

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：2021-005

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	明达资管—— 刘明达 基金经理 明达资管—— 陈嘉铭 运营总监 明达资管—— 张希源 研究员 明达资管—— 王荣 研究员
时间	2021年5月7日 14:00-15:30
地点	丽珠集团会议室
上市公司接待人员姓名	国家微球中心主任、丽珠集团副总裁——徐朋 丽珠集团副总裁、董事会秘书——杨亮 丽珠微球公司常务副总经理——王燕清 丽珠集团投资者关系总监——陈文霞
投资者关系活动主要内容介绍	一. 问答环节 问：请简单回顾一季度业绩。 答：一季度，丽珠集团实现营业收入 33.50 亿元，同比增长 33.74%；归母净利润 5.20 亿元，同比增长 30.12%；扣非后归母净利润为 4.85 亿元，同比增长 20.55%。 业务板块来看，一季度化学制剂业务实现销售收入 19.02 亿元，同比增长 51.55%，占总营收的 56.78%。其中，得益于创新药艾普拉唑系列产品的持续高速增长，带动消化道板块实现销售收入 10.11 亿元，同比增长 79.22%；借助注射用醋酸亮

丙瑞林微球以及注射用尿促卵泡素的恢复性增长，促性激素板块也取得出色成绩，销售收入 6 亿元，同比增长 63.84%。

总体而言，创新药艾普拉唑、高壁垒复杂制剂亮丙瑞林微球已成为丽珠集团收入增长的重要引擎。

随着公司生物药平台、复杂制剂平台的在研产品逐步进入中后期临床，公司创新研发也将进入收获期。

问：公司原料药的利润持续增长原因是什么？

答：首先是转型优化：一是产品由大宗原料药转型为高端特色原料药，目前公司原料药中的特色原料药利润占比已超过 50%；二是海外认证产品逐渐丰富，目前公司原料药中的出口收入占比已超 50%，且海外市场已由非规范市场转战欧美等规范市场，市场开拓布局仍在加强。

其次，通过技术优化，持续降低产品的生产成本，使得公司产品在市场上具有质量优势的同时仍有较好的价格优势。此外，公司原料药板块毛利率持续提升，已从 2016 年的 19% 提升至 2020 年的 32%。

在后续品种的跟进上，布局了短、中、长期的产品研发管线，在高端抗生素及高端宠物药的原料药品种已有多个在研。原料药的部分产品也在向原料药制剂一体化转型。

经过近年的研发创新、海外规范市场开拓布局，目前原料药板块已经成为公司利润端快速增长的主要动力之一，预计在未来几年内依然能够提供较好的利润贡献。

问：请简单介绍公司的抗病毒颗粒产品，去年该产品销售猛增，如何看待后续的销售预期？

答：2020 年一季度，抗病毒颗粒确实销售收入增速迅猛。2020 年该产品销售收入 4.6 亿元，收入同比增长 52%。高速增长的背后，除了疫情因素，实际上也受益于过去一年多以来丽珠在

“品牌驱动+ 学术赋能”的双轮驱动战略。

丽珠抗病毒颗粒因其在治疗效果和临床应用上得到专家的高度认可，已进入《中成药治疗成人流行性感冒临床应用指南》，同时，也进入《中成药防治新型冠状病毒肺炎专家共识》，以强有力的临床证据成为临床医生的推荐用药，也为流感患者提供了更加有力的临床证据基础。

在品牌推广方面，抗病毒颗粒聚焦抖音等高流量媒体，进行精准投放，增强了品牌曝光率。未来还将以抗病毒颗粒为核心，推动零售药店市场大品种建设。

问：微球产品的技术难点是什么？

答：微球产品的技术难点主要包括药物突释问题、长期释放的稳定控制、质量标准的制定、微球辅料、产业化等。而每个技术难点涉及的细节都很多，比如突释影响因素包括处方工艺的配比、乳化的时间及温度、固化的时间及真空度等等。

问：目前微球产品的国内上市情况如何？

答：由于技术壁垒，以及专利和设备等主要制约因素，微球关键制备技术掌握在欧美日发达国家制药巨头手中。

目前国内上市的微球大部分为进口产品。丽珠的亮丙瑞林微球 2020 年销售收入为 11.76 亿元，同比增速为 27.01%。

问：请简单介绍公司微球产品的研发进展。

答：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。

重点产品研发进展如下：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；注射用阿立哌唑微球（1 个月缓释）正在进行 I 临床试验；注射用醋酸亮丙瑞林微球（三个月缓释）III 期临床完成遗传备案；注射用醋

酸奥曲肽微球（1 个月缓释）已启动 BE 试验；注射用双羟萘酸曲普瑞林微球（3 个月缓释）已获得临床批件；醋酸戈舍瑞林缓释植入剂（1 个月缓释）处于药学研究工艺优化阶段。

问：简单介绍丽珠微球公司的产能？

答：微球公司新建微球制剂及配套溶剂车间 5 个，主要用于奥曲肽微球、阿立哌唑微球等品种的临床用药及后续商业化生产。目前第 6 个车间也即将落成。

问：目前微球平台在研的产品中，奥曲肽微球的市场如何？

答：长效的奥曲肽微球全球峰值销售额 16 亿美金。相较于广阔的国际市场，长效的奥曲肽在国内市场还有较大空间。国内依然以短效产品为主，主要因为此前进口的长效产品价格较高，且未进入医保等，奥曲肽微球的市场并没有被打开。2018 年奥曲肽微球通过医保谈判，进入医保目录，价格有所下降，市场已在慢慢扩量。

奥曲肽是一种生长抑素类似物，是肢端肥大症、胃肠胰分泌肿瘤的治疗药物，由于部分患者需长期用药，预计国内短效市场中，肯定还有长效产品的较大替代市场空间。

问：预计未来亮丙瑞林微球增长如何？

答：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，目前仅有三家企业在国内生产销售。第三方数据库显示，2020 年亮丙瑞林微球国内市场为 29 亿元人民币。

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。丽珠的注射用醋酸亮丙瑞林微球产品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

	<p>也在逐步加大。</p> <p>问：简单介绍阿立哌唑微球？</p> <p>答：阿立哌唑全球销售峰值曾超过 80 亿美元，用于治疗精神分裂症。</p> <p>精神类疾病的长效药物市场容量很大，包括：利培酮微球、棕榈酸帕利哌酮（1M 和 3M）、阿立哌唑（微晶）等，合计约 60 亿美金市场。因为长效品种可降低给药频次，改善精神类疾病患者用药的依从性。</p> <p>随着国内患者人群的扩大和疾病意识程度的提高，我们预计国内精神领域市场还有较大空间。公司也成立精神领域销售团队，目前正在加大现有精神领域品种（康尔汀、瑞必乐）的市场布局，也将为阿立哌唑微球的上市做铺垫及准备。</p> <p>问：丽珠微球产品的开发策略是？</p> <p>答：丽珠微球平台未来研发将聚焦抗肿瘤、抗精神病、调节内分泌三大领域，仿创结合。在微球平台上继续完善、精通产业技术，加大仿制品种的一致性研究及改良型（505B2）的研发，同时加强原位凝胶技术、大分子修饰等其他长效制剂的开发工作。</p> <p>二. 参观微球实验室</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月 7 日