

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>活动参与人员</p>	<p>丽珠集团总裁 刘大平 丽珠集团财务负责人、首席财务官 王胜 丽珠集团董事会秘书 刘宁 丽珠生物常务副总经理 杨嘉明 参会投资机构、人员详见附件。</p>
<p>时间</p>	<p>2026年3月26日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>本公司会议室九楼</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、2025年度主要经营情况介绍</p> <p>第一，以稳健业绩穿越周期，2025年，丽珠实现了业绩稳健、创新突破、国际化提速、AI深度赋能与股东回报的协同跃升，消化道、GnRH/辅助生殖、中药等核心领域重点产品持续放量，展现出穿越周期的生命力，稳健的经营基础，为后续自主研发、管线引进、国际化及持续的股东回报提供坚实保障。</p> <p>第二，以长期主义回报股东，2025年公司已完成5.8亿元A股和H股注销式回购，根据2025年度利润分配预案每10股派发现金红利14.3元（含税）。</p> <p>第三，创新业务即将进入商业兑现期，通过长周期的积淀，丽珠形成了“优势适应症”、“完整研发平台”、“强大的商业化能力”、“CMC一体化”的优势。丽珠在创新赛道的选择上，继续延伸这种优势背景，以临床需求为</p>

导向，围绕“强优势”+“慢病”拓展，进行创新迭代：

消化领域，公司的目标是巩固和强化公司在国内消化的领先地位，2025年，P-CAB类创新药JP-1366片剂，反流性食管炎已提交上市申请，根除治疗幽门螺杆菌感染的新适应症IND申请已获受理，注射剂处于II期临床，“双剂型”布局将接续完善公司消化道领域的产品矩阵。

精神神经领域，以“长效”+“全球前沿靶点”创新，力争打造领域龙头。2025年，上市了全球首个阿立哌唑微球制剂（阿丽唯®），用于治疗成人精神分裂症，当年即被纳入《中国精神分裂症防治指南（2025年版）》推荐，并顺利进入国家医保目录，显著提升患者可及性。同时，在前沿靶点布局上也取得突破——NS-041（KCNQ2/3激动剂）作为全球领先的新型小分子抗癫痫/抗抑郁候选药物，目前已同步推进癫痫与抑郁症双适应症的临床试验，展现出同类最优（Best-in-Class）的开发潜力。

GnRH/辅助生殖领域，打造覆盖全周期、最完整的治疗产品组合。目前，丽珠产品已经完整覆盖了从降调节、促排卵到诱发排卵、黄体支持的辅助生殖全疗程，成为国内辅助生殖领域，产品最完整的企业。在此基础上，持续强化产品矩阵。2025年，黄体酮注射液获批，重组促卵泡素申报BLA，预计2026年获批上市；新引进了口服GnRH拮抗剂LPM7100328胶囊，辅助生殖适应症的II期临床研究中取得显著成果，正推进III期临床。同时，GnRH管线快速延伸，2025年，曲普瑞林微球子宫内膜异位适应症新纳入国家医保目录，中枢性性早熟处于III期临床；亮丙瑞林微球3M将于2026年内获批；丙氨瑞林微球处于II期临床，实现GnRH在妇科、肿瘤、辅助生殖治疗领域的全覆盖。

在原有强适应症外，**自身免疫/代谢领域**，打造具有全球

竞争力的创新标杆，以及具有消费级商业前景的大品种。莱康奇塔单抗，全球第二、中国首个 IL-17A/F 双靶点抑制剂，在中重度斑块状银屑病适应症的 III 期临床研究中，是国内唯一开展与司库奇尤单抗（可善挺）头对头对照并实现优效的候选药物。2025 年度，其新药上市申请已正式获受理，并纳入优先审评审批程序；强直适应症已经达到 III 期临床终点，预计今年 Q2 申报上市。

司美格鲁肽是公司生物类似药布局的重点产品，产能达到 4000 万支/年，并且明确了全球策略，2025 年内已经通过巴西、印尼客户现场审计，签署多国商业合作协议。

心脑血管领域，以抗凝血为核心场景，布局多个化药、生物药、中药创新药。H001 胶囊是国内首个口服凝血酶 II a 因子抑制剂，目前处于 II 期临床试验报告整理阶段，正在积极准备 III 期临床。2025 年，新引进 LZSN2501 项目是一款靶向凝血因子 XI（FXI）的双特异性抗体候选药物，预计今年下半年申报 IND。

