

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-12

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、财务负责人 司燕霞； 丽珠集团——副总裁、董事会秘书 杨亮； 丽珠集团——化学药首席科学家、微球公司总经理 徐坚 参会投资机构共计 101 家，详见附件
时间	10 月 24 日 10:00-11:00
地点	本公司会议室
形式	线上接入
交流内容及具体问答记录	<p>一. 简单介绍公司经营情况:</p> <p>2024 年前三季度：公司营业收入 90.82 亿元，同比下降 5.94%；归母净利润 16.73 亿元，同比增长 4.44%；扣非归母净利润 16.31 亿元，同比增长 3.51%。业绩整体保持平稳。</p> <p>公司降本增效，经营质量不断提升。其他财务指标方面，销售费用率及研发费用率有所下降，化学制剂、中药制剂等各大业务板块毛利率持续提升。</p> <p>具体细分到各业务板块收入情况：化学制剂产品实现收入 47.14 亿元，同比下降 8.52%，其中，消化道产品实现收入 18.54 亿元，同比下降 18.66%，主要是艾普拉唑的以量补价在行业整治之下受到一定影响，同时重点品种注射用艾普拉唑钠今年初开始执行医保谈判后的新价格，也直接影响了该领域的销售收入，此外该领域个别品种受到集采降价影响；促性激素产品实现收入</p>

23.08 亿元、精神产品实现收入 4.43 亿元，均保持了稳定增长，增速分别为 5.46%、3.11%；

中药制剂产品实现收入 10.41 亿元，同比下降 16.49%。主要是去年初新冠、以及放开后流感频发使得去年抗病毒颗粒销售较好，今年该品种恢复正常销售，同比回落明显。参芪扶正注射液则在去年高基数的基础上，受益于医保的适应症解限，在级别医院推广增量显著，继续保持稳定增长。

原料药和中间体产品实现收入 25.21 亿元，虽收入同比略下降 2.55%，但利润端仍有增长；

诊断试剂及设备产品实现收入 5.66 亿元，同比增长 21.03%。主要是呼吸道产品销售持续增长。

今年，公司在研发方面也取得了一些阶段性的成绩：

首先是微球平台的研发优势地位进一步巩固：一是注射用醋酸亮丙瑞林微球通过一致性评价，成为全球首个按照美国 FDA 个药指南完成生物等效性研究获批的促性腺激素释放激素（GnRH）类长效缓释制剂；二是注射用醋酸曲普瑞林微球继前列腺癌适应症 2023 年获批上市之后，子宫内膜异位症也于近期获批上市，中枢性性早熟适应症正在进行临床研究；三是注射用阿立哌唑微球 2023 年已申报生产，发补顺利。

其次，生物药产品中：司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症已报产，减重适应症正在进行 III 期临床；重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液的银屑病适应症、强直性脊柱炎适应症均已完成 III 期临床入组，随访推进中。

今年，公司在研发方面进行了一系列的战略调整。包括优化了研发体系的架构，并对在研项目进行了深入的再评估，集中优势资源聚焦创新药的研发。在不断加强的自主创新的同时，今年在 BD 方面成功引进了神经精神领域、抗感染领域等多个创新药品种，进一步丰富了公司的创新药产品管线。

在市值管理、股东回报方面，公司积极进行股份回购：2024 年年初至 2024 年 9 月 30 日，公司已累计使用约 2.77 亿元回购了 A 股股份共计 785.50 万股，累计使

用约 1.17 亿港元回购了 H 股股份共计约 476.34 万股。相关回购股份均用于注销并减少公司注册资本。目前回购方案仍在实施期限内，我们也将根据公司的经营发展变化及二级市场的变化，灵活地、积极地落实回购方案。

二. 问答环节

问：生物制品板块今年产品销售情况，明后年新适应症/新品上市带来的增量的节奏，丽珠单抗今年亏损多少？合并报表后对母公司的利润影响是多少？

答：生物药板块中最大的产品是鼠神经生长因子，此外还包括丽珠肠乐（双歧杆菌活菌胶囊）、重组绒促性素、托珠单抗这几个产品，此前获批的新冠疫苗也属于该板块，近两年由于新冠疫苗销售变化导致此前销售波动较大，此后预计该板块销售将趋于正常。

