

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-07

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	丽珠集团——董事会秘书 刘宁 丽珠集团——投资者关系总监 陈文霞 丽珠集团——投资者关系经理 彭婷 国信证券——首席分析师 陈曦炳 国信证券——分析师 肖婧舒
时间	4 月 29 日 13:30-14:30
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	问：请简单介绍公司的研发战略。 答：自 2024 年起，公司启动对研发战略的全面梳理，旨在使研发战略主线更为清晰明确，主要围绕病种领域以及技术平台开展相关工作： 一方面，公司聚焦于消化道、辅助生殖、精神神经领域，致力于形成完整的在研产品布局以及系统的治疗方案。在消化道疾病领域，公司在 PPI 产品的基础上，积极布局 P-CAB 产品。目前 P-CAB 片剂产品处于临床三期，有望于今年报产，针剂产品处于临床一期，目前国内暂无针剂产品上市。在辅助生殖领域，公司持续推进产品管线的完善，积极补齐个别关键产品，其中，水溶性黄体酮注射液已于今年 3 月成功获批上市，重组人促卵泡激素注射液已于今年 1 月提交报产，预计将于 2027 年一季度获批上市；同时，公司积极布局海外市场，辅助生殖领域产品为公司后续国际化发展的重点品

	种。在精神神经疾病领域，公司在研管线布局逻辑清晰：其一，凭借靶点创新攻克难治性疾病痛点，如 NS-041 有望为耐药型、难治性癫痫等患者带来突破性治疗方法；其二，通过长效技术解决患者依从性难题，构建起覆盖多元场景的长效治疗矩阵。阿立哌唑微球已于 2023 年提交上市申请，目前正处于审评的最后阶段；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，均计划在本年内申报上市。 另一方面，公司研发管线已从消化道、辅助生殖、精神神经等传统优势领域逐步向代谢、心脑血管等慢病领域延伸，同时不断充实拓展微球、重组蛋白疫苗等技术平台管线，目前各重点在研项目正加速推进中，预计后续公司每年均有数个具有潜在增量的重要产品上市。 问：请介绍一下公司 NS-041 项目。 答：针对癫痫适应症的 NS-041 片是公司精神神经领域重点产品，项目正处于临床 II 期阶段，与具有公开数据的同类在研产品相比，公司 NS-041 片展现出了同类最佳潜力，具体来说，它的特点与优势如下：第一，靶点选择性更优，临床前体外实验数据表明，NS-041 对 KCNQ2/3 靶点的选择性显著高于国际同靶点在研药物；第二，疗效更突出，体外实验结果显示，NS-041 对 KCNQ2/3 靶点的作用较同类在研产品更强，而动物模型研究也进一步表明，NS-041 在更低剂量下就可以实现与其他药物同等的疗效；第三，安全性更高，在实验中未出现眼部不良反应，且神经系统不良反应的发生率和程度均低于同靶点在研药物。 问：请简单介绍公司 IL-17A/F 项目的研发进展，以及公司如何看待该类产品的市场竞争。
--	--

	答：重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液银屑病适应症已完成III期临床入组，计划于 2025 年内申报上市。 目前市场上基本为 IL-17 单靶产品，我们是国产首个双靶点的 IL-17 药物，也是国内首个与原研司库奇尤开展头对头临床研究的银屑病领域生物制剂。我们的 II 期临床显示，该产品在临床效果上具有起效快、皮损完全消除率更高且疗效维持时间长等特点。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。在市场格局方面，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，市场潜力大。 公司也正持续优化销售渠道和推广团队，提升服务，为产品后续上市做好充分准备。 问：请介绍一下辅助生殖领域未来 2-3 年的重点产品。 答：丽珠医药专注辅助生殖药物研发 30 余年，已建立完整的生殖产品矩阵，水溶性黄体酮注射液已获批上市，在研还包括重组人促卵泡激素注射液等产品，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。其中，主力产品注射用尿源促卵泡素（u-FSH）自 2005 年上市以来，已占据中国 u-FSH 市场超过 90%的份额。 未来 2-3 年公司辅助生殖领域的重点产品为重组人促卵泡激素注射液，该产品与果纳芬进行了头对头临床试验，临床数据表明其在疗效、安全性、免疫原性及药代动力学方面表现出了同等的治疗效果和安全性。此外，该产品在生产工艺、质量标准及剂型优化方面实现了创新突破，通过采用预充式注射笔剂型，进一步优化治疗体验。未来，该产品的上市有望打破进口产品主导
--	---

	的市场格局，且定价差异将使其与尿源产品形成有力互补。 问：请介绍一下公司中药板块 2025 年的销售预期。 答：公司中药领域主要包括两个大品种，分别是参芪扶正注射液和抗病毒颗粒。 抗病毒颗粒在 2023 年高基数后逐步回归常态化增长，如果不考虑流感等突发因素，预计今年有小幅增长。参芪扶正注射液受益于医保后綴解限带来的市场扩容，销售有望持续攀升。总体而言，在政策环境稳定一致的情况下，中药板块预计将实现恢复性增长。 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，在研项目包括多个经典名方中药复方制剂产品，预计将于今明两年陆续报产，为未来公司中药领域的长远发展奠定了坚实基础。 问：请问公司原料药整体业务情况及出口情况如何，预计 2025 年销售如何？ 答：2024 年，公司原料药及中间体销售收入为 32.5 亿元，同比小幅增长。在过去数年持续的优化进程中，原料药业务实现了从大宗原料药到高端特色原料药、从国内市场至国际市场、从新兴市场往规范市场的转型升级。2024 年，原料药及中间体出口收入达 16.7 亿元，同比增长 7.9%。2025 年一季度，原料药板块受头孢等抗生素产品终端集采影响带来的传导效应，销售有小幅下滑，但长远来看，公司原料药板块的产品结构优化已基本完成，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，整体受周期或竞品的影响较小。 问：请问公司 BD 的战略目标是什么？
--	---

	答：公司 BD 是围绕公司战略，主要方向聚焦消化道、精神神经、辅助生殖等优势领域，以及正在拓展强化的抗感染、心脑血管等慢病领域。技术路径方面，充分发挥长效复杂制剂、抗体及蛋白药物等技术平台优势，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，以快速融入公司的研发生产体系，并通过协同效应提升公司整体管线的竞争力，借助销售资源快速开拓市场。同时，BD 兼顾短、中、长期有梯度的布局，既考虑短期效益，又立足长远，为未来增长潜力提供保障。 问：公司现金流充沛，请问未来将如何平衡分红、回购、BD 及研发的投入？ 答：公司秉持与投资者共享发展成果的理念，积极推行“分红+注销式回购”举措。2024 年度，公司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%。目前，公司资金状况良好，具备持续实施分红的坚实基础，鉴于监管政策鼓励上市公司提升股东回报，且 A/H 股中长线机构股东对公司股息率颇为关注，公司在未来制定分红方案时，将全面、审慎综合考量各方因素，切实保障股东的合理权益。 在研发投入方面，2024 年公司在自主研发的基础上，通过 BD 成功引进 6 个新药项目。2024 年公司研发投入达 10.4 亿元，占营业收入的比重为 8.8%，充分彰显了公司对创新发展的坚定决心。 未来，公司将密切跟踪财务状况、市场环境动态以及研发项目进展，灵活、科学地调整各方面资金分配，在确保股东回报与战略投入之间实现有效平衡，以保障公司的可持续发展，为股东创造长期、稳定的价值。
关于本次活动是否涉及应披露重大信	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。

息的说明	
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