

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-11

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：2026 年三季度投资者业绩电话会
活动参与人员	丽珠集团董事长、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 参会投资机构详见附件。
时间	2026 年 10 月 26 日 15:00-16:00
地点	本公司六楼会议室
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	一、管理层介绍 （一）三季度业绩回顾 1. 前三季度整体业绩及同比情况 2026 年前三季度，公司实现营业收入 73.19 亿元，扣非归母净利润 12.60 亿元，与 2026 年上半年相比，营业收入和扣非归母净利润同比降幅均有所收窄。前三季度经营活动产生的现金流量净额为 24.92 亿元，整体相对稳定，盈利质量和回款能力保持稳健。 前三季度业绩同比波动主要受集采降价和医保谈判带来的价格体系调整影响，集中在化学制剂存量品种，这是当前业绩承压的主要因素。目前存量品种的价格压力仍在消化过程中，公司正通过新产品接续放量、海外业务拓展、提升经营效率等逐步对冲。 2. 第三季度单季度及环比趋势 2026 年第三季度，公司实现营业收入 23.20 亿元，环比

	增长 8.97%;扣非归母净利润 3.70 亿元,环比增长 18.82%;单季度毛利率环比提升约 2.9 个百分点,经营业绩呈现边际改善趋势。 分业务板块看,第三季度化学制剂、中药制剂及生物制品收入环比均实现双位数增长;原料药业务受部分品种排产及价格节奏等短期因素影响,收入环比有所下降。 新产品商业化方面,重组人促卵泡激素于 2026 年 6 月获批上市,目前已有超过半数省份完成挂网,预计 11 月完成符合条件省份的各项挂网工作,并争取于年底前实现首批终端准入,逐步进入放量爬坡阶段。莱康奇塔单抗银屑病适应症于 2026 年 8 月获批上市,在纳入国家医保目录前,公司正积极拓展自费市场,并推进商业保险创新支付及 IIT 研究等工作,目前已实现首针注射。阿立哌唑微球、曲普瑞林等首年执行医保的品种,第三季度进一步加强学术推广,加快医院准入和患者覆盖。其中,阿立哌唑微球现有按月持续注射患者的留存情况总体稳定。亮丙瑞林微球三个月剂型于 9 月底获批上市,目前正按照新产品商业化节奏推进挂网及医院准入。 3. 全年业绩展望 公司预计,2026 年全年收入端降幅与上半年基本持平且有望小幅收窄,利润端降幅将继续收窄,利润端的同比表现向收入端靠拢。三季度环比改善的趋势,为全年利润降幅收窄提供了支撑。 (二) 创新研发进展 2026 年,公司进入创新产品获批的密集落地期,前三季度已有多款重点产品获批或取得关键进展。 产品获批方面,辅助生殖领域的重组人促卵泡激素于 6 月获批上市,目前正持续推进挂网及医院准入;自免领域核心产品莱康奇塔单抗银屑病适应症于 8 月获批上市,已开
--	---

	始形成销售；亮丙瑞林微球 1.88mg 新规格于 7 月获批，三个月剂型于 9 月获批，是国内 3 个月亮丙瑞林微球首仿。在研项目方面，注射用布瑞哌啶微球 I 期临床于 7 月完成首例受试者给药，进一步丰富公司精神神经领域长效制剂管线。P-CAB 产品 JP-1366 片反流性食管炎适应症处于上市审评阶段，幽门螺杆菌根除适应症以及注射用 JP-1366 均处于 III 期临床阶段。 AIDD 平台方面，公司将 AIDD 作为提升自主研发及早期药物发现能力的重要路径。在小分子药物领域，公司已搭建自主 AIDD workflow，整合分子生成、虚拟筛选、活性预测及 ADMET 评估等功能，新颖活性分子命中率和化合物虚拟筛选效率均得到显著提升。在生物药领域，公司已经可以较为成熟地借助 AI 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等核心研发。 与此同时，公司持续推进重点靶点数据基座建设，并结合自身湿实验验证能力，逐步形成“计算预测—实验验证—数据回流—模型优化”的研发闭环。 （三）国际化业务 2026 年前三季度，公司境外收入 16.94 亿元，同比增长 14.78%。未来 2-3 年，公司国际业务将继续围绕“原料药基本盘、IMP 平台、国际制剂销售”三条主线加速推进。 1. 原料药业务：持续夯实海外业务基础 原料药出口是公司海外业务稳定的基本盘。前三季度，公司原料药出口收入 14.32 亿元，整体保持稳定。在行业价格波动背景下，特色原料药及宠物药相关品种表现突出，多个品种实现双位数增长。部分大宗原料药品种价格仍面临一定压力，但整体客户结构及订单稳定性保持良好。印尼雅加达高端原料药项目目前按计划推进工艺验证等工作，为后续海外产能和全球供应提供支撑。
--	--

