

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-08

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>丽珠集团财务负责人、首席财务官 王胜先生 丽珠集团董事会秘书 刘宁女士 丽珠集团独立非执行董事 崔丽婕女士</p>
<p>时间</p>	<p>2026年5月21日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>深圳证券交易所“互动易平台”http://irm.cninfo.com.cn“云访谈”栏目</p>
<p>形式</p>	<p>线上接入</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、公司概况介绍</p> <p>2025年，公司实现营业收入120.20亿元，扣非归母净利润20.09亿元，核心盈利能力持续夯实；全年经营现金流净额达到31.45亿元，截至2025年末，货币资金储备达到93.05亿元，财务结构稳健；在资源配置上，研发投入10.56亿元，管理费用进一步下降，在加大创新投入的同时，保持了健康的费用结构，运营效率持续优化。</p> <p>支撑丽珠实现长期稳健增长的核心能力包括：</p> <p>第一，平台化的研发体系以及差异化、规模化的研发管线。基于国家级缓释微球平台、化药平台、抗体药物平台等六大核心技术平台，产品布局以临床需求和适应症为核心，形成化药、生物药、中药等全面的产品组合。</p> <p>第二，本地化、实体化的海外运营能力，从产品出海向体系化出海转变，包括：其一，在产品结构上从原料药出海向制剂、技术一体化出海切换；其二，积极参与 PIC/S</p>

GMP 国际认证，融入国际规则体系；其三，本土化运营，2024 年启动在印尼建设面向全球产能的原料药厂、2025 年启动收购越南上市公司、第三大药企 IMP，这也是首家中国上市公司收购越南上市企业。

第三，长期坚持高股东回报，共享发展成果。2025 年，公司现金分红 12.7 亿元，同时完成了 6 亿元的注销式回购，股利支付率达到 91.41%。近五年，公司累计现金分红+注销式回购总额达到 82.6 亿元，每年股利支付率始终保持在 80%以上。

第四，AI+战略保证紧跟技术前沿。AI 应用在丽珠是全链条的，覆盖研发、生产、销售和职能各方面，特别是战略层面上 AI+医药研发的推进。

第五，全球认可的 ESG 可持续发展能力。公司将 ESG 作为国际化战略的一部分，以 ESG 为抓手，推动建立可以对标全球高标准的公司治理、可持续发展、社会责任。

关于未来发展，创新和国际化将开启公司新增长周期，一方面我们即将迎来创新药的密集收获期，另一方面，在国际化端，公司将继续深耕全球特色原料药，同时制剂出海已经有了清晰的阶梯式兑现路径，推动形成可持续增长的新主线。

二、问答环节

问：2025 年公司海外营收增长 12%，同时启动了越南上市药企 Imexpharm 的收购，向制剂在东南亚的本地化迈出关键一步。收购完成后，IMP 将如何发挥桥头堡作用？公司计划优先引入越南及其他东盟市场的制剂品种有哪些？这对于提升公司国际化水平有怎样的战略意义？

答：IMP 收购于本月完成股权过户，公司获得 67.87%

的控股权。未来 IMP 将发挥三个层次的作用：

第一，本地化生产与注册平台。IMP 拥有符合欧盟 GMP 标准的生产线，东南亚多国认可或参考中国临床研究数据，结合 IMP 的本地生产资质，可大幅缩短公司制剂品种在东盟地区的注册和市场准入周期。

第二，市场辐射与渠道复用。IMP 在越南拥有成熟的 OTC 和 ETC 渠道，以越南为支点，可逐步辐射东南亚更广阔的市场。

第三，品种导入的优先级。首批优先引入三个方向：一是以 IMP 自身具备优势的抗感染领域为基础，协助导入差异化的新代次抗感染产品，巩固 IMP 在越南市场的领先地位，同时借助本土化生产获得医保准入上的价格优势；二是高壁垒复杂制剂和生物制品，这类品种仿制门槛高，在东盟市场具有显著的差异化竞争力；三是通过进口注册或技术转移的方式导入丽珠长期积累的临床品牌和专家认知高度协同的品种，在当地市场快速建立信任。

在战略层面，IMP 收购完成后标志着公司国际化从以原料药出口和制剂贸易为主的阶段，升级到以本地化生产和区域品牌运营为核心的新阶段。未来公司将在海外建立更完善的生产体系、注册体系和商业渠道，持续导入新品种，成长空间有望进一步打开。

