

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-18

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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：行业策略会 </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> 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 </p>
<p>时间</p>	<p> 10月31日 14:00-17:00 11月1日 10:00-11:00 11月1日 14:00-15:00 11月1日 14:00-17:00 11月2日 10:00-11:00 11月2日 10:00-15:00 11月3日 10:00-11:00 </p>
<p>地点</p>	<p>本公司办公室、成都策略会会场、长沙策略会会场</p>
<p>形式</p>	<p>线上接入、策略会现场参会</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p> 问：请简单介绍2023年三季度经营情况 答：2023前三季度，公司营业收入96.55亿元，同比增长1.76%；归母净利润16.02亿元，同比增长6.29%；扣非归母净利润15.76亿元，同比增长4.41%。 分板块看，化学制剂产品实现收入人民币51.53亿元，同比下降4.71%，其中，消化道产品实现收入人民币22.79亿元，同比下降12.93%；促性激素产品实现收入人民币21.88亿元，同比增长4.94%；精神产品实现收入人民币4.30亿元，同比增长7.60%；抗感染产品实现收入人民币2.43亿元，同比下降18.57%； </p>

原料药和中间体产品实现收入人民币 25.87 亿元，同比增长 3.55%；中药制剂产品实现收入人民币 12.47 亿元，同比增长 50.17%；生物制品实现收入人民币 1.13 亿元，同比下降 31.09%；诊断试剂及设备产品实现收入人民币 4.68 亿元，同比下降 6.88%。

半年报中，公司披露了在研发方面取得的阶段性的成绩：托珠单抗注射液、注射用醋酸曲普瑞林微球获批上市；注射用艾普拉唑钠新适应症获批上市；司美格鲁肽注射液 III 期临床试验完成入组；重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液进入 III 期临床。

进入第三季度，研发也在不断加速：一是布南色林片获批上市；二是注射用阿立哌唑微球上市许可申请获受理；三是注射用醋酸曲普瑞林微球新适应症上市许可申请获受理；四是艾拉戈利钠片以及重组新型冠状病毒融合蛋白二价疫苗获得药物临床试验批件。

此外，公司在 BD 方面步伐加速：一是引进了磷酸二酯酶 4 (PDE4) 抑制剂，加强了公司在精神领域的优势布局；二是引进了凝血酶抑制剂，拓宽了公司治疗领域的全新布局。

问：三季度，不少公司受到行业整治的影响销售出现下降，公司促性激素及精神领域逆势增长，请问消化道领域下降的原因有哪些？三季度艾普拉唑销售情况如何？

答：在行业背景下，消化道产品竞争较为充分，处方有一定压力。另外，医药行业的整治在短期内对国内药企推广活动的开展产生了一定的影响。

对于 PPI 类产品，医院端对集采品种使用的优先度相对较高，所以对艾普拉唑片剂影响比较大，后续公司将通过加强医院覆盖等措施进行以量补价。未来片剂在科室推

广方面也会拓展其他相关核心科室，打造专科样板医院，推广临床优势，实现在重点科室的快速开发。

艾普拉唑针剂在前三季度仍然保持稳定增长。未来还将加强针剂在相关重点科室的布局，提高市占率。

目前艾普拉唑片剂、针剂在级别医院的覆盖率不足40%，还有很大的提升空间。

问：公司目前受医药行业整治影响如何？

答：本次医药行业整治，短期内对医院市场相关药品的研发临床推进及市场推广工作产生了一定影响，但对医药行业的长远健康发展是非常有益的。未来的药物市场竞争将更多地依赖于创新能力与速度，需要不断加大创新研发投入，以临床价值为导向进行研发布局与产品立项选择，努力开发出更多具有临床优势的产品，真正优秀、疗效确切的产品将获得更大的竞争优势。