第四，国际化战略为下一个十年的新增长积蓄动能。2025 年，丽珠的国际化战略迈入新阶段——我们不再满足于简单的“原料药和制剂出口”，而是走一条实体运营、区域协同、本地生产的差异化出海之路。

这一转变的核心在于：从单纯的产品贸易转向体系化的海外布局，从依赖出口转向本地深耕，从单一市场突破转向区域协同发展。

在原料药全球化方面，坚持“专而精”的特色化发展路径。目前，本公司多个细分领域原料药品种在全球市场占有率位居前列，与国际战略客户建立了稳固的合作关系。凭借持续的产品迭代与高壁垒工艺，我们有效规避了大宗品种的同质化竞争。2024 年开始启动，印尼海外原料药工厂的建设，目标面向全球市场，将国内“CMC 一体化+高端

制造”的核心优势延伸至海外。

在制剂出海方面，采取务实而精准的区域策略，通过“重点国家牵引、区域联动拓展”的模式，稳步推进本地化布局：一方面，在东南亚市场，我们于 2025 年 5 月正式启动收购越南上市药企 Imexpharm Corporation（IMP），作为辐射整个东南亚市场的阵地。另一方面，在南美市场，我们以巴西为核心，组建本土化团队，深度参与当地市场准入与学术推广，巴西作为南美医药标杆市场，其 GMP 标准与注册体系，在拉美地区具有良好的互认基础。通过在巴西建立自主、高效的运营支点，形成南美区域协同效应。

从一组数据可以看出丽珠 2025 年国际化的主要进展：境外收入达到 19.30 亿元，同比增长 11.97%，占公司总收入的比例提升至 16.06%；在质量体系国际互认方面，公司通过了马来西亚 PIC/S GMP 认证，并已提交巴西 GMP 认证申请；在市场拓展方面，公司制剂业务新签署的商业合作协议已覆盖 50 多个国家。

第五，2026 年里程碑展望。2026 年从两个方面来看：第一个方面，重点产品的报出端，2026 年莱康奇塔单抗、重组人促卵泡激素、亮丙瑞林微球(3M)有望获批上市；另一方面，从丽珠的国际化布局端，2026 年随着丽珠对越南收购的完成，公司整体的国际化的战略也将取得进一步的实质性的突破。

二、问答环节

问：26-27 年新品上市节奏梳理，重点项目有哪些？预计近两年新产品的收入情况？

答：目前，公司共有 40 个在研项目，其中 12 个已进入上市申报阶段、4 个处于 III 期临床、6 个处于 II 期临床。从

2025 年开始，丽珠已经进入创新产品上市的密集期。2025 年，阿立哌唑微球、曲普瑞林微球新增适应症子宫内膜异位纳入国家医保目录，今年在医院覆盖率、放量上会有大幅增加。2026 和 2027 年重点品种进展如下：

2026 年，公司多款重磅产品有望获批上市：莱康奇塔单抗银屑病适应症已纳入优先审评，该产品是国内唯一开展与司库奇尤单抗头对头对照并实现优效的候选药物，12 周 PASI100 应答率达到 49.5%；重组人促卵泡激素注射液采用预充注射笔给药方式更加便捷，获批后将进一步巩固公司在辅助生殖领域的龙头地位；P-CAB 类创新药 JP-1366 片剂作为新型抑酸药物，用于治疗反流性食管炎，上市后将与艾普拉唑形成协同互补，完善消化道产品矩阵。

2027 年，公司力争推动以下产品获批上市：莱康奇塔单抗注射液的强直性脊柱炎适应症将进一步拓展自免核心人群覆盖，上市后预计快速扩大患者可及性；司美格鲁肽注射液的 2 型糖尿病及体重管理适应症锚定原研专利到期窗口，公司产能已达 4000 万支/年，具备显著的成本与市场优势。

从布局上，可以看出公司产品仍然围绕强优势+自免/代谢等慢病延伸的战略。从市场来看，预计从今年 2026 年开始，新产品将进入快速放量期间，而且未来几年，每年至少 2-3 个新品种形成续接。我们也有信心，会有若干个具备 10 亿级以上潜力空间的品种。对拟上市新产品，也提前在市场端进行多方面布局。

