

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2022-016

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：券商策略会
活动参与人员	国盛医药——胡偌碧 首席分析师 国盛医药——宋歌 分析师 大成基金——杨挺 基金经理 大成基金——邹建 基金经理 大成基金——阳洪宇 研究员 丽珠集团——杨亮 副总裁、董事会秘书
时间	2022年8月19日 9:00-9:40
地点	丽珠集团、线上接入
形式	现场参会、线上接入
交流内容及具体问答记录	<p>问：艾普拉唑所属 PPI 药物, 由于其他 PPI 集采价格较低, 如何看待后续竞争?</p> <p>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。</p> <p>目前公司的艾普拉唑系列产品包括艾普拉唑肠溶片及注射用艾普拉唑钠。总体而言，这两个产品的级别医院覆盖率均较低, 公司将持续加大医院覆盖及产品销量。注射用艾普拉唑钠也已历经了两轮医保谈判降价。从上半年来看，虽有疫情影响，但是新增医院覆盖及原有医院上量都有一定提升，相信随着推广的持续进行，注射用艾普拉唑钠有望逐渐实现“以量补价”，继续巩固其在消化道溃疡疾病用药市场的地位。另外，公司仍将持</p>

续加强该产品的循证医学、药物经济学、真实世界研究等学术证据积累，同时在新适应症及新剂型等方面深度开发，保证产品后续的生命力及持续增长。目前注射用艾普拉唑钠新适应症已完成 III 期临床试验，已提交申请资料。

问：请问公司的艾普拉唑如何应对武田伏诺拉生，罗欣替戈拉生等新药对传统药物的竞争风险？

答：消化道疾病治疗药物市场空间广阔。其中，抑酸药物是消化道溃疡、反流性食管炎患者重要且首选的治疗方案。

艾普拉唑具有以下优势：

艾普拉唑临床应用超过 10 年，市场覆盖广，经过多年的专业学术推广有良好的医生及患者口碑；

艾普拉唑是不经 CYP2C19 酶代谢的新一代 PPI，快、慢代谢型人群的血药浓度差异最小，疗效稳定，且可与氯吡格雷等联用，联用更安全；

艾普拉唑适应症更广，可用于治疗十二指肠溃疡及反流性食管炎。同时，也是权威指南、共识推荐的一线用药；

公司正积极进行艾普拉唑系列产品的渠道拓展，通过 OTC、基层、电商等促进销售持续增长。

消化道领域一直是丽珠的重点优势领域，除了在艾普拉唑新适应症及新剂型等方面深度开发，目前我们也有 P-CAB 药物在研，包括仿制药、创新药，目前处于临床前研究阶段。

问：亮丙瑞林等存量品种后续集采压力如何？

答：公司的亮丙瑞林微球共五个适应症，分别是子宫内

膜异位、子宫肌瘤、前列腺癌、绝经前乳腺癌、中枢性早熟。目前主要集中在子宫内膜、子宫肌瘤相关疾病，在前列腺癌、乳腺癌等肿瘤适应症还有很大的成长空间。目前公司亮丙瑞林微球暂未进入到国家集采目录，目前只列入了个别省级集采或联采目录中。由于微球产品研发及产业化壁垒高，市场进入者少，竞争环境相对温和，总体而言影响较小。

由于公司产品结构中以创新药、高端复杂制剂、独家产品等为主，具有良好的临床价值与竞争格局，以及业务领域还包括原料药及中间体等并不适用于集采政策的快速增长领域，故受国家集采的影响有限。过去几年中，公司始终保持了可持续的业绩增长，也体现了公司丰富的产品管线及多元化的业务结构在面临行业政策及环境过程变化中的核心竞争力与抗风险能力。公司后续仍将积极持续关注集采政策的变化情况，积极应对。

问：公司制定的合伙人计划，目标为净利润 15%复合增长，请问驱动来源和后续产品贡献？

答：首先公司拥有多元化的业务布局、丰富的在销与在研产品管线、持续的管理与经营创新，积极应对过去近十年来的行业变化及挑战。过去十年，丽珠集团的净利润复合增长约 17%，体现了优秀的可持续成长能力。

现有业务中：

1. 原料药：公司原料药业务已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%，主要包括高端抗生素及宠物药等产品。其次，公司原料药中的出口收入占比已超 50%，海外市场已由非规范市场转向欧美等规范市场，并拥有 49 个国际认证证书，市场开拓布局仍在加强。再次，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。近年来，万古霉素、替考拉宁、达托霉素等高端抗生素海外市场增长强劲，高端宠物药产品也加强了与全球各大动保公司的合作，全球多个地区增量明显。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，加之已有多个高端抗生素及高端宠物药的原料药品种在研，预计在未来几年内原料药依然能够提供较好的利润贡献。

2. 化学制剂：消化道、辅助生殖、精神领域等全面布局了丰富且有市场潜力的产品，以上都将为公司业绩提供强有力的支撑。尤其是精神领域近年来增长迅速，也是公司目前重点布局的专科领域之一，现有马来酸氟伏沙明片、盐酸哌罗匹隆片在销。其中用于治疗精神分裂症的首仿产品盐酸哌罗匹隆片已纳入了国家医保，在进入国家医保后放量明显。精神领域在研的管线中，盐酸鲁拉西酮片、布南色林片、注射用阿立哌唑微球均有望在未来 1-3 年内陆续上市，同时还布局了阿塞那平贴剂等产品，实现了较为完善的短、中、长期的精神专科药物管线布局。辅助生殖方面，如前所述，亮丙瑞林微球目前主要集中在子宫内膜、子宫肌瘤相关疾病，在前列腺癌、乳腺癌等肿瘤适应症还有很大的成长空间。

此外，公司持续加大创新研发投入，聚焦创新及高壁垒复杂制剂研发，拥有领先的长效缓控释技术（如微球、纳米晶等）研发与产业化平台。近年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，公司创新研发陆续进入收获期。除了上述提到的几个产品之外，公司注射用重组人绒毛促性素、注射用醋酸西曲瑞克、新冠抗原检测试剂等产品已获批上市；注射用醋酸曲普瑞林微球（一个月缓释）、重组人源化抗人 IL-6R

	<p>单克隆抗体注射液均已报产。未来几年，预计平均每年3-5个重点制剂产品能够获批上市。</p> <p>其次，公司在环境、社会及企业管治（ESG）方面，连续6年发布ESG报告，2021年MSCI-ESG评级提升到AA级。在全球范围内越来越多投资机构重视可持续发展投资及ESG投资，良好的ESG管理水平无疑可吸引更多投资机构的青睐。</p> <p>现金流充沛：公司账面现金储备充足，抗风险能力较强。同时也会密切关注国内外医药行业的新业务与新技术机会，积极考虑投资、合作，丰富公司的研发与销售管线，加快创新研发及国际化产业布局，为公司长远、高质量发展贡献新的增长点。</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，公司不存在透漏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>