本次行业整治主要在 8-9 月对公司处方药销售有所影响，9 月下旬开始影响已经有所减轻。

问：公司司美格鲁肽糖尿病和减肥临床进展如何？工艺路线是什么呢？产能规划情况如何？

答：公司司美格鲁肽的糖尿病适应症已完成 III 期临床入组，预计明年 1 季度拿到临床报告，并争取尽快报产。

丽珠的司美格鲁肽采用的工艺路线为生物发酵法，非化学合成。产能方面，考虑到市场需求量很大，国内糖尿病患者有 1 亿多人，此外后续的减重适应症市场需求更广，公司后续将根据实际情况合理进行产能规划，目前我们在产能方面拟按照 2000-4000 万剂储备。

减重适应症方面，公司司美格鲁肽的减重适应症预计 12 月递交临床 IND 申请。由于目前该品种原研药的减重

适应症尚未在国内获批，国内需要其获批该适应症后才能开展临床，公司后续将积极跟进相关工作的开展。总体来看，丽珠产能准备充分、各方面工作都在积极推进。

问：请问阿立哌唑微球研发进展，该品种市场空间如何？

答：阿立哌唑微球目前已报产。

市场空间方面，阿立哌唑在国内外都属于大品种，全球销售峰值曾超过 80 亿美元。2021 年阿立哌唑国内口服市场（不含长效）约销售 10.6 亿人民币。鉴于能仿制微晶厂家不多，竞争格局相对温和，公司改良型产品具有较大市场机会。

问：公司亮丙瑞林微球增长不错，是否受到广东集采影响？公司如何预期今年促性激素的销售情况？

答：亮丙瑞林微球虽然受广东集采影响价格有所下降，但降价的同时也拓展了很多空白市场，因此在销量方面实现了较快的增长，收入端目前有个位数增长。

另一方面，促卵泡素、尿促性素和绒促性素受年初新冠影响，不少生殖中心在一、二月未能正常开诊，叠加三季度医药行业整治，在销售上受到了一定的影响，整体来看，这几个产品的营收降幅将逐季收窄。

此外，促性激素领域中，新上市的西曲瑞克、重组 HCG 也是该领域盈利的新增长点。该领域全年有望实现稳定增长。

问：简单介绍公司的微球平台，目前微球产品的竞争格局如何？

答：微球制剂是采用可生物降解聚合物为骨架材料包裹药物形成供注射途径给药的制剂，可在几周或几个月时间内

以一定速率释放药物以维持有效血药浓度，减少给药次数，并且能降低血药浓度的波动，达到长效、缓释的目的。由于微球的生产不能直线放大，生产工艺复杂，重复性和稳定性都有一定的难度，因此微球制剂最大的壁垒是产业化。

由于技术壁垒，专利和设备三个主要制约因素，微球关键制备技术掌握在欧美日发达国家如美国强生、瑞士诺华、法国益普生、日本武田、德国辉凌等制药巨头手中。此外，微球研发周期很长，需要时间。前期开发、产业化都需要不断摸索调整。

问：请简单介绍公司 IL-17A/F 产品。

答：目前国内已上市的治疗银屑病同类药物均为 IL-17A 单靶点。IL-17A/F 目前全球开发项目较少，最快的是优时比已经上市。

我们的 IL-17A/F (代码 LZM012) II 期临床结果显示，本品整体安全性良好，在临床效果上具有起效快，疗效优秀，疗效维持时间长等特点。目前银屑病适应症正在开展与司库奇尤头对头比对的 III 期临床，已有一些受试者入组。该 III 期临床试验以第 12 周时达到银屑病面积与严重程度指数 (PASI) 100 的受试者比例 (PASI100 应答率) 为主要评价终点，比较 LZM012 和司库奇尤单抗治疗成人中度至重度慢性斑块状银屑病受试者的疗效。同时，由合作方鑫康合开展的强直适应症 III 期临床也已启动。

相对于 IL-17 单靶点或者 TNF α 、IL-23 等品种，优时比 IL-17A/F 双靶点药物在临床研究上有着更好的疗效，因此其市场评价较好，在日本等海外市场放量速度很快，我们对该产品的市场销售预期也非常期待。