有关重点产品的市场定位如下：

莱康奇塔单抗聚焦银屑病和强直性脊柱炎治疗市场，国内银屑病患者约 700 万人，生物制剂渗透率持续提升。作为国产首个 IL-17A/F 双靶点抑制剂，该产品在头对头临床

试验中优效于司库奇尤单抗（可善挺）。凭借关键物料国产化实现的成本优势，以及 52 周给药频次支持相同疗效下给药次数减少一半以上的便利性，莱康奇塔单抗在可及性和定价方面具备显著竞争优势。

阿立哌唑微球（阿丽唯®）定位于精神分裂症长效治疗市场，国内精神分裂症患者约 800 万人，而长效制剂使用率仅为 1%，远低于欧美市场的 25%-30%。作为全球首个阿立哌唑微球制剂，该产品已纳入国家医保目录，市场增长空间广阔。阿立哌唑微球的上市填补了国内长效制剂的空白，预计将快速放量，同时公司正同步推进该产品的国际市场布局战略。

重组人促卵泡激素注射液瞄准辅助生殖用药市场，重组 FSH 市场规模超过 10 亿元。该产品采用预充注射笔剂型，与原研产品高度相似。依托公司在辅助生殖领域成熟的销售渠道，重组人促卵泡激素注射液上市后将进一步完善辅助生殖产品矩阵，与现有产品形成强协同效应。

JP-1366 片剂针对消化性溃疡和胃食管反流病治疗市场，国内 PPI 市场规模超过 100 亿元，而 P-CAB 品类近年维持 40% 以上的复合增长率。JP-1366 具有不经 CYP2C19 代谢、夜间酸突破少的临床优势，能够有效承接 PPI 升级需求，构建差异化竞争优势，接棒丽珠在传统消化领域的领先地位。

问：存量业务何时企稳？后续是否有其他待集采产品？

答：我们认为，丽珠的过往，验证了穿越周期、稳健经营的能力。总结下来，一是多板块的协同效应，不仅是多板块，而是协同形成的“CMC 一体化”、“诊疗一体化”优势，制剂、原料药、中药、诊断等各板块，结构均衡、优势互补；二是极强的应对环境的调整能力和商业化能

力。从 2025 年也可以看出，原料药国内市场承压，但出口创汇同比提升；诊断板块受行业周期影响，但中药制剂逆势增长 18.81%完全弥补，这种多元化的业务韧性，是丽珠区别于很多单赛道药企的核心优势。

当然，企业发展不能靠“老本”，外部政策端、竞品端的压力，我们也看到了，所以近两年，持续布局“创新药”+“国际化”作为后续增长的动力。回到当下的基本面，我们认为，目前重大不利因素已经出清，随着新品种收入占比稳步提升、国际化业务贡献逐步在报表中体现，将有力支撑丽珠迈入新一轮高质量发展周期。

问：请介绍微球业务布局思路，以及核心产品销售预期？

答：丽珠微球是国内唯一的国家级微球技术平台，已形成“上市产品+在研管线+技术平台+产能扩张”的完整生态，技术壁垒高、产品梯队清晰。

目前已有三款微球产品成功上市：醋酸亮丙瑞林微球于 2009 年上市，是全球首个按 FDA 个药指南完成 BE 的 GnRH- α 长效微球，国内首个通过一致性评价，市场基础深厚。醋酸曲普瑞林微球于 2023 年上市，已获批前列腺癌和子宫内膜异位症适应症，是国产首家曲普瑞林长效缓释制剂，中枢性早熟适应症已于去年完成 III 期临床入组。注射用阿立哌唑微球（阿丽唯[®]）于 2025 年 4 月上市，用于治疗精神分裂症，是全球首个阿立哌唑微球剂型，已纳入国家医保目录。