未来增量方面，整体来看，托珠单抗、注射用重组人绒促性素等已上市产品逐步成长，在研产品中，重组人促卵泡激素注射液已完成III期临床入组；司美格鲁肽注射液II型糖尿病适应症已报产，减重适应症正在进行III期临床；重组抗人IL-17A/F人源化单克隆抗体注射液的银屑病适应症、强直性脊柱炎适应症均已完成III期临床入组，随访推进中。这些生物药都有望为公司的中长期带来可观的业绩贡献。此外，BD也会持续补充创新产品。与此同时，公司还将积极开展海外市场拓展，包括司美格鲁肽注射液、托珠单抗、重组人促卵泡激素注射液等品种，希望未来也能带来一些增量。

关于单抗公司对集团利润的影响，目前公司对丽珠单抗持股占比56.87%。2024年第四季度集团预计会有资产重评估，可能会涉及单抗公司的减值，但对比2023年第四季度会改善，亏损额会减少。展望2025年，集团将继续梳理单抗公司业务，将做好费用控制，但可能有新品销售、以及新研发项目的引进，具体数值尚不能确定。

问：请问公司销售和研发费用下降的原因是？未来各项费率（包括财务费用）的趋势如何展望？全年收入利润展望？

答：为适应当下医药行业趋势和环境，公司持续优化梳理各项费用投入，缩减销售费用支出，降低了销售费用率。预计 2024 全年，这一趋势可以持续。

2024 年前三季度研发费用减少，主要是因为去年同期有 V-01 新冠疫苗资本化摊销，公司非常重视研发及 BD，2024 年积极引入了创新药产品，也增加了部分相关投入。公司也会统筹优化、谨慎评估项目，慎重考虑后续的研发投入。

财务费用方面，24 年前三季度财务费用利息收入同比减少 1.25 亿，主要是公司在前期锁定了高息定期存款，2023 年到期较多并确认了利息收入；此外，银行存款利率持续下调，也一定程度影响了本年度的利息情况。公司总资金规模仍在增加，公司将在确保资金安全的基础上积极寻找各类补充产品方案，做好现金管理，提升资金收益。

总体而言，公司重视各项费用精细化管理，保持费用率基本稳定。

由于今年在利息收入上较去年存在一亿左右的差异，受此影响将利润增速调整至平稳增长。

问：公司 BD 工作的进展情况，及未来规划展望？

答：目前，公司 BD 的方向保持既有策略，丰富公司在优势领域的管线，主要包括精神神经、消化道、辅助生殖、抗感染和代谢领域。

这两年公司引进的凝血酶抑制剂、抗抑郁、抗真菌、前列腺用药均有较好的潜力。除此之外，目前在研产品的临床价值都有较大提升，比如即将获批的阿立哌唑微球，以及管线中的司美格鲁肽、IL-17A/F 和 P-CAB 等具有较大市场前景。

下一步，公司还将持续加大调研工作，积极挖掘国际、国内的重磅产品，逐步实现 BD 目标，保持短、中、长期持续发力产品梯队。此外，公司也非常重视在研项目的国际市场开发，目前也在积极开展相关工作。

问：精神产品全年增长预期是什么？阿立哌唑微球获批预期？

答：2024 年前三季度，公司精神产品实现收入人民币 4.43 亿元，保持了个位数的稳定增长。该领域的收入主要来自两个重点产品——马来酸氟伏沙明片、盐酸哌罗匹隆片。今年精神领域增速放缓，主要有以下两个因素，一是医院基药考核更加严格，二是氟伏沙明竞品厂家挂网销售，竞争加剧。预计板块整体全年保持稳定，由于该领域目前体量不大，所以对整体业绩相对影响较小。随着后续盐酸鲁拉西酮、棕榈酸帕利哌酮注射液等产品的推进，尤其阿立哌唑微球一旦上市得到有效推广，有望带动精神板块实现快速增长。BD 也在重点关注精神神经领域的产品，争取带来更多增量。

关于阿立哌唑微球的研发进展，我们在去年报产后，CDE 先后组织过 2 次会议，包括临床和药学专家评审会，公司详细回答了提出的问题并获得肯定。发补资料已于 10 月 15 日提前提交，按国内 2.2 类新药审评周期推算，有希望在明年上半年获批。

