

证券代码：000513、01513

证券简称：丽珠集团、丽珠医药

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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
参与单位名称及人员姓名	提问人数共 37 人。其中： 个人投资者 33 人，投资/基金经理 3 人，分析师/研究员 1 人
时间	2021 年 3 月 30 日 14:00-16:00
地点	全景网-路演天下
上市公司接待人员姓名	丽珠集团执行董事、总裁——唐阳刚 丽珠集团副总裁、董事会秘书——杨亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问答环节：</p> <p>问：从贝达挖来的两位专家是否已经股权激励？请他们来是为了加速推进创新药进程的吗？公司拆分丽珠试剂上市在二级市场不为中小投资者所认同，请问这样做其中的目的是不是为了更聚焦创新药为主业？重组生物药平台股权也是为了推进转型创新药企的进程么？另外，艾普拉唑系列和亮丙瑞林微球之后，公司未来有望接力的在研的大单品是什么？此外，公司股权投资天津同仁堂，请问天力士为何会受让股权？</p> <p>答：（1）毛力教授是国际肿瘤临床领域的知名专家，拥有卓越的研发和管理经验；朱凌宇博士对全球创新药管线拥有深刻理解，在商务拓展领域卓有建树。他们两位的加盟将使丽珠生物如虎添翼，也将会加速丽珠生物成为国际一流的生物制药公司的进程。</p> <p>（2）当下医药行业政策持续深入调整，市场需求在不断变化，</p>

公司重点关注未被满足的临床需求，持续强化多元化的产品布局，研发管线丰富，重点在研品种市场广阔，公司将根据行业政策及市场需求及时调整研发中心及产品结构，未来 1-2 年创新药及高壁垒复杂制剂品种将成为公司主要业绩驱动。缓释微球平台目前在研项目共 6 项，其中 III 期临床 1 项，I 期临床 2 项，启动 BE 试验 1 项，申报临床 1 项；生药物平台在研项目共 9 项，其中已申报生产 1 项，III 期临床 1 项，Ib/II 期临床 1 项，I 期临床 2 项，IND 申报阶段 2 项。

(3) 公司中药业务发展与天津同仁堂有一定的协同，通过此次股权投资，公司亦将实现相应的投资收益。

问：(1)公司增长药品增长主要是艾普拉唑和亮丙瑞林微球，此两个品种预期增长稳定性如何？(2)公司研发品种曲普瑞林微球和 IL-6R 进度是否偏慢，原因是什么？

答：(1)艾普拉唑系列产品较同类产品临床疗效及安全性上均有一定优势，从较高的消化道疾病发病率以及艾普拉唑目前整体较低的市场占有率与级别以上医院覆盖率来看，随着注射用艾普拉唑钠于 2020 年通过国家谈判进入医保使得更多患者能够使用到优质的国产创新药，预计该品种未来仍具有很大的成长空间；注射用醋酸亮丙瑞林微球，作为一种复杂高难度的制剂技术，其制剂及产业化特有的复杂高难度技术壁垒。该品种共五个适应症，分别是子宫内膜异位、子宫肌瘤、前列腺癌、绝经前乳腺癌、中枢性性早熟。目前主要集中在子宫内膜相关疾病，在其他几个适应症还有较好成长空间，近年来丽珠该产品的市场份额也在逐步加大。

(2)公司注射用醋酸曲普瑞林微球（1 个月缓释）项目完成 III 期临床入组，重组人源化抗人 IL-6R 单克隆抗体注射液 III 期临床试验已经全部入组。公司将不断加大研发投入，持续聚焦重点品种的研发进程，全力推进在研品种研发进程。

问：请问公司有没有制订五年或者十年的远景规划？如果有，那公司的远景规划是什么？

答：未来，公司将始终坚守“做医药行业领先者”的愿景和“患者生命质量第一”的使命，以临床未满足的需求为创新研发的立足点，专注医药主业，进一步在创新药与高壁垒复杂制剂平台上强化优势，加大技术创新与管理创新投入，提升企业数字化与智能化水平，持续积极履行社会责任，实现企业高质量发展。

