

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-09

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 checked="" 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
活动参与人员	丽珠集团——执行董事、总裁 唐阳刚 丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮
时间	9月10日 15:00-17:00
地点	通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	线上接入
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司港股股价显著低于 A 股，为什么不优先回购港股而是去高价回购 A 股？</p> <p>答：为维护投资者利益，增强投资者信心，基于对公司价值的高度认可以及未来发展的信心，公司稳步实施了多期的 A 股及 H 股股份的回购计划，相关回购用途均为注销注册资本。目前 A 股及 H 股的回购计划均在有效实施期内，也均在视市场情况及法规要求实施。根据公司股东大会审议通过的 A 股股份回购方案以及回购 H 股的一般授权，2024 年 1 月 1 日至 2024 年 8 月 31 日，公司已累计使用人民币约 2.00 亿元回购了 A 股股份共计 570.42 万股，累计使用港币约 1.00 亿元回购了 H 股股份共计 408.15 万股。感谢您对公司所提宝贵意见。</p> <p>2、董秘您好，9.10 公告关于 A 股自主行权后 A 股总股数披露矛盾，请麻烦确认一下是否披露有误，9.9 行权后 A</p>

股总股数为多少？

答：尊敬的投资者，经查询，公司 2024 年 9 月 9 日的 A 股股数为 619,385,553 股。

3、今年 H1 营收同比减少的原因是什么？

答：2024 年上半年公司实现营业收入 62.82 亿元，同比下降 6.09%。具体细分到各业务板块来看：化学制剂板块实现收入 32.24 亿元，同比下降 7.37%，其中，消化道产品收入 13.01 亿元，同比下降 19.96%，主要是受国谈产品降价以及部分产品集采等影响；促性激素产品收入 15.49 亿元，同比增长 12.51%；精神产品收入 2.97 亿元，同比增长 6.68%。原料药及中间体板块实现收入 17.61 亿元，虽收入同比略下降了 1.16%，但利润端仍有增长。中药制剂板块实现收入 7.45 亿元，同比下降 21.89%，主要是去年同期流感和新冠高基数影响，抗病毒颗粒受影响比较大。诊断试剂及设备板块实现收入 3.94 亿元，同比增长 32.33%，主要是呼吸道产品、重大传染病产品销售增长加速。生物制品板块实现收入 0.88 亿元，同比下降 22.80%。

4、请问管理层对丽珠集团未来两年的净利润业绩展望是怎样的？

答：今年上半年公司利润实现了个位数的增长。将今年和去年的销售情况进行对比，2023 年上半年由于宏观环境影响，参芪扶正注射液、抗病毒颗粒、艾普拉唑针剂基数较高，加之今年国谈产品降价、部分产品集采影响，今年上半年同比存在一定压力。相比来看，今年下半年的同比压力小一些。我们预计今年三四季度会逐步改善，全年利润争取维持稳定增长。未来随着新品上市和降价因素消除，同时公司还将继续从研发、营销、管理等各方面提质、降本、增效，中长期来看，也有望保持业绩稳定增长。

5、2024年，丽珠有哪些在研新药，前期投产产品销售怎么样？司美格鲁肽糖尿病量产没有，市场情况怎么样？减重要多久才能完成？公司回购到12月能完成吗？

答：公司重点项目研发进展如下：注射用阿立哌唑微球于2023年申报生产，目前已收到发补通知并开展相关研究；注射用醋酸曲普瑞林微球前列腺癌适应症已于2023年获批上市，子宫内膜异位症已提交发补资料，中枢性早熟适应症已启动临床；司美格鲁肽注射液II型糖尿病适应症已报产，减重适应症已启动□期临床；重组抗人IL-17A/F人源化单克隆抗体注射液银屑病适应症□期临床已完成入组，为国内首个启动与司库奇尤头对头临床研究的IL-17药物，与北京鑫康合生物共同申报的强直性脊柱炎适应症也已于2024年7月完成□期临床入组。目前公司A股及H股的回购计划均在有效实施期内，公司将按照法规的要求视市场情况实施回购。感谢您的关注。