公司微球业务战略布局围绕“精神神经长效+GnRH”双轮驱动展开：

在精神神经领域，微球剂型的长效制剂具有重要临床意义，能够有效解决用药周期、安全性、毒性残留等一系列临床问题。除已上市的阿立哌唑微球外，公司还在积极布

局布瑞哌啶微球，该产品用于治疗精神分裂症，目前已获得 IND 批件。

在 GnRH 领域，丽珠的市场渠道成熟，产品已全面覆盖妇科、癌肿、辅助生殖等适应症领域。在研管线方面，亮丙瑞林微球（3M）用于治疗前列腺癌等适应症，目前已申报上市，预计本年内获批，该产品为 3 个月长效剂型，可显著提升患者用药依从性；丙氨瑞林微球乳腺癌适应症目前处于 II 期临床阶段，是全球首个丙氨瑞林长效制剂。

关于核心产品销售预期：

亮丙瑞林微球：丽珠亮丙瑞林微球过去十年销售超百亿元，2025 年 6 月和 12 月先后申报了该品种的三个月剂型和 1.88mg 新规格，预计都将于 2026 年获批，将对现有产品形成补充。因此亮丙瑞林微球系列仍具备增长空间。

曲普瑞林微球：丽珠的曲普瑞林微球是这个品种的国产首个，在前列腺癌和子宫内膜异位症获批后，中枢性早熟适应症已完成 III 期临床入组，因此在研发进度和适应症布局均有明显优势。

阿立哌啶微球作为国内首款、全球首个自主研发的阿立哌啶长效微球，上市当年即纳入权威指南和医保，市场教育空间和渗透率提升潜力巨大。目前公司组建了覆盖全国的专业精神销售团队和市场推广网络，积极推动精神专科医院的准入，在聚焦头部精神专科医院的同时，也加速市场下沉，推动社区覆盖。

问：辅助生殖领域有哪些创新品种布局？

答：丽珠医药拥有中国最完善的辅助生殖药物治疗产品矩阵，涵盖了降调节、促排卵、诱发排卵、黄体支持全场景周期。

在降调节环节，公司去年引进口服 GnRH 拮抗剂

LPM7100328 胶囊，该产品可有效抑制早发 LH 峰、降低卵巢过度刺激风险，规避传统激动剂“点火效应”，且采用每日 1 次、40mg 口服方案，相较注射剂大幅提升患者依从性。II 期临床已证实其安全性、耐受性优异，低频次低剂量即可实现高效能，已启动三期临床。目前，LPM7100328 研发进度位居全球同类前二。同时，该产品潜在适应症涵盖子宫内膜异位症、前列腺癌、子宫肌瘤等领域。

在促排卵环节，公司的尿促卵泡素占据 90%以上市场，重组人促卵泡素已处于上市审批阶段，预计 2026 年获批。获批后公司将有望成为国内唯一同时实现“尿源+重组”双技术路径的药企，可满足不同临床场景的促排卵需求。

问：IL-17A/F 销售团队准备，预计峰值？

答：莱康奇塔单抗是公司商业化端布局的最重要品种之一，同时自免也是公司拓展的新适应症领域。围绕其上市，已经开始了多方面准备工作，包括启动搭建自免科室销售团队，开展产品知识、临床应用的培训准备；结合头对头优效的临床研究，通过学术演讲、病例分享等形式，开展广泛学术推广；针对新产品核心适应症，开始与 KOL 进行早期医学沟通，提升临床认知度。

关于销售峰值方面，同靶点药物比奇珠单抗 2024 年销售额为 6.54 亿元，2025 年的销售额为 25.24 亿美元，同比增长 285.9%，充分印证该靶点临床价值突出、市场需求强劲。丽珠将同时推进银屑和强直两个适应症的国内商业化。如前介绍，从发病人数、生物药渗透率、实际疗效和成本优势方面，莱康奇塔单抗都具备较强优势，叠加商业化能力，相信会快速进入商业化快车道。

问：NS-041 片临床数据读出进度？

答：NS-041 片癫痫适应症已启动 II 期临床研究，首例受试者于 2025 年 7 月入组，目前受试者入组推进顺利；抑郁适应症已于 2025 年 12 月获得临床试验批准，可直接开展 II 期临床研究。目前该产品研发进度处于国内同靶点药物研发进展第一梯队，丽珠 NS-041 也是国内唯一同时布局癫痫、抑郁两大适应症的 KCNQ2/3 靶点药物。其临床前研究及 I 期临床数据，均展现出同类最佳（Best-in-Class）开发潜力。