	2. IMP：前三季度经营稳中有进，技术转移与进口注册双线推进 IMP 作为公司海外制剂平台，自今年 5 月起纳入合并报表，前三季度经营稳中有进，按 IMP 当地会计准则口径、未经丽珠集团合并口径调整，前三季度税前利润同比增长约 5%。围绕越南市场的深度布局是当前的重点，也是 IMP 战略价值所在：一是产品与技术导入，丽珠正加快向 IMP 导入自有产品，注射用艾普拉唑钠等 3 个高壁垒注射剂型品种，技术转移已完成小试、正开展成品检验，后续推进中试和工艺验证；二是进口注册，主要包括生物药和长效精神制剂等 6 个品种，计划年内集中完成注册递交；三是区域定位，依托 IMP 本地生产、注册和销售资源，巩固其越南头部药企地位，并向东南亚市场延伸，形成丽珠国际化的本地化支点。 3. 国际制剂销售：今年落地节点明确，未来三年进入高速放量通道 国际制剂销售是公司国际化的重要增量。在不考虑 IMP 并表影响的情况下，预计未来三年国际制剂业务有望进入加速放量阶段。随着重点品种陆续完成海外注册并进入商业化阶段，产品销售收入的贡献有望持续提升，并逐步成为国际制剂业务的重要增长驱动力。 今年预计落地的关键节点：一是年内重要合作密集落地。今年已实际递交注册相关申请 19 个、涉及 8 个品种。司美格鲁肽已完成 39 个国家的销售合作签约和注册布局，巴西合作将带动约 10 个拉美国家注册；辅助生殖与全球头部企业达成合作协议；微球类产品包括 GnRH 和长效精神，均在国际销售合作和注册实现突破；二是展望四季度，司美格鲁肽在非洲市场、巴西市场预计年内或明年初先于国内获批上市；另有 7 个注册项目处于递交前准备阶段、
--	---

	多数计划年内完成递交。三是重要注册节点全面提速，注册管道规模持续扩大。截至目前，累计处于正式递交后注册或审评状态的项目共 33 个、涉及 14 个品种、覆盖 15 个国家/市场，分布在东南亚、中东、非洲、拉美等新兴市场区域，为后续国际化持续放量奠定基础。 （四）股东回报 今年前三季度，公司持续兑现股东回报承诺。利润分配方面，公司拟实施 2026 年第三季度利润分配，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 12.39 元（含税），预计现金分红总额约 11.00 亿元，充分体现公司以充足累计未分配利润保障分红稳定性的考虑。股东回报规划方面，公司制定了未来三年（2026-2028 年）股东回报规划：在满足现金分红条件的前提下，每年度现金分红总额原则上不少于当年度实现的可分配利润的 90%，且每年派发现金红利合计金额原则上不低于人民币 20 亿元（含税）；公司同时推动中期分红常态化，积极增加年度现金分红频次，以稳定、可预期的回报持续回馈股东。 二、交流问答 问：请介绍公司今年 1-3 季度业务板块拆分及 P-CAB 产品推进预期 答：（1）关于 1-3 季度板块拆分：前三季度，从主要业务板块来看，原料药及中间体、生物制剂整体保持相对平稳；制剂板块主要受到部分核心成熟产品医保及集采价格调整影响，收入同比有所下滑。 具体来看，化学制剂、生物制剂前三季度实现收入 37.11 亿元，同比下滑主要是受到艾普拉唑针剂医保价格调整、马来酸氟伏沙明片国家集采，以及亮丙瑞林微球 1 个月剂型广东联盟集采全面执行的影响。 中药制剂板块收入 7.76 亿元，其中由于抗病毒颗粒受市
--	--

