

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-11

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：主题投教活动——走进上市公司
活动参与人员	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 丽珠集团——证券事务代表 叶德隆 财通证券——分析师 赵则芬 招商基金——投资经理 邹俊之 招商基金——基金经理 吴德瑄 招商基金——基金经理 蔡宇滨 招商基金——研究员 宋歌 华泰证券广东分公司、中山市中山五路营业部，个人投资者 17 人
时间	8月2日 13:30-14:30 8月9日 14:30-16:30
地点	本公司总部大楼、办公室
形式	线上参会、现场调研
交流内容及具体问答记录	<p>1、参观展厅</p> <p>2、交流&问答环节</p> <p>问：简单介绍丽珠的投资亮点。</p> <p>首先是可持续的业绩稳健增长。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，公司实现了在化药、生物药、中药、原料药、试剂领域的平衡布局，各业务端都保持自身的特色优势，具有一</p>

定的优势和竞争力，能有效应对政策带来的风险，丽珠集团过去十年的净利润复合增长约为 16%，体现了优秀的可持续成长能力。

其次是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，托珠单抗注射液、曲普瑞林微球等产品已获批上市。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。此外，在不断加强自主创新的同时，公司也积极通过授权许可、引进或战略合作等方式，丰富研发与销售管线，加快创新研发及国际化产业布局。

第三，公司一直高度重视股东回报，积极回馈股东。公司近五年股息率保持在 2.3%-4.6%，近十年累计分红约 75 亿元。同时，基于对公司内在价值的认可和发展前景的信心，公司也积极开展股份回购等多种措施与投资者共享增长红利。

第四，践行企业社会责任，重视 ESG 战略。公司已连续 7 年披露 ESG 报告，是中国制药行业中首家获得国际 MSCI ESG 最高 AAA 评级的企业。在环境保护、绿色供应链、气候变化管理、碳中和及碳达峰等方面持续提升管理能力。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，公司良好的 ESG 管理水平有助于吸引境内外投资机构的青睐。

在公司稳健发展的同时，公司还坚持社会公益事业：坚持合作开展“普惠慢病防治公益项目”、“为爱助行”捐资助学活动、“药材种植”精准扶贫助力乡村振兴等公益活动，充分展现了医药企业的社会责任担当。

问：丽珠的分红在过去几年很不错，能详细介绍一下公司的分红情况吗？

答：2019 年，公司制定并推出积极的《未来三年股东回报规划》，采用现金、股票、现金与股票相结合等分配方式回报股东，在满足公司正常生产经营资金需求的情况下，每年以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可供分配利润的 80%，建立了对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制。事实上，在过去 4 年中，公司实现了每年将当年度实现的可供分配净利润的 80% 以上现金分红（含回购用于股份注销所使用回购资金）。

公司近五年股息率保持在 2.3%-4.6%，近十年累计分红约 75 亿元。2022 年 6 月 1 日，中上协发布 A 股上市公司现金分红榜，包括“上市公司丰厚回报榜单”和“上市公司真诚回报榜单”各 200 家。两大榜单分别以近一年和近三年的现金分红总额、近一年和近三年的股利支付率等作为主要指标，公司凭借良好的现金分红水平，同时入选两大榜单。

问：请问公司研发概况及研发布局的方向是什么呢？请简单介绍生物药研发平台。

答：2022 年，丽珠集团用于研发方面的相关支出总额约为 14.0 亿元，研发投入占本年度本集团营业总收入的比例为 11.1%。

丽珠集团视研发创新为可持续发展的基石，聚焦消化道、精神、辅助生殖、抗肿瘤等领域，持续开发并形成了覆盖研发全周期的差异化产品管线。基于临床价值、差异化前瞻布局创新药及高壁垒复杂制剂。

在创新药布局上，丽珠的着眼点为“以临床价值为导向”，致力于解决患者尚未满足的临床需求，完善现有诊

疗方案，满足患者多样化的用药需求。除了关注创新药，改良型制剂也是公司关注的重点。公司在优势领域进行微球等高壁垒复杂制剂布局，不断完善各技术平台和优化产品管线，以提高用药的便捷性、优化治疗方案、提升患者用药满意度。