NS-041 片核心优势特点如下：

（1）靶点选择性更优：临床前体外实验证实，本品对 KCNQ2/3 靶点的选择性显著高于国际同类在研产品，药物脱靶风险大幅降低。

（2）安全性表现更佳：非临床长期毒性试验未发现眼毒性风险，神经系统不良反应的发生率及严重程度均低于同靶点在研药物；I 期临床数据对比显示，相较国际同靶点在研药物，本品嗜睡、平衡障碍、语言障碍等不良反应发生率更低，整体安全性与耐受性良好。

（3）治疗窗更宽泛：可支持更大有效剂量范围的探索，具备多适应症拓展潜力。

问：公司司美格鲁肽上市时间预期和销售规划？

答：公司司美格鲁肽注射液用于 2 型糖尿病治疗的适应症已于 2024 年 10 月提交上市申请并获得受理，是国内第一批提交上市申请的企业之一，目前正处于审评审批阶段，体重管理适应症预计在 2026 年上半年申报上市。该产品具体上市时间需以监管部门批准进度为准，公司预期有望成为国内司美格鲁肽仿制药首批上市企业。

在技术工艺方面，丽珠司美格鲁肽采用与原研一致的重组半合成生物药技术路线，从根本上保障了产品与原研的高度相似性，同时生物药发酵工艺更易于实现产能快速放大，为后续规模化生产和稳定供应打下了坚实基础。此外，该产品采用大肠杆菌宿主表达系统，相较于酵母表达体系，在翻译后修饰控制和内源因子风险上更具优势，产品纯度更高；临床数据显示，丽珠司美格鲁肽整体安全性表现良好，在总体不良反应发生率、胃肠道反应及低血糖事件发生率等关键指标上均表现优异。

销售规划层面，司美格鲁肽作为公司商业化布局的战略品种，公司已制定清晰完整的商业化路径，产品不仅面向国内市场，更是公司制剂出海的核心品种，将采取“国际新兴市场布局+国内生产落地”的整体策略，力争成为全球GLP-1市场的重要参与者。国内市场方面，公司将依托长期积累的发酵原料药优势优化生产成本、扩大产能规模，叠加在OTC、等级医院及下沉市场等全渠道的覆盖能力，通过成本优势与渠道优势形成规模效应。海外市场则依托公司现有国际化网络加快全球布局，2025年已签署多项合作协议，产品覆盖范围达50余个国家和地区，海外注册申报工作正有序快速推进。

问：抗凝血适应症布局规划及核心品种 H001 胶囊进展更新，FXI 双抗产品介绍与 FXI 靶点房颤适应症的拓展潜力判断？简要介绍艾普拉唑系列产品目前情况及未来预期？

答：心脑血管领域是公司近年加强布局的核心延展领域。现阶段聚焦静脉血栓栓塞预防，以1类创新药为核心布局，同时积极探索向房颤、卒中等适应症拓展。

其中，核心在研1类新药H001胶囊用于骨科大手术后预

防静脉血栓栓塞,是国内首个口服凝血酶 IIa 因子抑制剂,目前处于 II 期临床试验报告整理阶段,正在积极准备 III 期临床。该药物具有以下临床优势:以凝血级联反应末端的凝血酶 IIa 因子作为靶点,可直接抑制血栓形成,起效更快;口服胶囊剂型,支持固定剂量给药,无需常规凝血功能监测,显著简化治疗流程,大幅提升患者依从性和用药便利性;整体安全性表现良好,出血风险更低。

另一项核心布局为公司于 2025 年引进的 1 类生物药创新药 LZSN2501,即 FXI 双抗。该产品具有独特的双特异性,可同时结合 FXI 两个不同表位,能同时阻断 FXI 上游催化与下游激活,起到更好的抗凝血作用。已有的人 APTT 凝血功能试验表明,FXI 双抗的抗凝血效果优于同类单抗竞品。安全性方面,由于作用于内源性凝血通路,出血风险较低;使用便利性上,优于小分子药物,预期可支持每 1 个月至 2 个月给药一次,而用于静脉血栓栓塞症(VTE)适应症时,住院期间仅需给药一次。起效速度优于 siRNA,更适用于 VTE 的临床治疗。目前,该品种已启动非临床毒理研究,预计于 2026 年第三季度提交 IND 申请。首发适应症为骨科手术术后静脉血栓栓塞症,后续将快速推进相关临床试验。公司将结合 VTE 适应症进展进一步评估房颤等相关适应症拓展可行性。