问：艾普针进院情况，艾普两个剂型全年的预期，P-CAB 的研发进展？

答：目前公司通过覆盖率提升和低产医院上量推进艾普拉唑两个剂型的产品，采取以量补价的策略，以期在面临行业挑战时仍能保持稳定增长。报告期内营收端受到了一定影响，主要源于几个方面：一是行业环境导致上量难度加大；二是艾普针剂在医保谈判中降价 11%，需要时间来消化这一影响；三是医院集采考核趋严，部分医院甚至停止使用非集采产品，这对艾普的上量和覆盖造成了一定阻碍。此外，竞品 P-CAB 的开发也对艾普片剂市场造成了一定冲击。为此，公司将积极推进开发和解限工作，同时在低产量医院增加销量，在等级医院保持稳定。

在 P-CAB 的研发进展方面，公司主要关注伏诺拉生、凯普拉生等品种，包括片剂和注射液。目前公司已完成 JP1366 的 I 期临床试验，已向 CDE 提出了免 II 期直接

进入 III 期临床试验的申请，因为 I 期结果表明，该药物在中国和其他亚洲人种表现一致，具体情况我们将根据 CDE 明确答复后积极推进。

问：目前自建销售团队情况，未来销售团队如何规划？

答：目前公司处于产品结构和研发全面转型期，特别注重创新药和专利药的布局与研发投入，对专业化销售模式的推广提出更高要求。2024 年初公司开始探索直营销模式，并在部分省市进行了试点，目前还有很多工作和模式需要探索完善和总结。未来公司将继续以合规营销为重点，通过更精细化的管理手段，有效控制销售费用率，实现销售效益的最大化。同时，我们也积极寻求海外市场的突破和合作机会，希望将公司的核心品种推向国际市场，进一步提升公司的全球竞争力。

问：公司在 GLP-1 领域的产品布局如何，临床早期关注的靶点和海外授权预期？

答：在 GLP-1 领域，我们正积极规划下一代产品的布局，致力于解决临床上的痛点问题，代谢是公司重点关注的领域之一。随着人口老龄化和健康意识提升，代谢类疾病发病率提升，患者人群持续增加。在此背景下，我们将密切关注全球范围内的新靶点研发动态和前沿技术，积极与优秀的产品进行对接，并陆续开展相关工作。

问：请问 2025 年亮丙瑞林微球等大品种增长预期？

答：尽管今年来看，新产品增量有限，且现有产品受到外部政策和降价等多重因素影响，但我们对于 2025 年的经营，仍期望收入端能够维持稳定或实现增长。

重点品种方面，艾普拉唑目前在级别较高的医院覆盖还较低，公司将充分发挥艾普拉唑针剂和片剂的临床应用优势，在覆盖医院上量和新开发医院方面积极加强考核，叠加新适应症会带来一定市场增量。亮丙瑞林微球作为激素调节类药物，具有较高的技术壁垒和较好的竞争格局，且受政策影响较小。目前亮丙瑞林微球通过了一致性评价，未来一段时间内预计保持差异化竞争

优势，整体实现稳定或略有增长。

问：2024-2025 年资本开支和分红展望？

答：公司始终高度重视股东回报，并积极践行现金回购注销股本及大比例现金分红的策略。监管机构鼓励上市公司回报股东以及价值提升，公司未来希望继续推行积极股东回报策略，但具体计划尚需进一步披露。目前公司现金流丰厚，具有较充足的资金，具备较好的分红条件。我们深知 A/H 股中的中长线机构股东对公司的持续股息率尤为关注，因此在制定分红方案时，我们也将充分考虑。

资本开支方面，公司过去大规模投入基本结束，目前暂无更多大型资本开支计划。尽管我们在印尼等地有在建工厂，珠海工业园区也有部分在建工程，但这些项目涉及资本开支的规模较小。因此，我们预计未来的资本开支将保持稳定，并可能呈现略有下降的趋势。

问：第三季度生殖领域增速放缓原因？

答：第三季度生殖领域增速放缓主要是由于去年同期的基数相对较高。从全年来看，增速预计将回落到正常水平。

虽然近年来民众生育意愿不强，但辅助生殖相关疾病的发病率在不断提升，同时国家政策也给予了大力支持，公司将不断丰富现有产品管线，包括重组绒促性素、西曲瑞克、重组人促卵泡激素等。同时，我们还将积极拓宽销售网络，更好地满足市场需求。