问：公司 2025 年年报毛利率 65.87%，高于行业平均水平（约 49.2%）约 16.67 个百分点。这种显著的毛利率优势来自哪些产品或业务板块？是否依赖于特定高毛利产品的垄断地位？在带量采购和医保谈判政策下，这种优势能维持多久？

答：公司 2025 年综合毛利率水平相对较高，主要得益于多领域多层次的产品矩阵，以及在部分品种上形成的

原料药、制剂协同和产业链成本控制优势。

从业务结构看，化学制剂板块是公司收入和毛利的重要来源。2025 年实现营收 62.22 亿元，占总营收 51.76%，毛利率达 81.06%，公司已经形成了消化道、促性激素、精神神经三大成熟的产品集群。中药制剂板块毛利率达 74.82%，核心独家品种和部分优势品种也为公司提供了稳定的现金流支撑。

公司毛利率优势更多来自长期产品布局、品牌、质量体系、制造成本控制、渠道能力以及持续创新投入。未来随着阿立哌唑微球、曲普瑞林微球等已纳入医保产品的持续放量，及莱康奇塔单抗等创新产品陆续上市，公司的产品结构优势将继续保持。

问：请问公司今年的创新药业务落地情况，对下半年创新药行业景气度看法如何？

答：关于创新药业务落地情况：一方面，从已上市品种看，今年是阿立哌唑微球、曲普瑞林微球新增子宫内膜异位症进入医保后的首年，公司正积极推进入院进展，目前进度与计划一致；另一方面，从即将获批品种看，1 类创新药莱康奇塔单抗银屑病适应症已于今年 1 月纳入 CDE 优先审评，有望年内获批；此外，公司正积极推进消化道领域 P-CAB 产品 JP-1366 片剂及辅助生殖领域重组人促卵泡激素的上市进程。

关于下半年创新药行业景气度：从政策端看，《关于健全药品价格形成机制的若干意见》和《药品试验数据保护实施办法》相继出台，分别从定价机制和知识产权保护两端稳定了创新药的长期预期，将引导资源持续向临床价值高的创新产品集中，推动行业进入高质量发展的新阶

段。在这样的政策环境下，真正具备差异化临床价值的品种会脱颖而出。丽珠始终坚持以临床价值为导向，以高壁垒制剂和创新药为核心构建产品梯队，正契合了这一趋势。

问：请介绍公司目前在精神神经领域的产品矩阵和管线布局。

答：精神神经是公司重点布局的治疗领域之一，当前布局主要围绕精神分裂症长效针剂产品管线的完善以及新靶点、新机制的探索两方面展开。

在精神分裂症长效制剂方面，公司致力于打造该领域的领先地位。去年获批上市的注射用阿立哌唑微球是主流抗精神分裂药物阿立哌唑的全球首个微球制剂，此外，阿立哌唑与帕利哌酮两款微晶产品也已提交上市申请，精神分裂症长效制剂布瑞哌唑微球也已启动 I 期临床。

在新靶点与新机制探索方面，公司积极推进具有差异化的创新研发。其中，新一代 KCNQ2/3 激活剂 NS-041 片为 1 类新药，其在分子设计上具备靶点选择性更高、对相关亚型脱靶风险低以及脂溶性强等特点。目前全球范围内尚无同靶点抗癫痫药物上市，公司也是国内唯一同时推进该药物治疗癫痫及抑郁适应症临床研究的企业，后续公司将全力加速该项目的临床开发进程。

问：请介绍公司 AI 落地的实际应用场景？未来是否有进一步深化应用的规划？

答：目前公司 AI 应用已覆盖研发、生产、销售及职能全链条，并在研发链条中由后端向前端系统推进，在靶点发现、工艺优化、临床决策等关键环节已取得初步成效，为创新加速提供新动能。公司 2026 年初完成了 AI 智能体

	<p>平台的部署，未来我们关于 AI 的应用规划会从两方面发力：</p> <p>一方面，公司 BD 部门将协同研发团队以 AI 驱动新药研发为方向，携手全球顶尖学术机构，聚焦研发全链条关键环节，开展深度技术协同与联合攻关。同时，积极拓展与全球领先 AI 制药企业的平台级战略合作，探索创新药定制开发、联合开发、合资共建等多元合作模式，以开放生态加速技术落地与成果转化，全面提升丽珠创新药早期研发能力与核心竞争力，助力研发提质增效、管线高质量扩容。</p> <p>另一方面，继续构建以大模型为底座、智能体为执行单元、自训练自验证为迭代引擎的研发闭环，推动创新体系产出效率的系统性跃迁。</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>