有关艾普拉唑系列产品情况:目前片剂与针剂两大核心产品销售体量基本持平,整体经营态势稳健。艾普拉唑针剂 2017 年获批上市,2019 年谈判进入国家医保目录,适应症为“消化性溃疡出血”,2023 年“预防重症患者应激性溃疡出血”适应症也纳入医保报销范围。艾普针目前是国产唯一 PPI 注射剂,后续价格体系企稳后仍有上量空间。此外,P-CAB 针剂也已经进入二期临床。

艾普拉唑片剂方面,丽珠深耕消化领域数十年,积累的品

牌、院端覆盖率优势仍然可以延续；其次，公司布局的 JP-1366 片剂将作为核心接力品种，目前正全力推进相关工作，力争顺利纳入 2027 年国家医保谈判目录。公司可通过 “PPI+P-CAB” 的完整产品矩阵，持续巩固在消化道领域的市场地位。

问：IL-17A/F 抗体 BD 合作推进？26 年自研或引进创新品种规划？

答：公司已将莱康奇塔对外授权作为阶段性战略重点，相关项目已进入深入谈判阶段。在研发布局上，公司还是“自研+BD” 共同发力，坚持以适应症为核心，巩固消化道、精神神经、GnRH/辅助生殖等优势领域，拓展自免、代谢、心脑血管等慢病领域。

在研发新方向上，公司正加强对 AI+药物研发的自有布局与外部合作。今年，公司计划与顶尖学术机构及 AI 专家开展合作，聚焦药物靶点发现、分子智能设计、先导化合物优化、临床前药效验证、临床方案设计优化及硅基模拟临床试验等领域，联合开展技术攻关。同时，积极拓展与全球领先 AI 制药企业的平台级合作，探索创新药定制开发、联合开发、合资共建等多元合作模式。

问：公司全球化布局思路，越南 IMP 规划？

答：我们围绕“体系化”出海的全球化布局思路，主要有以下方面：

1. CMC 一体化优势向海外延伸

原料药出海坚持“专而精”的发展路径，面向全球产能布局。在客户结构方面，着眼全球头部药企和动保企业，建立长期深度战略合作。这种稳定的合作关系，不仅保障了收入的可持续性，也体现了国际客户对丽珠品质的高度认

可。在合规认证方面，持续对标欧美规范市场的高标准认证体系，形成源头壁垒。同时，公司于 2024 年开始启动印尼原料药工厂建设，为集团首个海外标杆工厂，严格按照 US FDA、EMA 及 PIC/S GMP 规范规划建设，定位服务国际头部制药企业，专注无菌高端抗生素原料生产，是公司原料药产能全球化布局的重要举措。

2. 制剂出海：重点产品带动海外申报注册

司美格鲁肽是公司制剂出海的战略品种，目前产能已提升至 4000 万支/年，已签署 10 多项合作协议，覆盖拉美、中东、非洲、独联体、东南亚等 50 多个国家。2025 年，顺利通过巴西、印尼客户现场审计。

辅助生殖制剂在新兴市场取得突破性进展。在印尼市场，重组 HCG 销量占当地市场约 40%，销售增长 104%。在巴基斯坦，尿源辅助生殖制剂稳居市场第二品牌，实现 100% 销售终端全覆盖，未来，丽珠还将在辅助生殖领域持续拓展欧美市场。

此外，精神神经微球制剂正在布局巴西、沙特、韩国、加拿大等中高端市场。

3. 本土化运营

2025 年 5 月，公司正式启动收购越南上市药企 Imexpharm Corporation (IMP)，目前已进入收尾阶段，成为首家收购越南上市公司的中国企业。这一战略性收购具有多重价值：

IMP 拥有全越南规模领先的 EU-GMP 认证生产线，广泛覆盖越南 OTC、ETC 医疗机构。收购完成后，公司将深度释放管线、商业化渠道的协同价值。中长期来看，公司将依托 IMP 作为支点，布局创新药面向东南亚及更多市场的产品出海。

