包括短效和长效的不同组合。

第二，充分利用公司传统优势研发平台的协同性：首先，公司缓释微球平台陆续有亮丙瑞林微球、曲普瑞林微球、以及未来的阿立哌唑微球产品研发上市，已建立了较高的技术门槛，公司将探索微球技术，并与公司具有创新药专利的分子有效结合，进一步扩大公司领先优势；其次，公司将借助抗体药物、重组蛋白疫苗技术平台优势布局重组蛋白疫苗等新产品；第三，发挥公司

中药研发平台优势，加快研发进度，推进中药创新药和经典名方等品种研发，做好中药传承创新。此外，公司正组织搭建小核酸平台，现有痛风药物在研。

第三，在慢病领域方面，随着人口老龄化加剧以及生活方式的改变，慢性疾病人群持续增长，慢病市场也有着巨大的发展潜力，丽珠布局了代谢、自免、心脑血管多个慢病细分领域，构建了丰富的产品管线：

代谢领域：司美格鲁肽覆盖了降糖、减重两大适应症，该产品在国内研发进展位居前列；同时公司还布局了治疗痛风的小核酸药物；

自免产品：公司正加快推进重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液的研发进度；

心脑血管：公司已布局的 H001 胶囊未来有望用于预防房颤患者血栓形成，从而降低脑卒中等并发症的发生风险。

问：公司 2024 年 BD 引进了多款产品。请介绍公司目前在研管线中重点产品及进展预期。

答：公司创新研发布局聚焦于创新药、高壁垒复杂制剂、高临床价值产品，目前公司 45 个在研项目中，此类产品共达到 23 个，占比过半，其中：创新药产品 11 个，高壁垒复杂制剂 5 个，高临床价值产品 7 个；按产品不同适应症项目所处阶段划分来看，临床 I 期项目 7 个，临床 II 期项目 2 个，临床 III 期/BE 阶段近 10 个，另有 3 个项目已在申报上市。预计本年内，此类重点产品中精神神经、代谢领域将有阿立哌唑微球、司美格鲁肽 2 款产品上市，2026-2027 年重组人促卵泡

激素注射液、亮丙瑞林微球（3M）、JP-1366 片、IL-17A/F 等近十款新产品也会上市。

公司目前重点治疗领域的核心在研品种包括：

注射用阿立哌唑微球（精神分裂症），已进入上市审评阶段，本年内获批后有望填补国产长效剂型市场空白，2023 年长效阿立哌唑全球销售规模超 20 亿美金；

重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体，含银屑病及强直性脊柱炎两大自免适应症，已完成 III 期临床入组，预计 2025 年年内报产，有望成为国产首个 IL-17 双靶点药物。2024 年单靶点药物市场持续增长，司库奇尤单抗及依奇珠单抗全球年销售收入合计有 90 多亿美元，国内销售收入也有二十多亿元；

司美格鲁肽注射液，2 型糖尿病已申报上市，减重适应症预计 2025 年完成 III 期临床并申报上市，司美格鲁肽 2024 年全球销售金额超过 290 亿美元；

此外，公司消化道领域 P-CAB 接棒产品 JP-1366 片剂及注射剂产品，预计将分别于 2027、2029 年上市，2024 年国内 P-CAB 产品销售规模合计达 10 亿元，同比增长超过 50%。

后续我们也会全力加快核心产品的研发进展，争取能够实现快速上市。

问：请介绍公司整体 BD 思路及 2025 年 BD 方向预期。

答：公司 BD 主要方向就是围绕研发战略，如之前介绍的核心领域、技术平台以及拥有潜力的创新产品，重点关注与现有管线契合度高或能够形成优势互补的项

目，同时兼顾短、中、长期有梯度的布局，为公司的长远发展提供有力支持。

2024年公司BD引进了6个项目，其中5个为创新药，进一步提升了公司在研管线产品价值。公司资金储备充足，2025年公司BD仍将围绕重点管线，关注临床到近商业化阶段的全周期项目，坚持“自研+BD引进”的双战略，以快速完善研发管线、提升在研管线价值为重要导向继续开展工作。

问：我们看到公司海外销售持续增长，请问海外市场拓展情况与未来展望。

答：公司从原料药、制剂两个方面，全方位推进国际化战略。

在原料药和中间体板块，公司产品特别是高端抗生素、高端宠物用药及部分中间体在全球已形成了独特竞争优势，13个产品市场占有率全球领先。目前国际化的整体思路是：新产品聚焦欧美规范市场；在售产品将进一步扩大市场布局，积极开拓亚洲、南美、中东及非洲等目标市场，扩散到全球。