6、请问公司对司美格鲁肽的产能是如何规划的？

答：尊敬的投资者，您好！考虑到市场需求量较大，国内糖尿病患者不少，此外后续的减重适应症市场需求更广，公司将根据实际情况合理进行产能规划。

7、H1化学制剂产品销售收入减少原因是什么？预计下半年情况？

答：2024年上半年，公司化学制剂板块实现收入32.24亿元，同比下降7.37%，其中，消化道产品收入13.01亿元，同比下降19.96%，主要是受国谈产品降价以及部分产品集采等影响；促性激素产品收入15.49亿元，同比增长12.51%；精神产品收入2.97亿元，同比增长6.68%。

下半年，公司化学制剂板块将继续围绕消化道、神经

精神、辅助生殖、代谢和抗感染等几大核心领域，搭建有竞争力的、差异化的创新管线，聚焦优势资源加快重点在研创新项目的进展。同时，公司将时进一步推进药品海外注册申报及国际市场的开发。市场推广将继续以合规营销为重点，以证据营销为核心，加快组建自营销售队伍，推进核心品种的快速覆盖，助力公司业绩长期稳健发展。感谢您的关注。

8、H1 托珠单抗注射液销售收入多少？

答：从市场数据来看，托珠单抗在中国整体市场规模不大，但是增速可观。公司托珠单抗于 2023 年获批上市，公司正在积极布局销售，加快医院覆盖，加速学术推广。

9、请问公司会不会规划猴痘相关检测试剂？

答：丽珠集团控股子公司丽珠试剂自主研发的猴痘病毒核酸检测试剂盒（PCR-荧光探针法）已获得欧盟 CE 准入，可在欧盟 27 个成员国及认可欧盟 CE 资质的国家和地区上市销售。

10、公司集采品种 H1 销售收入有多少？是否实现了以价换量？

答：目前公司重点产品以创新药、高壁垒复杂制剂以及其他独家产品为主，具有良好的竞争格局及临床价值，国家集采整体而言对公司影响有限。2023 年，公司产品注射用伏立康唑及注射用头孢地嗪钠参与了第八批集采竞标并中选，两个产品的销售收入占公司 2023 年营业总收入的 1.23%，此次集采降价不会对公司经营产生重大影响。此外，本公司无产品参与第九批集采。省级联采方面，亮丙瑞林微球独家中标，开拓了新的空白市场，以量补价，销量端增长明显。

面对后续集采，公司将不断加强和完善自主研发体系，围绕消化道、生殖、精神神经、心血管、代谢及抗感染等几大核心领域，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。从长远看，带量采购将倒逼医药企业转型升级，不断加大创新力度，行业竞争格局有望得到改善。

11、如何看待 GLP-1 市场的激烈竞争？有何应对策略？

答：随着入局企业持续增加，GLP-1 赛道的市场竞争也越来越激烈，但整体而言，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，相关药物的研发正朝着长效、多靶点、口服的方向发展。公司司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症已报产，减重适应症已启动 I 期临床。公司研发进展较快，拥有明显的时间进度优势。同时，公司有研发生产过阿卡波糖等复杂原料，基于长期积累的发酵原料药技术优势，目前公司在司美格鲁肽原料药及制剂方面均已具备稳定的生产工艺水平及能力，将继续加快推进后续研发进展。

12、H1 公司生物制品板块营收同比减少超两成是什么原因造成的？

答：目前，公司生物制品板块包括鼠神经生长因子、丽珠肠乐(双歧杆菌活菌胶囊)、重组绒促性素、托珠单抗以及新冠疫苗。上半年，鼠神经生长因子出现一定程度的下降。但是总体而言，生物制品板块体量较小，对公司整体收入端影响有限。

13、请问公司对生物制品板块下半年有什么展望吗？

答：目前，公司生物制品板块包括鼠神经生长因子、丽珠肠乐(双歧杆菌活菌胶囊)、重组绒促性素、托珠单抗以及

	新冠疫苗。下半年，随着托珠单抗逐步入院，有望迎来增长，争取为生物制品板块贡献一定业绩增量。
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