

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：2021-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	鹏华基金——李锐 基金经理 鹏华基金——梁昶 基金经理 鹏华基金——刘玉江 基金经理 鹏华基金——伍旋 基金经理 鹏华基金——王忱 基金经理 鹏华基金——胡颖 基金经理 鹏华基金——葛瑾洁 研究员 鹏华基金——马丽丽 研究助理 中信医药——刘泽序 研究员 中信医药——甘坛焕 研究员
时间	2021年6月21日 14:00-15:00
地点	线上接入
上市公司接待人员姓名	丽珠集团副总裁、董事会秘书——杨亮 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	<b>一、问答环节</b> <b>问：请简单回顾一季度业绩。</b> 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%；公司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，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：请问公司未来一两年的化学制剂的增长预期？**

答：1.消化道领域：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，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.促性激素产品：①注射用醋酸亮丙瑞林微球，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注射用尿促卵泡素等用于辅助生殖的药物，由于去年上半年部分辅助生殖中心受疫情影响就诊率下降，预计今明两年这几个品种会不断恢复。公司在辅助生殖领域销售网络渠道成熟，覆盖终端广，重组绒促性素已获批上市，进一步丰富了辅助生殖产品线。

3.精神领域：用于治疗精神分裂症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。经过早些年

备，自 2019 年起针对精神神经领域集团已成立独立专线销售团队，经过专业学术支持的不断加强、团队的不断完善壮大、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。

总体而言，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。从新品种储备来看，预计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：公司如何评价抗病毒颗粒这个产品？**

答：2020 年抗病毒颗粒产品销售收入 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。

从 2019 年开始，公司加强了 OTC 药品的线下推广布局，借助新媒体进行线上传播互动、持续强化 OTC 药品的临床证据。2020 年 9 月，在“第四届中国中西融合呼吸病学术研讨会”上，《丽珠抗病毒颗粒治疗流感循证医学研究成果》发布，通过 27 家医院 393 例患者、双盲双模拟、大样本多中心的随机研究，将某进口经典化药产品作为对照，证实了丽珠抗病毒颗粒完全退热时间、缓解率和愈显率等方面与其疗效相当，而且头昏、胸闷等症状的 3 天消失率均明显优于对照药品。抗病毒颗粒在治疗效果和临床应用上得到与会专家的高度认可，进入了《中成药治疗成人流行性感冒临床应用指南》。

2020 年，抗病毒颗粒线上品牌传播力度持续加大，以消费者为核心，聚焦高流量媒体，进行精准投放，增强了品牌曝光率，进行线上传播互动、连锁药店赋能，得到了很好的推广效果。

未来，还将继续提升丽珠品牌，深化患者服务，夯实连锁及线上互动，同时推进临床证据建设，使抗病毒颗粒实现长足

的发展及增长。

**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 期临床试验；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：简单介绍目前丽珠生物药平台布局？**

答：丽珠生物药研发管线涉及肿瘤、生殖、免疫疾病等领域的新颖抗体、多特异性抗体、重组蛋白类药物，同时我们也在不断推进 ADC 技术平台和新型 CAR-T 技术等平台建设，并与国内大分子生物药研发公司、国内外一流科学家、中国科学院生物物理研究所等密切合作，多个在研产品正在加快临床推进速度。

部分研发项目进展如下：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；注射用重组肿瘤酶特异性干扰素  $\alpha$ -2b Fc 融合蛋白、重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液正在进行 Ia 期临床试验；重组人促卵泡激素注射液、重组人源化单克隆抗体偶联毒素药物处于临床前研究阶段。

**问：公司在创新研发方面的布局？**

答：以临床未满足需求为创新研发的立足点，结合丽珠优势领域布局创新研发管线，并不断探索新的治疗及应用领域。目前，丽珠聚焦“创新+高壁垒复杂制剂”，在辅助生殖领域、消化道领域等原有优势领域的基础上，不断强化精神类、肿瘤免疫等产品的创新研发和经营布局。目前公司生物药平台、复杂制剂平台以及小分子平台已有多项进入临床中后期的项目，同时临床前开发阶段的项目也在紧锣密鼓的进行。

在不断加强自主创新的同时，公司密切关注国内外医药行业的新业务与新技术机会，不断以授权许可、引进或战略合作等方式推进外延式发展，丰富集团的研发与销售管线，加快创新研发及国际化产业布局。2020 年，公司与浙江同源康医药就 ROS1/NTRK/ALK 多激酶小分子抑制剂达成授权合作、与德国 LTS 公司达成阿塞那平透皮贴剂授权合作、与中科院上海有

	<p>机化学研究所共建创新蛋白降解药物研究中心。</p> <p>另外，也会积极考虑外延式的并购投资机会，以丰富现有的研发管线和发挥业务协同整合效应。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 6 月 21 日