

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-08

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：券商策略会
活动参与人员	丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮 4家券商共计7场交流会约84家机构共计109人参会(名单附后)
时间	国盛医药：6月1日 9:00-10:00, 10:00-11:00 华创医药：6月1日 15:30-16:30 华福医药：6月2日 9:00-10:00, 11:00-13:00; 6月5日 15:00-16:30 东吴医药：6月7日 19:00-20:00
地点	本公司办公室
形式	线上参会
交流内容及具体问答记录	<p>问：公司2022年度及2023年一季度业绩情况如何？</p> <p>答：丽珠集团2022年实现营业收入126.3亿元，同比增长4.69%；归母净利润为19.09亿元，同比增长7.53%；扣非归母净利润实现18.8亿元，同比增长15.57%；其中，化学制剂实现销售收入70亿元，同比增长0.02%；原料药及中间体业务板块实现收入31.38亿元，同比增长7.89%；中药制剂领域实现收入12.54亿元，同比增长17.07%；诊断试剂及设备实现收入7.24亿元，基本持平；新增生物制品板块，实现收入4.08亿，同比增长80.94%。2023年第一季度实现营业收入34.13亿元，同比下降1.90%，归母净利润5.82亿元，同比增长5.17%，归母扣非净利润5.70亿元，同比增长1.59%。化学制剂收入16.24</p>

亿元，同比下降 20.95%，主要原因是因为消化道产品、促性激素产品和精神产品等处方药产品受春节备货体现在去年底以及 1-2 月份医院终端尚未恢复的影响同比有不同程度的下降。原料药和中间体实现销售收入 9.96 亿元，同比增长 10.64%，中药制剂实现销售收入 5.53 亿元，同比增长 103.65%，主要受益于流感以及公司加大中药专线销售开发及考核力度，得以快速增长。生物制品实现销售收入 0.62 亿元，同比增长 12.22%。诊断试剂及设备实现销售收入 1.47 亿元，同比下降 9.54%。

问：公司 2023 年一季度处方药销售受限，其中化药同比下降较多，如何展望公司主要品种全年的销售情况？

答：一季度情况比较特殊，不能反应全年预期，2023 全年各领域销售目标和预期没有变化，从 3 月份处方药终端市场恢复情况看还不错，各领域主要产品对比 1、2 月份环比都有大幅增长。后续各季度会向好，公司有信心各领域销售完成全年业绩预期及目标。

问：公司艾普拉唑系列产品后续销售预期如何？如何应对医保谈判的降价压力？

答：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，且均已进入医保。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小，疗效稳定；且可与氯吡格雷等联用，更安全有效。同时，也是权威指南、共识推荐的一线用药。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。

近年国家医保谈判运用了药物经济学评价方法，结合基金承受能力等因素进行综合测算。在“保基本”基础上对“促

创新”给予更大力度的支持。未来随着医保 DIG、DIP 执行落地，医保国谈品种“双通道”政策的落地执行，国谈品种经过药学专家、临床专家、药经专家多维度客观评价后进入医保目录，在疗效、安全性，经济性中更具有替代性。我们相信创新价值大、临床效果优、价格合理的创新药也将快速在市场中发挥作用。

注射用艾普拉唑钠已历经了两轮医保谈判，降价后将使更多患者受益，也更适合在二级以下医院推广，公司也将持续不断加大力度进行各项学术推广工作，完善循证医学的研究、开展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：注射用艾普拉唑钠新适应症“预防重症患者应激性溃疡出血”已获批，将较大程度地扩展了本品的应用范围，解决临床急需；此外，更适用于儿童、老年人等特殊用药的人群的艾普拉唑微丸肠溶片也于 2022 年获得临床试验批准。

总体而言，除了公司已覆盖的核心市场外，艾普拉唑系列产品销售策略仍是继续下沉基层医院，同时扩大级别医院的覆盖率，做到广覆盖甚至全覆盖。

问：公司司美格鲁肽的临床试验进展如何？

答：公司多年前就启动了司美格鲁肽的早期研发工作，去年下半年获批临床后，公司一直全力推进本品的临床相关工作，目前处于临床 III 期阶段，计划于 2023 年完成入组并推进相关试验，预计 2024 年报产，争取 2025 年获批。司美格鲁肽目前在做糖尿病适应症，下一步考虑减肥适应症。糖尿病及减肥市场目前在国内是非常大的，本品有望成为未来的重磅品种。公司布局此产品主要是基于长期积累的发酵原料药技术优势，前期公司也有研发生产过阿卡