在制剂板块，首先加速公司产品在东南亚、南亚、拉美、非洲等需求大、潜力大的新兴市场的注册，陆续启动GMP检查等工作；其次，结合不同市场对本土化生产的鼓励政策措施，进行本土化生产战略布局，目前公司已在印尼启动原料药工厂建设；第三，在符合国家政策要求前提下，进行优势技术对外授权；最后，与海外公司建立资本合作，利用双方资源优势互补，加快推动公司的海外布局。

问:请介绍公司 IL-17 A/F 人源化单抗项目进展、预期 NDA 时间及 license out 潜力和预期。

答: 银屑病适应症于 2024 年完成 III 期临床入组, 目前给药及随访中。这是国产首个双靶点的 IL-17 药物, 也是目前国内唯一一个与司库奇尤做头对头临床研究的银屑病领域生物制剂。项目预计 2025 年三季度达到临床终点, 并于今年年内申报上市。此外, 与鑫康合合作开发的强直性脊柱炎适应症也已经完成 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、皮损完全消除率更高、疗效维持时间长等特点, 整体表现比较积极。此外, 同样靶向 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。市场格局方面, 银屑病和强直性脊柱炎患者的治疗需求强烈, 对于有效治疗方案的需求度高。正如之前提到, 仅礼来和诺华的两个单靶点产品, 2024 年全球年销售收入有 90 多亿美元, 国内销售收入二十多亿元, 市场潜力大。

目前公司拥有银屑病适应症的国内权益, 海外权益在沟通洽谈中。

问: 请介绍 KCNQ2/3 激活剂 NS-041 的临床推进情况及数据读出预期

答: NS-041 片目前全球还没有同靶点药物上市, 丽珠为国内首家且进展领先的。癫痫适应症已完成 I 期

临床试验，I 期临床开展了健康人的单次给药爬坡、多次给药爬坡和食物影响研究，给药后安全性良好，结果展示出良好的药代动力学特征。同时，抑郁症适应症处于临床前研究阶段。目前中国癫痫总患病率约千分之 4-千分之 7，抑郁终生患病率将近 7%，2024 年中国癫痫药物市场规模有 50 多亿元，抗抑郁药物市场规模 70 多亿元，市场可观。公司正为项目 II 期临床推进做积极筹备，后续将加快临床进度，争取早日上市。

问：请介绍公司司美格鲁肽项目减重适应症进展及如何看待国内减重竞争格局和市场机会。

答：丽珠司美格鲁肽共有两个适应症在研，其中，2 型糖尿病适应症处于上市审评中，预计本年底或明年初获批上市；减重适应症的 III 期临床试验已完成入组，试验采用与原研产品头对头设计，预计 2025 年底提交上市申请。

减重适应症确实存在市场竞争，但全球市场需求大，公司对产品的前景信心充足：首先，司美格鲁肽的安全性及有效性已经过全球众多患者的充分验证，市场表现认可度高；第二，丽珠在原料药方面具有极强的技术优势，进而形成较强的成本优势，并将在后续竞争中为公司构筑价格优势；第三，除国内市场外，公司正为该产品积极布局国际市场，通过与当地药企合作，加快全球市场注册工作。

问：请介绍公司 2025 年业绩目标以及各项费用率的指引。

答：在外部整体销售政策环境稳定的情况下，2025年大品种注射用艾普拉唑钠没有医保降价影响，同时过去一两年上市的新品如曲普瑞林两个适应症、黄体酮注射液等将贡献一定增量。

从利润端角度，单抗公司减亏，以及公司完善了各项管理体制，提质增效，都将对2025年的利润有积极影响。

从各项费用来看：研发费用方面，现有在研项目中临床中后期研发项目逐步增加，此外公司非常重视BD，随着产品的引入，整体研发投入仍将持续。销售费用方面，未来公司仍将继续以合规营销为重点，通过更精细化的管理手段，有效、合理控制销售费用率。

问：请问公司2025年各板块收入变化趋势展望如何？

答：在政策环境稳定一致的情况下，预计2025年趋势如下：

化学制剂板块：注射用艾普拉唑钠2025年不受医保降价影响，以量换价预计今年能有所贡献，2023年以来上市的曲普瑞林等新品也将贡献增量。

中药板块：抗病毒颗粒在2023年高基数后逐步回归常态化增长，如果不考虑流感的突发因素，我们预计市场需求趋于稳定。参芪受益于医保后缴解限带来的市场扩容，需求有望持续攀升。

