

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-10

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
活动参与人员	丽珠集团——董事会秘书 刘宁 丽珠集团——投资者关系团队 彭婷、袁梦 参会投资机构共计 19 家，详见附件。
时间	第一场：2026 年 10 月 13 日 9:30-10:30 第二场：2026 年 10 月 13 日 15:00-16:00
地点	本公司会议室
形式	第一场：现场调研；第二场：线上交流
交流内容及具体问答记录	一、基本情况介绍 1. 上半年经营情况 2026 年上半年，公司实现营业收入约 50 亿元，同比下降 20.28%；归母净利润 9.32 亿元，同比下降 27.23%；扣非归母净利润 8.9 亿元，同比下降 29.26%。业绩波动主要受几款核心成熟品种医保及集采降价影响：一是消化领域的艾普拉唑针剂执行新医保谈判价，二是精神神经领域的马来酸氟伏沙明片执行集采价，三是 GnRH 领域的亮丙瑞林微球 1 个月剂型在广东联盟集采开始执行。上半年经营现金流净额 17.63 亿元，同比增长 4.5%，现金流表现整体保持稳健。 2. 国内新品商业化进展 国内方面，2026—2028 年公司预计有十余款新产品或新增适应症陆续进入商业化阶段，随着新品上市、医院准入与临床推广持续推进，公司收入来源有望进一步多元化。

	精神神经领域，注射用阿立哌唑微球已纳入国家医保目录并于今年开始执行；棕榈酸帕利哌酮注射液、注射用阿立哌唑已提交上市申请，注射用布瑞哌唑微球处于 I 期临床阶段，逐步完善精神分裂症长效制剂产品矩阵。GnRH 及辅助生殖领域，今年公司先后获批重组人促卵泡激素注射液、注射用醋酸亮丙瑞林微球 1.88mg 规格及 11.25mg（3 个月剂型）；在研品种包括曲普瑞林微球中枢性性早熟适应症、戈舍瑞林植入剂及丙氨瑞林微球等，持续丰富产品及剂型布局。创新药方面，莱康奇塔单抗为国内首个自主研发的 IL-17A/F 双靶点创新药，其银屑病适应症已于 2026 年 8 月获批上市，公司正积极推进商业化工作，并计划争取参与 2027 年国家医保谈判；强直性脊柱炎适应症的上市申请已获受理。P-CAB 产品 JP-1366 片反流性食管炎适应症处于上市审评阶段，Hp 根除适应症及注射用 JP-1366 均已进入 III 期临床试验。 3. 国际化业务布局 国际化业务方面，公司境外收入占比持续提升，2026 年上半年达到 22.58%。原料药业务上半年实现收入 16.11 亿元，其中海外收入占比 62.88%。印尼雅加达高端原料药工厂主体建设已基本完成，将陆续开展相关工艺验证及稳定性测试。 制剂国际化方面，在不考虑 IMP 并表影响的情况下，公司预计未来 2 至 3 年国际制剂业务年复合增长率超过 60%。司美格鲁肽于今年上半年通过巴西 GMP 认证，预计年内逐步实现向巴西、非洲等市场销售。同时，公司正积极推进辅助生殖及自免等领域重点品种在新兴市场的授权合作。此外，公司于今年 5 月完成越南 IMP 公司的股权交割，持股比例 67.87%。未来将依托 IMP 在当地的生产、注册及销售资源，打造面向东盟市场的本地化业务平台，目前已
--	--

启动相关产品的导入工作。

4. AIDD 平台建设

公司将 AIDD 作为提升自主研发和早期药物发现能力的重要抓手，核心目标是服务自有管线、提高研发效率，并逐步形成具有自主权益的创新管线资产。

在小分子化药领域，公司已搭建自主 AIDD 工作流，整合分子生成、虚拟筛选、活性预测及 ADMET 评估等功能，综合运用开源模型、商业软件和外部专业工具，开展候选分子的筛选和优化。今年上半年，平台实现新颖活性分子命中率提升 2 至 5 倍，化合物虚拟筛选周期由传统数个月压缩至数天。

公司同步推进面向重点靶点的数据基座建设，对公开专利、文献及项目研发数据进行结构化整理。随着数据持续积累，公司计划针对不同靶点开展迁移学习和模型微调，逐步提升模型在特定靶点上的预测能力。

在生物药领域，公司主要借助外部成熟 AI 工具，辅助开展抗体设计、蛋白结构预测、亲和力优化和成药性评价，并结合专业研发人员的判断及公司自身实验能力，对候选分子进行验证和迭代，形成“AI 辅助设计—实验验证—结果反馈—迭代优化”的研发路径。

5. 股东回报

公司始终高度重视股东回报，持续通过现金分红和注销式股份回购等方式回馈股东。过去五年，公司全口径股东回报比例均保持在 80%以上。2026 年，公司进一步推出半年度现金分红方案，每 10 股派发现金股利人民币 10.2 元，占 2026 年上半年归母净利润的 97.15%。未来，公司将继续秉持积极、稳定的股东回报政策，与股东共享公司长期发展成果。