	场需求变化影响，同比下滑幅度较大；诊断试剂及设备收入 3.86 亿元，主要由于呼吸道产品市场需求回落影响下滑；原料药及中间体收入 23.51 亿元，同比下降 1.67%，基本保持稳定。 从第三季度环比来看，公司整体收入增长 8.97%，部分业务已经出现较为明显的改善。其中，化学制剂、中药制剂和生物制剂收入分别环比增长 19.30%、47.62%和 28.30%；原料药及中间体环比小幅下降，主要是由于原料药规律性的 Q3 季度性低基数，以及季度的订单和备货波动影响。总体来看，前三季度部分成熟产品价格调整的影响仍在体现，但第三季度部分核心业务已经出现环比改善，同时 IMP 并表也带来了新的收入贡献，经营端的积极因素有所增加。 下一步，公司将继续巩固成熟产品的经营基础，加快阿立哌唑微球、亮丙瑞林微球 3 个月剂型、重组人促卵泡激素注射液及莱康奇塔单抗等重点新品的商业化，并持续推进国际化业务。通过成熟业务企稳修复、新产品逐步放量以及国际市场持续拓展，公司将进一步增强业务发展的内生动力，推动经营质量持续改善。 （2）关于公司 P-CAB 产品推进预期：公司 P-CAB 产品泽普拉生是消化道领域重点布局的创新产品，目前正按照多剂型、多适应症的策略推进研发。 具体来看，泽普拉生片治疗反流性食管炎的适应症目前处于上市审评阶段，公司正积极推进相关审评工作，预计年底有望获批；用于幽门螺杆菌根除的适应症处于 III 期临床，预计年内将申报上市；注射剂用于消化性溃疡出血的适应症处于 III 期临床。此外，未来公司也将结合临床需求和产品开发进展，适时开展其他潜在适应症的调研与评估，进一步探索产品的临床应用空间。
--	---

	商业化方面，公司在消化道领域已经形成较为成熟的医院覆盖、销售渠道和专业化推广体系。泽普拉生上市后，将依托现有商业化资源推进市场准入和临床推广，与现有消化道产品形成覆盖不同临床场景的产品组合，推动消化道业务形成新的增长动力。 问：请介绍公司 AIDD 业务布局和进展 答：公司目前将 AIDD 作为提升自主研发能力和早研能力的主要方向，希望通过 AI 技术与现有研发体系的结合，大幅提高研发效率，并逐步形成拥有自主权益的创新管线。 目前，公司主要在小分子药物和生物药两个方向推进 AI 技术的应用。 在小分子药物方面， 公司已经搭建了自主的 AIDD workflow，整合靶点分析、分子生成、虚拟筛选、活性预测及 ADMET 评估等功能。 从实际应用效果来看，截至目前，平台在内部相关研发项目中新颖活性分子的命中率提升了 2 至 5 倍，化合物虚拟筛选周期由传统的数月缩短至数天，已经在早期药物筛选和分子优化方面取得了比较明显的效率提升。 在生物药方面， 公司已经可以比较成熟地借助 AI 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，并结合自身研发团队的专业判断和实验验证能力，提高早期研发效率。 我们认为，公司开展 AIDD 的一个重要基础，是自身拥有比较完整的研发体系和湿实验验证能力。AI 筛选和设计出来的候选分子，能够依托公司的研发平台进行实验验证，再将实验结果反馈到模型中，持续优化预测能力。 公司也在同步推进重点靶点的数据基座建设，积累内部实
--	--