在南美市场，公司以巴西为核心，已设立本地办事处，深

度参与当地市场准入与学术推广。巴西作为南美医药标杆市场，其 GMP 标准与注册体系在拉美地区具有广泛影响力与良好互认基础。通过在巴西建立运营支点，公司将逐步形成南美区域的协同效应。

问：请介绍公司 2025 年度分红计划？

答：根据公司 2025 年度利润分配预案，公司每 10 股派发现金红利 14.30 元（含税），现金分红总额约 12.70 亿元，该计划待 2025 年度股东会审议批准。丽珠股东回报率（回购+注销式）已连续五年达到或超过 80%，现金股息率达到 3%以上。

以实际经营成果回报股东，是丽珠一直的主线之一。未来，在经营稳健、持续发展基础上，维持一个相对高水平的股东回报，我们也会一以贯之。

问：请介绍莱康奇塔单抗强直适应症进展及与同靶点放射学阴性脊柱炎适应症的差异？

答：目前强直适应症临床III期处于数据整理中。

1. 疗效角度及竞争差异化：

从疗效角度来看，IL-17A/F 在强直性脊柱炎这一块具备差异化优势。我们在莱康奇塔单抗的 III 期临床中观察到，在 TNF 抑制剂经治（包括不耐受或应答不佳）患者群体中，莱康奇塔单抗仍能表现出显著短期和长期疗效，优于现有 IL-17A 抑制剂。因此，基于此，该品种在未来与 IL-17A 的竞争中，强直性脊柱炎适应症同样能做出临床差异化优势。

2 非放射学脊柱炎、强直性脊柱炎和中轴型脊柱关节炎在定义上的差异：中轴型脊柱关节炎（axSpA）是一个更广泛的概念，强直性脊柱炎和放射学阴性脊柱炎均为 axSpA

	<p>一种亚型。强直性脊柱炎患者通常病情较重，X光片下能看出明确关节结构性损伤。而放射学阴性脊柱炎患者通常病情较轻，有炎症背痛等临床症状，但X光片看不出明显损伤。在国内，放射学阴性脊柱炎患者接受规范治疗意愿较差，特别是生物制剂治疗，通常会发展为强直性脊柱炎。相比较而言，强直性脊柱炎患者治疗意愿更强，使用生物制剂治疗获益也更明显。</p> <p>问：IMP 收购项目进展如何，预计并表时间？</p> <p>答：丽珠于 2025 年 5 月正式启动收购越南上市药企 Imexpharm Corporation（IMP），目前正在 PTO（全面要约收购阶段），按照正常进度，预计下半年可以实现并表。</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，公司不存在透露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>	

附件：参会名单

华创证券	中金公司
国联民生	国泰海通
东吴证券	国信证券
中信证券	西部证券
东方证券	国投证券
杭州荣泽石资产	中国人寿养老
平安养老	上海自然拾贝投资
天治基金	长盛基金
华泰证券资管	南京璟恒投资
上海高毅资产	格林基金
深圳正圆投资	西南证券
上海满风资产	华夏久盈资产
东海基金	诺德基金
国联安基金	Millennium Management
合煦智远基金	珠池资产
中银国际证券	浙商证券
国联证券	富国基金
汇添富基金	深圳金斧子资本
天风证券	创金合信基金
途灵资产	申万菱信基金
巨杉资产	深圳尚诚资产
世纪证券	天津易鑫安资产
国信证券	方物基金
中信保诚基金	野村东方国际证券
前海开源基金	华龙证券

华能贵诚信托	光大证券
国泰基金	中融汇信期货
广东溢嘉私募	UBS Asset Management
青榕资产	中信期货
中广云投资	富安达基金
银华基金	上海偕沣资产
财通证券	玄卜投资
碧云银霞投资	汇和丰投资
汇鑫投资	上海世亨私募
鲸域资产	曼林基金
上海大箬资产	杭州汇升投资
深圳恒德投资	长江证券资管
平安资产	中邮理财
银叶投资	中海基金
苏州高新私募	国新证券
信达证券	弘毅远方基金
上海保银投资	泰康资产
北京鑫翰资本	中国人保资产
平安基金	广东汇创投资
天弘基金	兴业证券
甬兴证券	国金资管
华西证券	凯鼎投资
汇丰前海	—