问：高管您好，请问医疗体制改革及医药集采，对公司哪些方面有影响，影响程度如何？谢谢

答：当下，我国不断深化医药卫生体制改革，相关政策法规体系正在进一步修订和完善，比如医保目录的执行与调整、带量采购常态化等，医药政策改革对药企来说既是机遇，也是挑战，我们将时刻关注相关药政进展。

问：(1)艾普粉针今年 11 月会再参与国谈，同类的半托粉针已经纳入国采，降价幅度巨大；艾普粉针一直对标的二代 PPI 一致性评价厂商很多，未来集采不可避免，在接下来的国谈中，会不会因同类产品的比价效应，出现艾普粉针大幅度降价呢？

(2)rHCG 的进展，获批时间指引？(3)曲普瑞林微球、IL-6R、PD-1、奥曲肽微球、阿立哌唑微球、亮丙瑞林（3M）的申报时间指引？(4)阿立哌唑微球与微晶的差异化优势？

答：(1)注射用泮托拉唑钠在国内上市较早，该品种目前已有多家企业通过仿制药一致性评价。公司品种注射用艾普拉唑钠为创新药，是国内首款自主研发的质子泵抑制剂，且该品种作为新一代 PPI 药物的代表，具有治疗剂量小、作用时间长、安全性高等特点，目前暂未有其他企业同品种问世，我司将持续

关注相关药政进展。

(2)公司已经完成了注射用重组人绒促性素生产现场核查及注册检验，海外注册同步开展，公司将根据后续进展情况及时履行信息披露义务。

(3)公司注射用醋酸曲普瑞林微球（1个月缓释）已处于 III 期临床试验数据整理阶段；重组人源化抗人 IL-6R 单克隆抗体注射液 III 期临床已完成入组，即将开展报产工作；注射用重组人源化抗 PD-1 单克隆抗体胸腺癌临床 Ib/II 期注册性临床试验完成 2/3 入组；注射用醋酸奥曲肽微球（1个月缓释）已启动 BE 试验；注射用阿立哌唑微球（1个月缓释）正在进行 I 期临床试验；注射用醋酸亮丙瑞林微球（三个月缓释）I 期临床按计划开展，III 期临床完成遗传备案。公司将根据后续进展情况及时履行信息披露义务，请持续关注公司公告。

(4)从目前已有的部分数据显示，微球的突释会比微晶低，释放更为平稳。其它的优势待临床试验体现。

问：(1)在年报的董事长致词中，有“本集团已经驶入创新驱动发展的全新阶段”的论述；有“重点关注未被满足的临床需求”的论述；有“多个产品全球市场占有率第一”的论述。请问投资者该如何理解这三个论述？(2)在核心竞争力分析中，有“本集团拥有独特的原料药优势”的论述，投资者该如何理解这一论述？

答：(1)公司目前正处于研发创新驱动高质发展的全新阶段，2020年，公司研发累计投入 9.90 亿元，同比上年增长 19.55%，研发投入占营收总收入的比重达 9.41%。目前，公司的生物药、缓释微球等均已形成产品梯队，研发产品正有序稳步推进中。公司重点关注未被满足的临床需求，重点在研品种市场需求大，前景广阔；在原料药业务板块，公司重点产品海外注册的不增加，原料药产品海外市场竞争力及占有率进一步提升。

特别是以盐酸万古霉素为核心的高端抗生素产品，在欧美市场得到进一步增长；中间体产品继续维护了主要客户战略合作关系，紧抓订单；高端宠物产品与各大动保公司建立战略合作关系。

(2)2020 年，公司原料药产品海外市场竞争力及占有率进一步提升、并且持续集聚和强化外部研发人才资源和研发能力，加强医药中间体及高端特色原料药的创新研发，截至 2020 年 12 月 31 日，本集团原料药已通过国际认证现场检查品种 16 个，取得有效期内国际认证证书 48 个（其中：FDA 现场检查品种 4 个，CEP 证书品种 12 个），取得资质证书 2 个。此外，公司充分利用自有的原料药优势，衔接制剂产品研发，实现产业链一体化，夯实公司可持续高质发展基础。

问：请问，公司的康尔汀和瑞必乐都属于是医保目录的药物，而且都属于高档药，目前在全国的覆盖率有多少，属于是处方药吗？公司的参芪扶正注射液近年来下滑较大，请问公司目前有啥应对方法吗？