问：公司参芪扶正今年看起来已经销售企稳、并开始增长了，请问主要增长因素是什么呢？公司如何看待中药板块呢？

答：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，一季度开始销售收入有所回升。值得一提的是，随着不断新增开发，参芪扶正注射液在基层医疗机构增长非常不错。

此外，中药板块另一重点产品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，上半年整体销售增长加快。

前三季度，公司中药板块收入已与去年全年持平，意味着第四季度都将是增长的部分。考虑到参芪扶正注射液在医院端销售逐渐恢复、流感季对抗病毒颗粒销售的正向影响，我们预计该产品第四季度销售也会有较好表现，但相比去年高基数，单季度增速可能会放缓。

长期来看，上述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。

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。

问：简要介绍公司今年 BD 进展及后续 BD 规划？

答：丽珠非常重视研发，一方面对存量项目加快推进，二

是新项目加速引进。产品引入方面，今年已初有成效。目前消化道领域引入了 P-CAB 产品，在心血管领域引入了凝血酶抑制剂、精神神经领域引入了 PDE4。

目前丽珠集团 BD 的战略方向主要集中在消化道、生殖、精神神经三大优势领域，同时在肿瘤、代谢领域也在加强关注。BD 部门目前加大力度在全球寻找优秀产品，不同的研发阶段药物都在关注，尤其是重点关注临床 II、III 期产品，希望在引进后尽快推动商业化进程，争取进一步丰富公司的产品管线，实现短期、中期、长期进行合理布局。

问：请简单介绍公司原料药板块。

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。

前三季度，原料药板块总体有小幅增长，全年也有望维持增长趋势。原料药板块的波动主要是此前新冠期间客户的采购量过多，导致部分品种消化库存，从而对公司今年销售有部分影响，但目前来看，已经基本消化完毕，预计四季度会有所恢复。

另外，个别品种受到制剂集采影响，导致原料药价格出现下降，目前总体看也已恢复正常水平。预计后续公司主要原料药产品价格保持相对稳定：高端抗生素产品在全球市场占有率高，有较高的主导权；宠物药产品系列以年单为主，价格稳定；此外，中间体产品需求稳中有升，价格相对稳定。

近年来，由于公司的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

	<p>同时仍有较好的价格优势。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>问：近年来丽珠在股东回报方面都做了哪些工作？</p> <p>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。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）。公司近十年累计现金分红约人民币 75 亿元。2022 年 6 月 1 日，中国上市公司协会发布 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。</p> <p>为增强公司股票长期投资价值，维护投资者利益，增强投资者信心，基于对公司价值的高度认可以及对公司未来发展的信心，公司过去一年实施了 A 股股份回购，根据既定的回购股份方案，回购的股份将全部予以注销减少注册资本，截至 10 月 25 日，公司累计使用约人民币 4.02 亿元回购了约 1,161 万股。</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</p>	<p>无</p>

演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
-------------------------	--

附件（参会名单）：

中金资管——研究员 杨钟男	招银理财——投资经理 张旭新
大成基金——研究员 阳洪宇	东北证券——研究员 郑舒泽
中邮基金——研究员 王晓博	瓴仁投资——副总裁 郑超群
国泰基金——基金经理 智健	Ivy Capital——合伙人 黄勇
国联基金——基金经理 潘天奇	Ivy Capital——合伙人 程定华
长铭基金——研究总监 彭凌	Ivy Capital——基金经理 刘涛
之柱资产——总经理 白玉柱	Ivy Capital——基金经理 蒋煜
楚恒资产——总经理 罗威	华泰医药——研究员 沈卢庆
国都证券——投资经理助理 侯俊哲	国盛医药——首席分析师 胡偌碧
招商基金——研究员 任绍聪	太平资产——基金经理 曾梦雅
南方基金——权益研究部经理 陈逸	太平资产——医药研究员 许希晨
中信建投——交易部经理 王玺贤	太平资产——医药研究员 薛娜
华夏基金——研究员 胥梦缘	