	验数据及公开文献、专利信息，希望通过计算与实验的不断结合，逐步提升 AI 在实际研发项目中的应用效果。 在外部合作方面，公司保持开放的态度，会根据具体项目的研发需求，选择适合的模型、算法和技术合作伙伴，不局限于单一平台。同时，也在积极探索项目联合开发，以及优质早期分子和 PCC 资产的引进机会，进一步补充公司的自主研发能力。 问：请介绍公司莱康奇塔单抗商业化进程及预期 答：莱康奇塔单抗是公司未来几年重点培育的创新药产品，其首个获批适应症为银屑病，已于 2026 年 8 月获批，在商业化方面，公司已经有了清晰规划和推进进程： 一、商业化团队，依托公司近两年新组建的特药团队，主要负责公司新临床适应症领域、创新药推广工作； 二、商业化节奏，目前已完成多个省市的挂网；公司正在积极准备参与 2027 年国家医保谈判，为规模化终端准入做准备；另一方面，同步推进国谈前的自费市场。我们正在推进落地商业保险的创新支付项目，提高患者可及性和临床认知度；同时，围绕产品上市后的临床应用，公司也在探索推进相关 IIT 研究项目，进一步积累临床证据，加深临床对产品疗效、安全性及适用患者的认识。 三、在适应症拓展方面，莱康奇塔单抗治疗强直性脊柱炎的上市申请已获受理，有望于 2027 年获批，将进一步拓展产品的临床应用范围。 我们认为，莱康奇塔的商业化潜力，最重要来源于产品竞争力。在银屑病适应症，莱康奇塔单抗与司库奇尤单抗开展的头对头 III 期临床研究中，在第 12 周 PASI 100 应答率这一主要终点上达到统计学优效，同时在皮损清除深度、起效速度、长期疗效维持和给药便利性等方面，均表现出临
--	---

	床优势；在强直适应症，除了起效快速、缓解深度等呈现的临床优势，特别在Ⅲ期亚组研究中，对于 TNF 抑制剂经治人群，显示出稳定且一致的疗效获益，具备差异化疗效优势。 中长期来看，随着患者可及性逐步改善、临床应用不断深入，以及适应症进一步拓展，莱康奇塔单抗有望成为自免领域的重要创新药品种。 问：请介绍海外并购今年对报表的影响，未来海外业务增长趋势及主要驱动力 答：公司今年 5 月完成对越南 IMP 公司的股权收购，目前持股比例为 67.87%，并已纳入集团合并报表。 从财务层面来看，按 IMP 当地会计准则口径、未经丽珠集团合并口径调整，前三季度 IMP 实现净营业收入约 1.65 万亿越南盾，折合人民币约 4.3 亿元，集团对 IMP 自今年 5 月份开始并表，对集团当期合并报表收入的影响约 2.3 亿人民币。明年则将体现完整年度的并表影响。 利润方面，前三季度 IMP 实现税前利润约 3,261 亿越南盾，折合人民币约 0.84 亿元。在集团合并报表层面，需要按照会计准则，对 IMP 相关资产进行公允价值调整，IMP 的利润在今年对集团合并报表的利润影响有限，预计 2027 年将体现完整年度的并表影响。 从未来海外业务增长来看，公司主要围绕原料药国际化、制剂国际化和海外本地化运营三个方向推进。 第一是原料药国际化。公司已经建立了比较成熟的原料药出口业务基础，今年前三季度出口业务总体保持稳健。未来集团将继续优化产品结构，扩大高附加值品种在欧美规范市场及新兴市场的覆盖，深化与国际核心客户的合作。同时，印尼雅加达高端原料药工厂主体建设已基本完成，
--	--