答：康尔汀和瑞必乐均为处方药。

近年来公司不断深化营销体制改革，持续优化产品结构，随着公司其他化药品种的规模及增速稳步增长，参芪扶正注射液销售波动带来的影响会越来越小。2020 年，公司重点品种艾普拉唑系列、注射用醋酸亮丙瑞林微球、盐酸哌罗匹隆片、马来酸氟伏沙明片等产品为公司整体业绩的稳步增长提供了重要支持。

问：请问，公司涉及的跨境业务，在当前较为复杂的经济政治环境下，影响几何？

答：公司将持续关注全球市场格局新变化，及其可能对本公司财务状况、经营成果等造成的影响，并同时采取多种措施减轻

对企业经营可能产生的不利影响，确保生产经营活动平稳有序。措施包括提高经营管理水平，控制各类经营风险，推进创新与协同。

问：我们注意到公司账面连续存在大额现金，请问公司打算如何利用这些资金提高股东收益？谢谢！

答：丽珠集团管理层十分重视公司股东收益，并将结合激励、分红等多种方式，持续丰富公司研发管线、强化公司核心竞争能力，提高公司内部运作效率实现自身投资价值，创造更多的收益回馈投资者。

问：请问今年公司的增长有一部分是因为抗病毒颗粒和新冠检测试剂盒，21 年没有这两个方面的贡献，公司的业绩会不会有下滑？

答：公司将持续关注疫情的进展，及其可能对本公司财务状况、经营成果等造成的影响，并同时采取多种措施，确保生产经营活动平稳有序，以促进公司可持续高质发展。公司未来 1-2 年仍将以创新药及高端复杂制剂品种为主要业绩驱动。

问：您好，我非常看好贵司的发展，想问下贵司未来的侧重点是医药的哪一块？生殖这块未来有规划吗？我看了不少外资企业，一个好的企业是选择一个专业领域研究一生，在一个领域做到极致。

答：公司未来仍将以临床未满足的需求为创新研发的立足点，专注创新医药主业，进一步强化在创新药与高壁垒复杂制剂平台的领先优势，并在辅助生殖领域、消化道领域等原有优势领域的基础上，不断强化聚焦精神类、肿瘤免疫等产品的创新研发和经营布局。同时，充分利用公司重点品种研发已经取得的突破性进展所累积的经验，加速推进其他品种的研发和注册申

报进程，进一步巩固本公司一线创新药企的行业地位。目前公司生殖板块相关已上市品种包括尿促卵泡素、尿促性素、绒促性素等，在研管线产品包括重组绒促性素、重组人促卵泡激素、醋酸西曲瑞克等品种。

问：公司 10 年合伙人激励计划为什么暂停了，是有什么变化吗，本来应该第一期开始在二级市场购入持有的股票了

答：您好，经公司董事会充分讨论，决定延迟实施中长期事业合伙人持股计划之第一期持股计划。延期主要原因在于公司希望在合伙人筛选方面更多体现于考察未来贡献及价值观层面指标，同时希望留有一定时间引入更多的高端核心人才，未来公司将根据相关规定择机推进中长期事业合伙人持股计划之第一期持股计划并及时履行信息披露义务。

问：销售费用下降空间还有多少？以后集采对公司的新药销售影响有多大？溢价收购津同仁堂会在多长时间内体现收购的利润？

答：销售费用率较过去几年有所下降，对于一些成熟的、已经有稳定市场基础的品种，公司合理的规划费用、适当的控制费用；而对于公司仍需重点开拓的一些市场，如创新药、精神领域等，还在不断加强学术推广及市场布局。总体而言，主要的方向是销售费用更合理、更高效。公司将抓实产品在质量、成本方面的突出优势，夯实产品的竞争力。

公司未来会根据交易实际进展情况及时履行收购天津同仁堂相关的信息披露义务，请持续关注本公司后续公告，谢谢。

问：公司分拆子公司上市后，主体经营的方向和未来业绩支撑点？

答：丽珠集团及下属子公司（除丽珠试剂外）的主营业务为制

剂产品、原料药及中间体的研发、生产及销售。本次分拆上市后，公司未来 1-2 年仍将以创新药及高端复杂制剂品种为主要业绩驱动，并进一步聚焦创新药及高壁垒复杂制剂主业，不断加强原料-制剂一体化优势，推进创新品种的研发进程，持续巩固一线创新药企地位，不断提高市场竞争力。