生物药研发平台：公司子公司丽珠生物专注于全球领先大分子创新药的自主研发及产业化，涉及肿瘤、生殖、自身免疫性疾病等领域的创新生物药，研发产品管线丰富，包括创新型疫苗、单克隆抗体、重组蛋白药物等，其中，新冠疫苗和托珠单抗注射液的上市，使丽珠在生物药领域实现了跨越式的突破。另外，重点产品重组抗人IL-17A/F人源化单克隆抗体注射液已进入III期临床试验。

问：过去几年研发费用增长较快，主要疫苗研发投入比较多，未来几年研发投入如何？

答：公司未来仍将不断加大创新研发投入，研发立项将更聚焦、更侧重产品的创新性与市场潜力及空间，也会更加注重效率与精准，加速重点大品种、核心中后期项目的研发上市进程。

问：公司未来如何考虑 BD 方面的布局？

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。

问：请简要介绍公司 2023 年一季度业绩情况，一季度业绩尤其是化药产品出现了下降，请问公司对未来经营的预期如何？

答：公司 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%。其中：

化学制剂收入 16.24 亿元，同比下降 20.95%，主要原因是消化道产品、促性激素产品和精神产品等处方药产品去年底的春节备货、以及今年 1-2 月份医院终端尚未恢复；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，该板块得以快速增长；生物制品实现销售收入 0.62 亿元，同比增长 12.22%；原料药和中间体实现销售收入 9.96 亿元，同比增长 10.64%；诊断试剂及设备实现销售收入 1.47 亿元，同比下降 9.54%。

由于化学制剂的一季度情况比较特殊，不能反应全年预期，从 3 月份之后的各月份处方药终端市场恢复情况基本符合预期，各领域主要产品同比均有不同程度的恢复性增长。其他版块业务如中药、原料药等也有望继续保持稳定增长。总体而言，从趋势上看，一季度后各季度逐步向好，2023 全年化药各领域销售目标和预期没有变化，公司有信心努力争取完成全年业绩预期及目标。

问：请问公司新冠疫苗的摊销情况如何？未来的发展如何布局？

答：与新冠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。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。

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。近期，重组新型冠状病毒融合蛋白二价（原型株/Omicron XBB 变异株）疫苗获得药物临床试验批准。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：请问集采大背景下，公司如何应对？

答：目前，公司有包括注射用伏立康唑及注射用头孢地嗪钠等产品中选全国药品集中采购，整体而言影响有限。

为应对集采风险，企业通常在中选后会通过规模生产降低药品的单位生产成本。另外中选后若还能争取到一定的余量市场，可抵消部分降价的影响，对公司巩固行业市场地位具有重要意义。

面对后续集采及医药行业的持续改革，公司将持续关注后续进展，积极推进相关药品的一致性评价工作。此外，公司将不断加强和完善自主研发体系，围绕消化道、精神领域、辅助生殖、抗肿瘤等几大核心领域，持续聚焦具有突出临床价值的创新药和高壁垒复杂制剂，不断优化产品结构，实现公司可持续发展。

问：司美格鲁肽注射液的项目进展如何？有开发减重适应症吗？原料药是自产吗？

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，一直全力推进其临床试验相关工作，目前处于临床 III 期阶段，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。

公司司美格鲁肽注射液的原料药为自主生产。

问：曲普瑞林微球已获批上市，请问微球平台的其他重点在研项目进度如何？

答：微球重点在研项目：注射用醋酸曲普瑞林微球（1个月缓释）前列腺癌适应症已获批上市，子宫内膜异位症III期临床试验完成入组；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，一直在跟 CDE 沟通交流争取豁免 III 期临床并尽快报产；亮丙瑞林微球（3个月）等其他微球产品有按仿制和改良型新药做，有序快速推进中。

问：公司一季度中药板块表现亮眼，请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，一季度销售收入有所回升。

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，故一季度销售增长加快。

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。

	<p>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。</p> <p>问：公司原料药业务布局策略以及未来发展预期如何？</p> <p>答：公司原料药业务主要定位于高端特色原料药，主要包括高端抗生素及宠物药原料产品。近年来，由于海外认证产品逐渐丰富，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。与此同时，公司不断通过技术优化，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。</p> <p>公司在原料药板块还有多个高端抗生素及超级抗生素产品在研，后续的新产品也有望驱动未来业绩的稳健增长。</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>