原料药板块：目前公司原料药板块的产品结构优化已基本完成，出口规范市场的占比约为35%，基本都是与全球头部的企业建立的长期稳定的战略合作关系，受周期或是竞品的影响较小。

诊断试剂及设备板块：公司产品结构在过去几年已发生了变化，从过去代理为主转变为以自主产品为主。呼吸道感染相关的肺炎支原体等产品增长较好，此外化学发光及自免多重等产品等有望持续发展。丽珠的诊断试剂板块已逐步形成了细分市场的壁垒优势。目前渠道合作及入院的相关工作也在全面的提速，整体来看发展向好。

问：请介绍精神领域阿立哌唑微球上市预期。

答：阿立哌唑微球于 2023 年提交上市申请，项目审批进展正常，目前正处于审评的最后阶段，这个产品有很大的临床需求，因为精神分裂症患者按时服药是有难度的，而我们的阿立哌唑微球是一个月长效的微球剂型，对于提高患者依从性方面非常明显，该产品预计年内上市，目标是争取赶上国谈。销售方面，争取在今年形成小幅的销售收入，明年力争上量。

问：请介绍促性激素产品相关产品及未来收入增速的预期。

答：促性激素主要产品中，亮丙瑞林在上一轮联盟采购中标，获得了增量市场，该产品是全球首个按照美国 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类长效缓释制剂，在临床上有一定优势。此外，曲普瑞林微球继前列腺癌适应症 2023 年获批上市之后，新适应症子宫内膜异位症 2024 年也获批上市，预期今年会有新的增长空间。黄体酮注射液于近日获批上市，与现有的产品能够形成较好的互补和协同。所以

	<p>预计这些新品都能为 2025 年促性激素领域的销售贡献增量。</p> <p>此外，重组促卵泡素今年已经报产，公司目前在销的尿促卵泡素在尿源产品超 90% 的市场份额，未来随着重组新品的上市，差异化组合的协同性也会显现，驱动领域未来的增长。</p> <p>问：2024 年是参芪扶正注射液医保后缴解限的第一年，请问 2024 年级别医院增长情况，基层及级别医院占比如何？</p> <p>答：参芪扶正注射液是丽珠的重点产品之一。过去几年在医保适应症受限的背景下，该产品的增量市场主要是来自于基层。2023 年底医保目录解除癌种限制，在级别医院打开了更广阔的市场空间，2024 年增长动力主要来自于级别医院，级别医院销售收入增长超过 40%。目前销售结构中级别医院高于基层。在政策环境稳定一致的情况下，预计 2025 年级别医院的增长趋势仍可持续。</p> <p>从大方向来说，国家对经过循证医学验证、具有明确临床价值的中药产品持鼓励态度。参芪扶正注射液在消化道肿瘤、非小细胞肺癌、新冠肺炎等随机双盲对照研究都显示出显著的改善效果，而且完成了两阶段共 5 万例的真实世界研究。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。</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>

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

中金公司	国泰君安
国盛证券	华福证券
开源证券	平安证券
申万宏源	太平洋证券
西南证券	兴业证券
中信建投	中泰证券
高毅资管	大家资管
农银人寿	南华基金
南方基金	长城基金
天弘基金	招商基金
国泰基金	建信基金
博时基金	信达澳亚基金
富安达基金	西部利得

惠正基金	弘康人寿
高盛证券	方正证券
广发证券	长江证券
华创证券	东吴证券
中信证券	国联证券
花旗医药	国信证券
上海证券	天风证券
汇丰医药	甬兴证券
东吴医药	华泰证券
Morgan Stanley	中信期货
中银资管	融信盈通资管
宁聚资管	湘楚资管
建信保险资管	开弦资管
永安国富资管	黑极资管
成泉资管	浙商资管
华泰资管	杭商资管
尚诚资管	阳光资管
瓴仁私募基金	明世伙伴私募基金
禧弘私募基金	峰境私募基金

鹤禧私募基金	安中投资
世诚投资	恒健远志投资
溪牛投资	混沌投资
恒盈资本	瀚伦投资
汇鑫投资	博鸿投资
银叶投资	KTF Capital
Splenssay Capital	FIRST PLUS AM
国聚创投	中安汇富
天猊投资	懿德财富
正奇控股	汇华理财
瑞华投控	碧云银霞投资
华能贵诚信托	