

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：2021-011

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	日斗投资——卫魏 董事 无为资本——廖棕立 研究总监 麦禾田资管——张剑 研究总监 商圣投资——朱经傲 投资经理 智玮资本——黄键武 投资经理 中颖投资——黄聪 分析师 研山基金——付文力 分析师 安信国际——梁文兮 机构业务总监 安信国际——邱慧 机构业务专员
时间	2021年7月20日 14:00-15:30
地点	珠海市金湾区丽珠集团总部大楼
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	一. 参观集团展厅 二. 问答环节 问：请简单介绍公司业务化学制剂的情况？ 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达

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。经过早些年的储备，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：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：公司新冠疫苗研发进展如何？**

答：近日，由丽珠生物和中科院生物物理研究所联合研发的重组新型冠状病毒融合蛋白疫苗已于《中华医学杂志》发布 II 期临床试验数据。

本次 II 期临床试验参与者包括 18-59 岁的年轻人和 60 岁以上的老人。结果显示：青年组两剂量给药，中和抗体滴度约为康复患者血清滴度 3 倍；老年组两剂量给药，中和抗体滴度约达康复患者血清滴度 2 倍。且结果显示该疫苗安全且耐受性良好。试验结果证明：重组新型冠状病毒融合蛋白疫苗在符合本临床试验方案的人群中具有较好的安全性和免疫原性，可继续开展 III 期临床试验。

目前公司正在积极布局该新冠疫苗的多个国家的 III 期临床，也已推进疫苗商业化生产车间建设优化等工作，力争获得紧急使用授权的机会。

**问：目前微球产品的国内上市情况如何？市场如何？**

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。2020 年度全球微球产品销售额约 80 亿美金，但国内销售仅占全球销售额百分比为 6%左右，国内市场空间可期。

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 (3 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: 简单介绍艾普拉唑针剂的下一轮医保谈判?**

答: 艾普拉唑较同类 PPI 药品相比优势明显, 剂量小、起效快、作用持久、安全性高、代谢机制独特无个体差异, 经过多年的专业学术推广有良好的医生及患者口碑。

艾普拉唑片剂与针剂相继进入国家医保后, 公司仍持续开展产品上市后的真实世界研究、循证医学与药物经济学研究等工作, 积累了更全面客观地评价数据, 为学术推广及市场准入提供有力支持。

**问: 公司账上现金充沛, 打算如何运用呢?**

答: 总体还是优先用于研发投入, 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。

其次, 公司立足于丽珠现有优势领域, 如消化、辅助生殖、精神、肿瘤等, 在自主研发的基础上, 关注前沿技术, 加强外部合作, 通过外部引进、合作开发等多种方式, 加快创新研发及国际化产业布局。

**问: 简单介绍公司的中长期事业合伙人持股计划。**

答: 2019 年, 丽珠推出了集团中长期事业合伙人持股计划, 可以有效的激励高级管理及核心技术人才的创业拼搏精神, 促进公司长期稳健发展。本次激励计划为 10 年 (2019 至 2028

	<p>年)期事业合伙人持股计划的总体计划,原则上后续会每年推出一期。具体持股计划方案包括资金规模、人员数量等具体细节。激励基金的提取办法与原则,是从完成一定扣非净利润增长的考核基数之上的超额利润中提取,以“低于基础增长不提奖,超额越多提奖比例越高”的原则为导向。具体为以2018年度归属母公司扣除非经常性损益后的净利润为基数,在考核期内,以每年实现的净利润复合增长率15%作为各年度考核指标基数,并以复合增长率20%基数进行分段,实行按25%与35%两档的超额累进计提奖励基金。第一期持股计划已于2021年5月26日完成股票购买。第一期持股计划以集中竞价交易方式购买的公司股票共计2,348,960股,占公司总股本的0.25%,成交均价为49.92元/股,成交金额为人民币117,268,338.21元。</p>
附件清单	无
日期	2021年7月20日