问：请问贵司 2021 年的主要营收增长点有哪些，谢谢！

答：公司未来 1-2 年仍将以创新药及高端复杂制剂品种为主要业绩驱动，具体来讲：

(1)艾普拉唑系列产品较同类产品临床疗效、安全性上均有明显的优势，随着注射用艾普拉唑钠于 2020 年通过国家谈判进入医保使更多患者有机会能够使用到优质的国产创新药，预计该品种未来仍具有很大的成长空间。

(2)注射用醋酸亮丙瑞林微球，作为一种复杂高难度的制剂技术，其制剂及产业化特有的复杂高难度技术壁垒。近年来丽珠该产品的市场份额也在逐步加大。

(3)用于治疗精神疾病的盐酸哌罗匹隆片纳入了国家医保。该品种是丽珠首仿，国内独家。公司针对精神神经领域独立专线销售团队不断完善壮大、管理更精细化等，预计该品种及另一品种马来酸氟伏沙明形成的现有已上市系列产品还有不错的持续快速增长潜力。

(4)辅助生殖的重点品种促卵泡素，独家产品，且具有价格优势，拥有药物经济学及真实世界临床研究循证证据。

从新品种储备来看，预计今年还会有重组绒促性素及部分一致性评价等相关产品获批，集团微球平台也会有品种在今明两年陆续报产，都将为化药产品的后续增长助力。

问：(1)投资江苏新元素，新元素的现在在 II 的通风药物未来如果上市成功，丽珠是否有大中华区的销售权益？(2)我们看

到募投项目的变化，戈舍瑞林微球项目改为戈舍瑞林植入剂，项目更改的原因是啥？

答：(1)公司全资附属公司参与创新药企业江苏新元素医药科技有限公司的 B 轮融资股权投资。

(2)植入剂是指药物与辅料制成供植入体内的无菌固体制剂。与传统制剂相比，植入制剂有减少给药次数、延长药物作用时间、避免首过效应等特点。为提升公司在长效缓释制剂领域的核心竞争力，打破行业技术壁垒，因此对长效缓释制剂技术进行创新性研发。目前公司醋酸戈舍瑞林缓释植入剂（一个月）处于临床前研发阶段。

问：您好很久没有从电视与网络上看到丽珠的广告了，今后从什么方面能够让大家更加了解公司的产品，谢谢！

答：在产品宣传方面，公司将组建互联网运营中心，以产品品牌建设为目标，探索与落实数字化营销新模式，持续扩大产品的推广力度。此外，公司还将加快建立国际业务的人才体系，进一步推进药品的海外注册认证，扩充销售品种，加大海外推广力度。

问：请问公司中药注射液 " 参芪注射液 " 软包装的销售怎么样，和原来玻璃瓶包装有优势吗

答：2020 年，公司参芪扶正注射液整体实现销售收入人民币 606.04 百万元。

其中，参芪扶正注射液软袋装产品进一步增强了市场推广与销售的灵活性，其优势在于可实现全封闭式输液，减少二次污染；轻便不易碎、便于运输；使用后易处理、污染更小。

问：公司自营销售队伍是否稳定，激励政策如何

答：您好，公司的成功离不开于销售团队的辛勤付出。公司高

	<p>度重视员工发展，坚持以人为本理念，建立有效的激励机制及完善培训体系，以提高员工的综合能力，协助员工的事业发展及晋升，并实现公司业绩提升的双赢局面，谢谢。</p> <p>问：请问公司在癌症早筛布局进展情况如何？未来有何规划？子公司珠海圣美的肺癌早筛产品 mda test 目前处在什么样的阶段，谢谢！</p> <p>答：本集团参股子公司圣美生物肺癌早诊产品是目前通过循环染色体异常细胞（CAC）检测，实现肺结节良恶性鉴别的领先技术之一。目前已通过全国多中心临床研究，完成了近 1700 例的临床样本研究，并取得药监管理部门批准的上市许可，产品正在进行商业化的推动工作。</p> <p>更多问答交流，敬请登陆全景网查阅，相关链接如下： https://rs.p5w.net/html/125476.shtml</p>
附件清单	无
日期	2021 年 3 月 30 日