

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-05

投资者关系活动类别	<input 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：分析师组织线上交流会
活动参与人员	丽珠集团——杨亮 副总裁、董事会秘书 丽珠集团——陈文霞 投资者关系总监 参会投资机构共 47 家，详见附件
时间	7 月 2 日 10:00-11:00
地点	本公司会议室
形式	线上会议
交流内容及具体问答记录	<p>一. 公司介绍经营情况。</p> <p>1. 简要介绍公司主营业务情况。</p> <p>2023 年，公司营业收入 124.30 亿元，同比下降 1.58%；归母净利润 19.54 亿元，同比增长 2.32%；扣非归母净利润 18.81 亿元，同比增长 0.05%。</p> <p>具体细分到各业务板块来看：</p> <p>化学制剂收入 65.71 亿元，同比下降 6.13%。其中：</p> <p>1. 消化道产品实现收入 29.03 亿元，由于受到行业整治等影响，同比下降 15.50%；2. 促性激素产品实现收入 27.67 亿元，同比增长 6.80%；3. 精神产品实现收入 6.02 亿元，同比增长 10.54%。</p> <p>原料药及中间体收入 32.53 亿元，同比增长 3.70%，整体保持稳定增长。</p> <p>中药制剂收入 17.45 亿元，同比增长 39.19%，重点产品参芪扶正注射液、抗病毒颗粒因新冠、流感销售增</p>

长，此外，参芪扶正注射液在基层医院开发加速、增长明显。

今年一季度：促性激素领域、精神领域以及诊断试剂板块增长较好；处方药中消化道、抗感染领域产品受集采降价影响、以及中药板块去年同期新冠放开基数较高，收入同比来看有所下降。

2. 简单介绍公司重点在研产品进度及市场情况。

公司重点在研产品之一注射用阿立哌唑微球（1个月缓释）已申报生产；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。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。

公司司美格鲁肽注射液减重适应症已获批开展临床试验，II 型糖尿病适应症的 III 期临床试验完成入组。公司研发进展较快，拥有明显的时间进度优势。国内糖尿病患者市场需求庞大，随着减重适应症的后续开发，司美格鲁肽的市场需求将进一步拓宽。因此，我们期待其为公司带来可观的业绩贡献。

目前公司 IL-17A/F 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，是国内首个将 IL-17A 上市药物作为阳性对照的 III 期临床试验。该产品是国内首个国产创新 IL-17A/F 双靶点药物，国内目前暂无 IL-17A/F 双靶点药物获批上市，已上市及进入临床阶段的同类药物均为 IL-17 单靶点。市场空间方面，IL-17A 单靶点药物在国内的销售规模已有二三十亿元人民币，全球规模更是超过 70 亿美金，且增长速度较快。因此，我们对该产品的市场销售预期也非常期待。

二. 问答环节

问：公司受反腐的整治影响如何？目前是否恢复？

答：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，尤其体现在 2023 年三季度，行业内相关学术会议的开展频次减少、部分招标有所放缓，短期内对公司处方药销售也确实有所影响，从去年四季度开始，对公司处方药影响已经有所减轻，但是整体来看，也并没有完全恢复到此前的水平。院端处方、新品入院还是有一定影响，公司也会从终端突破、细化考核。由于 2023 年各季度差异比较大，去年一二季度基数高，三四季度基数较低，预计今年下半年开始增速上会有所弥补。

从中长期来看，我们认为医药行业整治对医药行业的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，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。

问：公司后续销售体系将发生什么变化，费用率趋势如何？

答：首先，公司在产品结构和研发方向会上已开始全面加速转型，普通仿制和集采风险高的品种将减少立项及压缩研发投入，更加聚焦创新药、专利药加速布局与加大研发投入，尤其加快引进更多具有较长专利保护期的创新药产品与项目。