在国内布局生殖领域的企业相对较少的情况下，我们特色的、差异化领域的产品具有较好的海外开发前景。因此公司将努力拓展国际市场，进一步维持稳定增长。亮丙瑞林微球作为激素调节类药物，具有较高的技术壁垒和较好的竞争格局，且受政策影响较小。目前亮丙瑞林微球通过了一致性评价，未来一段时间内预计保持差异化竞争优势，整体实现稳定或略有增长。未来，我们将继续协同曲普瑞林微球、戈舍瑞林植入剂、亮丙瑞林微球（3M）等产品，不断丰富产品管线，提升市场竞争

力，实现可持续增长。

问：目前微球平台在研品种研发情况，以及国际化预期如何？

答：公司在微球技术方面有比较好的基础以及多年的积累，目前，公司正按照仿制药标准对戈舍瑞林植入剂进行 BE 研究。该药物需与原研制剂进行分段 BE 比较，有一定挑战。同时公司自行开发辅料，有助于更好地控制成本，提高产品的竞争力。布瑞哌唑微球目前准备进行批量放大。对于其他在研品种，公司正在进行深入的市场评估，以明确其市场定位和发展潜力。

国际化进程方面，公司首先希望布局东南亚市场，鉴于子公司在美国地区已有原料药 DMF 经验，会努力通过美国生产 cGMP 检查，为持续布局国际市场打下坚实基础。国际化是公司未来的重要发力方向，我们将不断提升产品质量和技术水平，以更好地满足国际市场的需求。

问：请问公司诊断领域增长点及第四季度的预期如何？

答：在诊断领域，公司实现了较好的数据增长，这主要得益于两方面的发力。一是成功获批了一体机产品，能够整合多种诊断项目，使得医院在使用时更为方便高效。二是拓展潜在项目研发，公司把传统呼吸道、传染病领域进一步做强，同时加大自免领域开发，目前已有多个品种上市，在销售上取得了较好成果。未来，公司将继续加深诊断领域的板块布局，致力于打造一个持续健康成长的发展态势。

三. 简要总结并展望公司未来发展：

前三季度公司整体发展较稳定。消化道、生殖等重点板块在前三季度受到行业共性等多种因素影响，销售端有一定影响。但随着国家政策对创新药的出台，有望改善进院难等问题，后续有希望继续改善。

研发方面，公司将进一步对研发管线进行梳理，进一步聚焦创新药领域，降低研发费用，更看重在研产品

	<p>的创新性及质量。此外，公司将加强 BD 工作，丰富公司在优势领域的管线，主要包括精神神经、消化道、辅助生殖、抗感染和代谢领域，并拓展现有产品管线至国际市场。总的来说，公司将继续保持精细化管理，在降本增效举措下，全年预期维持稳定趋势。</p> <p>整体来看，公司处于良性的发展状态，我们对公司的未来发展充满信心。通过聚焦创新药研发、拓展国际市场、保持精细化管理等措施，公司有望实现长期、稳健的发展。</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：参会名单

东吴证券	First Plus AM
国盛证券	GSAM
华福证券	Lingren Investment
中金公司	MassAve Global
中信证券	Pinpoint
中信里昂	Superstring Capital
国信证券	TKAMC
华泰证券	Torq
华泰证券资管	中航基金
摩根士丹利	中加基金
摩根资产管理	中融基金
兴业证券	中天国富证券
兴证资管	华夏财富
长城基金	华夏久盈
招商基金	华夏未来资本

汇丰医药	国联安
中信建投	新华养老
广发自营	人寿资产
东海证券	开源证券
东兴自营	国联证券
丰琰资产	国泰君安
高盛	国金证券
高毅	国君资管
工银	禾永投资
工银瑞信	鹤禧投资
安信资管	红土创新基金
彼得明奇基金	泓德
碧云资本 Greencourt	中信资管
博远基金	中邮证券
诚盛投资	中邮资管
大家资管	花旗医药
东方红资管	华创医药
循远投资	财通基金
颐和久富	财通自营
易米基金	淡水泉
银叶投资	西部证券
永安国富	西部利得
永赢基金	国华兴益资产
远策投资	汇鑫投资
长江养老	嘉谟资本
兆天投资	金恩投资
真脉投资	金山湖投资
信达澳亚基金	泾溪投资
上海朴易资管	旌安资管
上海水璞	鲸域资管
上海天猊投资	景顺长城基金
深圳市正德泰投资	静瑞资本
世纪自营	九泰基金
新柏霖	南京璟恒投资
纽富斯投资	宁银理财
青榕资产	