波糖、利拉鲁肽等复杂原料，目前公司在该产品原药及制剂方面均已具备稳定的生产工艺水平及能力。

问：2023 年公司创新产品托珠单抗、曲普瑞林微球以及艾普拉唑针剂新适应症等已陆续获批上市，请问其他重点在研项目进度如何？艾普的新适应症市场容量有多大？

答：除今年年初已获批上市的几个品种。公司重点在研项目包括：阿立哌唑微球之前做过多次给药稳态、单次给药爬坡数据良好，有机会跟 CDE 沟通交流会争取豁免 3 期临床；其他微球产品有按仿制和改良型新药做，有序快速推进中。处方工艺、设备、原辅料都有持续优化，使其更符合法规要求和大生产顺畅。

集团研究院以创新和改良型新药为主，目前进度较快的是布南色林片及鲁拉西酮片，已申报生产；艾普微丸肠溶片新剂型也在临床试验当中，可以实现产品升级。黄体酮注射液也已申报，也有其他创新型项目，包括全创新和改良型，都在加速推进当中。

注射用艾普拉唑钠本次新增适应症为“预防重症患者应激性溃疡出血”，较大程度地扩展了本品的应用范围，解决临床急需，提高了本品的市场竞争力。后续公司仍将陆续开展消化道疾病的科普知识宣讲，持续巩固在消化道相关疾病用药市场的地位。

问：未来公司对中药板块的发展有何规划？

答：目前中药板块两款拳头产品为：参芪扶正注射液及抗病毒颗粒，参芪扶正注射液有助于新冠阳康恢复、提高免疫力及肿瘤辅助治疗，得到市场的充分认可，销售收入有所回升。抗病毒颗粒在预防新冠、流感方面发挥了重要作用，患者服用后的效果良好。长期来看，两款品种在市场

上充分验证其有效性、安全性，得到医患人员的充分认可。公司会坚持进行推广工作，并以此来获得量的稳定增长。此外，公司已在横琴成立了中药现代化科技有限公司，布局中药领域新产品研发，坚守中药产品的传承与创新，挖掘院内制剂、经典名方等多个项目。横琴新公司重点在中药大健康进行布局，从保健品、道地药材的种植及饮片的方向，利用党参、黄芪规范种植经验，拓展中药新方向。除现有参芪扶正注射液及抗病毒颗粒两个重点产品外，公司还拥有多个独家中药产品，分布在各重点科室，例如皮肤科的荆肤止痒、泌尿科的八正胶囊、儿科的小儿肺热等，在营销方面，公司设立专门中药团队进一步挖掘销售及增长。

问：近期公司多款产品上市，研发有明显加速，内部主要有哪些变化与举措？另外，新上市的产品能为公司 2023 年业绩带来多大贡献？

答：公司自去年下半年开始重组医学、临床运营、注册等部门及执行团队，设立集团统一的临床运营管理中心，统筹各管线临床执行及重点项目的资源保障，全面提升临床与注册申报等研发效率，近期我们也看到了注射用艾普拉唑钠新适应症、托珠单抗注射液新适应症、曲普瑞林微球（1 个月缓释）等多款管线重点产品获批上市，其它各大研发管线产品均报批且在持续推进中。从业绩贡献上讲，新品及新适应症的获批均能有效提升产品及公司领域的市场竞争力，在未来的几年中提供重要的业绩增量贡献，公司已制订上述产品的详细的市场推广和营销方案，助力保障公司主营业务收入的稳定与增长。

问：请问公司在宠物药的开发上作何规划？

答：公司一直以来非常关注动物保健业务领域，今年启动成立了丽健动保公司，重点针对宠物用药市场。公司近年来已有多项宠物药原料药出口海外主流动保公司，在国内也逐步往制剂方向延伸，目前 2 个品种已经获批，后续仍有多个产品在研发与申报当中，目前主要集中在驱虫药方面，后续会拓展治疗领域和剂型，考虑宠物特点并立足公司在药物研发、生产及品牌方面的优势做更多布局。

问：请问公司新冠疫苗未来的发展如何布局？除新冠疫苗外是否有考虑开发其它疫苗产品？

答：公司目前仍有部分新冠疫苗的库存，但整体金额不大且效期较长，随着国家新一轮的接种方案，市场仍有一定销售，后续会根据实际市场变化情况及相关会计确认要求与规则作处理。与疫苗相关的前期资本化形成的无形资产摊销金额已从去年 9 月份开始摊销，后续摊销部分预计不会对公司的经营业绩产生重大影响。目前，公司仍持续推进新冠疫苗的研发，将主流流行株作为跟踪重点，利用疫苗平台技术开发多价苗。针对 XBB、BQ.1 组合的多价苗，在小鼠实验取得良好结果，已向 CDE 递交沟通交流，争取获批后开展临床试验。新冠疫苗获批也为公司生物药业务板块增加了新的发展方向与技术平台，除新冠疫苗外，公司也在积极布局其他疾病疫苗。