所以，从配合产品端的定位和全面转型的角度，未来销售策略也将聚焦在构建和提升专业化学术推广能力，目前我们也正在建立直营销销售队伍。希望未来能够

逐年加大直营销售的占比。相较于现有 CSO 模式，直营销售模式在销售管理上更加精细化，从而有望使得销售费用率进一步控制在合理范围内。另一方面，现有 CSO 的销售模式下，我们也在积极进行销售市场投入的梳理调整和全面优化，精准投放、有效投放，减少普通仿制及上市时间较久的成熟品种的费用投放。

问：请问丽珠单抗 2024 年亏损预期如何？

答：相较于去年，丽珠单抗减亏的部分主要为新冠疫苗的投入部分。今年，IL-17A/F 以及重组促卵泡素等研发项目上还有持续投入，已上市产品如托珠单抗的销售尚在起步阶段，此外公司也存在固定的运营成本。目前公司正积极采取措施不断优化单抗公司品种结构及团队配置。

丽珠单抗作为公司生物药研发领域的重要平台，公司正通过加速项目研发和商业化进程等举措，不断推动业务增长和盈利能力的提升。

问：公司管线中的奥曲肽微球等复杂制剂的研发进展如何？

答：丽珠集团在复杂制剂研发领域持续深耕，面对当前研发审评难度加大的挑战，我们始终保持高度关注并灵活应对。曲普瑞林微球（1M）的新适应症、阿立哌唑微球等重点研发品种项目，正在稳步推进。

目前奥曲肽微球、曲普瑞林微球（3M）等在研的复杂制剂品种研发会相对更复杂。同时，目前市场上戈舍瑞林微球已经获批，公司相关产品植入剂的临床使用价值也处于评估阶段，后续品种推进还需要进一步商讨。随着研发工作的深入，未来将有更为明确的管线更新。

问：亮丙瑞林微球价格联动情况？目前哪些地区已经执行广东联盟价格，销售占比有多少？

答：2022年3月，广东省药品交易中心发布了《关于公示广东联盟双氯芬酸等药品集中带量采购(第一批)拟中选/备选结果的通知》。本次省采药品参与报量的联盟地区包括广东、山西、江西、河南、广西、海南、贵州等十余个省份。

丽珠的亮丙瑞林微球在此次广东省联采中独家中标，单价平均降幅接近20%。执行进展来看，已从2022年12月到2024年上半年陆续在上述联采省份执行。除联合省份之外，省级招标中还有浙江、安徽等省份独家中标。目录之外还有几个省份已经联动，合计约20余个省份已经跟进该价格。截至目前，我们销售覆盖的这些省份已经基本开始执行新价。因为降价从去年初已经开始有省份陆续执行，所以单价的下降对今年整体影响有限。

值得一提的是，虽然该产品有降价，但是拿到了此前覆盖率比较低的几个省份。2023年整体销售情况来看，联采中标后新覆盖的省份已开始上量，预计今年销量端仍有一定增长。

问：雷贝拉唑集采，对公司的影响如何？

答：雷贝拉唑口服常释剂型是第九批国家组织药品集中采购的品种，中标结果已于2023年11月公布。丽珠的雷贝拉唑钠肠溶胶囊彼时因未过评，所以未参加集采。总体而言，该品种销售规模不大，年销售收入约1-2亿元，且主要聚焦集采外的市场，对公司业绩影响有限。

问：公司动保业务目前开发情况如何？

答：公司动保业务目前正处于积极培育阶段。线上方面，我们正全力搭建专业的品牌运营团队，旨在塑造品牌影响力并深化市场渗透力。线下方面，我们已着手构建覆盖省级总代理及多级销售网络的体系，以确保产品能够高效触达市场终端。公司第一款宠物制剂产品——吡虫啉莫昔克丁滴剂产品已于 2022 年上市销售，尽管当前获批的产品种类相对有限，我们正积极寻求突破，计划通过拓展更多产品品类，特别是在宠物药领域如消化系统、呼吸系统用药等方向发力，以丰富产品线并满足市场需求。依托健康元及丽珠集团在人用药品领域的深厚积累与优势品种，我们正探索将部分成熟且具备潜力的产品从人用向动物用药领域过渡，相信这一策略不仅能够加速动保业务的增长，更能依托既有优势，为业务带来更为显著的成长性与市场竞争力。