二、问答环节

问：公司如何看待当前经营表现及后续发展趋势？

答：2026 年公司经营阶段性承压，主要受到部分成熟产品医保谈判及集采降价集中执行的影响。随着相关影响逐步消化，公司将继续推进新品准入和商业化、制剂国际化及经营效率提升，努力改善经营表现。预计全年收入端降幅与上半年基本持平，利润端降幅将较上半年收窄、同比表现向收入端靠拢。

问：公司如何通过自主 AIDD 平台建设及外部合作提升早期研发能力？

答：公司围绕自有管线推进 AIDD 建设，将其作为提升自主研发和早期药物发现能力的重要工具，希望通过计算与实验的协同提高研发效率，逐步形成拥有自主权益的创新管线资产。

平台建设方面，公司已搭建自主的小分子 AIDD 工作流，整合分子生成、虚拟筛选、活性预测及 ADMET 评估等功能，并根据不同研发环节的需求接入外部成熟模型、算法和工具。公司同步推进研发数据库建设，整理内部研发数据及公开文献、专利信息，为后续模型优化提供支持。生物药领域则主要借助外部成熟 AI 工具，辅助开展抗体设计、蛋白结构预测、亲和力优化和成药性评价。

公司的重要优势之一，是具备公司主导的湿实验验证能力，能够围绕自身研发项目，将计算预测与实验验证交叉推进。对于 AI 筛选或设计的候选分子，公司依托自身研发体系开展验证和迭代，并持续积累成功和失败的实验数据，完善“计算预测—实验验证—数据回流—模型优化”的研发闭环。

外部合作同样以服务公司自有管线、补充研发能力为出发点。公司持续寻求境内外优质 AIDD 平台的合作，根据具

	体项目需求引入算法、模型、高通量工具或算力支持，合作保持开放，不与单一模型厂商或 AIDD 平台绑定。目前主要由公司提出靶点及研发需求，合作方提供分子发现等支持，相关成果用于公司自身管线的后续验证和开发；同时，也可以探讨具体项目的联合开发，或引进符合公司管线方向的优质早期分子及 PCC 资产。在上述合作中，公司依托自身研发体系推进管线，实验室建设及湿实验验证能力主要服务于自身研发项目，现阶段没有对外承接模型公司实验验证业务的计划。 问： 莱康奇塔单抗的竞争优势和商业化规划是什么？ 答：莱康奇塔单抗是公司未来数年的重点产品之一。公司自 2025 年起已启动该产品的商业化准备工作，未来将在国内依托公司特药销售团队自主开展商业化。 银屑病患者对快速起效、较高皮损清除率及用药便利性具有明确需求。莱康奇塔单抗在与司库奇尤单抗的头对头 III 期临床研究中显示出临床优效，尤其在起效速度、PASI 100 等较高皮损清除标准方面具有差异化表现。同时，其维持期给药间隔和无需密集爬坡给药等特点，有望提升患者用药便利性。 强直性脊柱炎适应症方面，该产品在既往接受过 TNF-α 治疗的患者中具有一定差异化临床价值，目前该适应症已在上市申请审评中。 商业化方面，公司计划通过核心专家及临床证据驱动的学术推广，覆盖现有治疗不足、产生耐药或需要更高皮损清除率的患者，同时关注基层市场生物制剂渗透率提升的机会。 问： 公司制剂国际化的主要模式和增长来源是什么？
--	--

	答：公司制剂国际化并非简单地将产品一次性授权给当地合作方，而是希望逐步提升重点区域的本地化运营能力。在主要区域，公司会选择重点国家，通过自建团队、收购当地企业或整合本地生产及渠道平台建立区域支点，并在此基础上与当地合作伙伴共同推进周边国家的产品注册、授权和销售。 未来几年制剂国际化的收入增长主要来自两方面：一是产品完成海外注册后形成的销售收入，重点产品包括司美格鲁肽相关产品、辅助生殖产品、微球制剂及莱康奇塔单抗等；二是产品对外授权产生的授权合作收入。目前，公司已有十余个品种在不同国家或地区开展授权或注册合作。从业务发展节奏来看，在不考虑 IMP 并表影响的情况下，现阶段公司制剂国际化增量收入主要来自产品授权合作及已有产品出口。随着司美格鲁肽、辅助生殖及其他重点品种逐步完成海外注册并实现商业化，公司预计产品销售收入将持续增长，并逐步提高其在国际制剂业务中的贡献。 为支持后续海外注册和商业化，公司近年来已将国际化准备前置到产品立项和申报阶段，同步考虑海外市场需求、知识产权及给药装置等问题。
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

第一场：

东方证券	富国基金
------	------

第二场：

方正证券	工银瑞信基金
嘉实基金	招商基金
平安资产	泰康资产
国寿养老	农银汇理基金
华宝基金	财通基金
兴银基金	长盛基金
中加基金	鸿道投资
青骊投资	旌安投资
弘洛投资	-