问：公司新引进的 P-CAB 项目目前进展如何？

答：P-CAB 计划在引进后一年内以 1 类新药进行申报临床，因此需要详细的临床安排和计划，预计明年上半年申报临床，该药物在中国要做成片剂，而在韩国以胶囊剂已做完临床 III 期，因此有很多的基础。公司会按照国内的申报要求，并参照韩国的数据来进行临床试验，非临床部

	<p>分韩国数据基本可以用的。</p> <p>问：公司未来如何考虑 BD 方面的布局？</p> <p>答：BD 主要在集团现有优势领域上进行布局考虑，集中在消化、肿瘤、精神等重点领域。几个关键评估因素包括： 1、是否在公司优势领域；2、产品优势是否突出；3、产品专利期等。目前公司 BD 团队在国内、国际均进行了相应专业人员补充和分工，一部分重点海外，一部分重点国内，进行清晰范围划分。2023 年已有多个项目正在洽谈。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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）	无

参会机构及人员名单：

景顺长城基金：陈婧琳 研究员、姜雪婷 基金经理、鲍无可 基金经理、陈莹 基金经理、王玉 基金经理助理	汇添富基金：王启明 研究员、郑磊 基金经理、胡昕炜 基金经理、劳杰男 基金经理、赵鹏飞 基金经理、詹杰 基金经理、马翔 基金经理、郑慧莲 基金经理
鹏华基金：金笑非 基金经理	华创证券：郑辰 分析师、朱珂琛 分析师
工银：王斯佳 研究员、王云鹏 研究员	华商基金：李海伟 研究员、孙蔚 基金经理
太平基金：胡宏亮	中邮人寿：王晓博
兴业：陈旭	长信：胡梦诚
光保：高睿婷	嘉实：黄福大
大成：阳洪宇、杨挺	博时：杨磊、陈西铭、蔡滨

中银：郑宁、李文广	新华资产：李浩
东方阿尔法：程九清	诺安：王创练
东吴：吴可君	华夏：胥梦缘
银华：王翔	红土创新基金：艾雪晗、栾小明、杨一
Tairen: Jenny 胡	阳光资管：王晓君
风和：樊晓猛	南华基金：蔡峰
玖鹏投资：周胤杰	安信基金：孙凌昊
华夏财富：程海泳	云禧投资：龙华明
域秀投资：刘云鹏 研究员	中信建投自营：刘岚
华融自营：秦墅隆	瑞颐投资：方何
鹏华基金：李可颖、王忱	远信投资：叶铮
明世伙伴基金：许庆华 研究员	源乐晟：卢奕璇 投研秘书
混沌投资：黎晓楠	汇丰：韦钰
淡水泉：杨馨怡	King tower Asset Management: Wise Lui
国海资管：吴正明	建信信托：余雷
中信期货：魏巍	永赢基金：于航
华泰柏瑞：莫倩	嘉实基金：张鑫荔 高级数据工程师、汪伦蔚 数据工程师
中银证券资管：刘航	沅京资本：马霄汉、陈华良
新华资产：李浩	华宝基金：齐震、易镜明 基金经理
华夏基金：孙明达 基金经理	中欧：王琪
国海富兰克林：刘牧 研究员	华安财保资管：房晓 研究总监
景和资产：俞谷声	中信建投基金：许健
光证资管：应超	德邦证券资管：孔祥国 投资经理
时机资本：吴一新	财通资管：易小金
东方睿石投资：唐谷军	合煦智远基金：钟慧玲
高毅资产：孙庆瑞 合伙人，资深 基金经理、刘慧敏 高级研究员	新华基金：赵强 权益投资部总监
Barings: Alick 陆	长城财富：胡纪元 股票投资经理

富国基金：赵宗俊 权益专户经理	南方基金：孙鲁闽
东证资管：蒋蛟龙	师正投资：文洲 研究员
复星保德信：李心宇	国联人寿：赵志永 研究员
平安基金：刘杰	金鹰基金：王喆
长江养老：高观朋 投资经理	Neumann Advisors：蔡峻峻
前海开源基金：马静梅	浙商资管：戴颖 研究员
兴业股份：王锦程	进门财经：赵嫚妮
明河：张桥石	农银人寿：赵晶