问：如何展望 2024 年艾普拉唑的销售？

答：总体而言，目前艾普拉唑针剂、片剂在级别医院的覆盖率还较低，我们预计仍有很大的覆盖与提升空间。

另外，艾普拉唑针剂去年底医保谈判，虽然价格略有下降，但是该品种本次也新增“预防重症患者应激性溃疡出血”报销范围，疗效和经济性再受肯定，预计未来将对公司的经营业绩产生积极影响。

问：能否拆分各板块 2024 年的销售预期？

答：化药板块方面，面临院端开发上量持续承压、以及艾普针国谈降价带来的收入端挑战，公司通过精细化管理和市场策略调整，努力维持化药整体业务与去年相当的水平。

中药业务板块方面，去年底的新版医保目录解除了参芪扶正注射液的癌种限制，为该产品打开了更广阔的市场空间，同时抗病毒颗粒在经历去年高基数的背景下，今年中药业务板块将整体趋于稳定。值得一提的是，抗病毒颗粒作为我们的 OTC 产品，正加大线上品牌推广力度，以期在川渝以外地区实现销量突破。去年成立的 OTC 专项团队，专注于消费者市场拓展，旨在通过强化 ToC 策略，进一步打开市场空间。

此外，原料药板块方面，公司将积极采取各种措施保障长期发展，不断优化成本结构和提升生产效率，保持稳定。

诊断试剂板块方面，2023 年下半年以来，由于全国呼吸道疾病的持续高发病率，医疗机构对肺炎支原体、衣原体的检测需求持续增大，因此今年 1 季度丽珠试剂公司的肺炎支原体、流感等病原检测产品销售大幅增长，预计今年诊断试剂板块仍有较好增长。

问：公司 BD 了一款轩竹生物的复达那非，请问与销售的协同性如何？简要介绍公司 BD 进展及后续 BD 规划？

答：近日，丽珠与轩竹生物就轩竹生物自主研发的一款高选择性 PDE-5 抑制剂复达那非达成独家授权许可合作。该产品属于化药 1 类新药，具有自主知识产权。更重要的是，其克服了同类药物如西地那非、伐地那非和他达拉非等出现的视觉障碍、背痛等不良反应。此次与轩竹生物携手合作，将进一步丰富丽珠医药现有的男科药物管线，同时也能够拓展丽珠医药的 OTC 产品布局。基于复达那非前期良好的研究基础，我们将加速后期临床开发，争取早日实现商业化。

目前公司 BD 的战略方向主要集中在消化道、生殖、

	精神神经等优势领域，同时在抗感染、心脑血管、肿瘤、代谢领域也在加强关注。公司非常注重海外 BD 项目的拓展，公司正在全球范围加大力度寻找优秀产品，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。
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，公司不存在透露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

附件：参会投资机构

国盛证券	平安基金
诺安基金	中信资管
TKAMC	永赢基金
嘉实基金	招商基金
高毅资产	泰康资产
华融基金	华夏久盈
大家保险	国寿养老
国金资管	中意资产
红杉医药	海通资管
天弘基金	中银国际资管部
红土创新	信达自营
中信建投自营	山西证券

华宝基金	华杉投研
华商基金	于翼资产
溪牛投资	云门投资
橡果资产	精砚投资
东吴证券	合煦智远基金
域秀投资	青骊投资
国海证券自营	碧云银霞
银叶投资	宁泉投资
深圳瑞信致远	途灵资管
东方证券衍生品	汇升投资
远信投资	申九资产
上汽顾臻（上海）资管	