	后续将推进工艺验证、稳定性测试等工作，加强集团原料药业务的海外生产和供应能力。 第二是制剂国际化。这是公司未来海外业务重要的增长来源。今年以来，制剂海外业务保持较好的发展势头，现有重点市场稳步推进，部分新兴市场实现较快增长，产品销售和技术授权业务均取得积极进展。 在重点产品方面，公司正在加快辅助生殖产品、微球制剂、司美格鲁肽等品种的海外注册和商业化。其中，辅助生殖产品在中东、非洲等市场持续推进注册申请，亮丙瑞林等产品陆续达成区域合作，司美格鲁肽项目今年也已通过巴西 GMP 认证，为后续市场拓展提供了重要基础。 目前公司国际制剂业务仍处于快速拓展阶段，整体规模相对集团收入体量还不大，但随着重点产品海外注册、商业化及授权合作持续推进，未来具有较好的增长空间。按照目前规划，在不考虑 IMP 并表影响的情况下，公司预计未来 2—3 年国际制剂业务年复合增长率超过 60%。未来，公司一方面将继续深耕现有海外市场，推动产品销售持续增长；另一方面积极拓展区域授权及技术合作，借助当地合作伙伴的注册和商业化资源，推动更多产品进入新兴市场，进一步扩大国际业务的市场覆盖和收入规模。 第三是海外本地化运营。这是公司国际化布局进一步深化的重要方向。通过在重点市场建立本地化生产、注册和商业化能力，公司希望逐步实现从产品出海向海外本地化经营的延伸。 越南 IMP 公司是公司在东南亚推进这一布局的重要平台。现阶段，公司将重点做好 IMP 现有业务经营，并持续推进生产质量体系、运营管理和销售渠道的整合，充分发挥其在越南市场已有的经营基础和资源优势。 中长期来看，公司将结合当地市场需求，逐步推进丽珠自
--	---

	有产品的技术转移、进口注册和本地商业化，发挥丽珠产品资源与 IMP 本地生产及渠道能力的协同优势，在拓展越南市场的同时，逐步向周边东盟市场延伸，培育新的业务增长来源。 总体来看，我们希望通过这三个方向的持续推进，不仅扩大海外收入规模，也逐步建立更加完善的国际化生产、供应及市场运营体系，使国际化业务成为公司中长期增长的重要驱动力。 问：请介绍公司今年全年及未来两年业绩展望，业绩是否企稳，明年增量在哪里？ 答：从今年来看，第三季度已经呈现出比较明确的边际改善，公司经营正在逐步企稳。 具体来看，第三季度公司营业收入环比增长 8.97%，扣非归母净利润环比增长 18.82%，综合毛利率环比提升约 2.9 个百分点。这其中既有部分成熟产品在价格调整后销量逐步恢复的贡献，也有 IMP 完整季度并表带来的新增收入。 对于 2026 年全年，我们预计收入同比降幅与上半年基本持平且有望收窄，利润同比降幅进一步收窄，并逐步向收入降幅靠拢。未来两年： 随着今年部分核心产品医保及集采价格调整的影响逐步进入同比基数，2027 年相关价格调整因素对业绩同比的影响有望进一步减弱。在存量业务逐步企稳的基础上，增量贡献主要来源于新产品进入商业化阶段以及国际化业务拓展。 首先，按照目前规划，2026—2028 年公司预计将有十余款新产品或新增适应症陆续进入商业化阶段，包括亮丙瑞林微球 3 个月剂型、重组人促卵泡激素以及莱康奇塔单抗、P-CAB 泽普拉生等。这些品种，不仅补充了原有管线，
--	--

	更拓展了自免、代谢等新的市场端领域。考虑到新产品从上市到形成规模化销售需要一定的市场培育周期，未来两年公司将重点推进相关产品的市场准入、医院覆盖及临床推广，逐步将研发和产品布局优势转化为实际的销售贡献。 其次，国际化业务也将提供新的增长来源。原料药方面，公司将在巩固现有出口业务的基础上，积极推进印尼高端原料药工厂的后续建设及产业化准备工作。随着工艺验证、稳定性研究及下游制剂客户注册等工作逐步推进，为后续新增产能和收入贡献奠定基础。制剂国际化方面，公司将继续通过产品销售和授权合作拓展海外市场；同时，越南 IMP 在 2027 年将体现完整年度的并表贡献，为集团海外业务带来新增收入。 总体判断，2026-2028 年，是公司增长驱动和业务结构切换的过渡期，我们希望通过未来几年的商业化积累，使创新药、高壁垒复杂制剂和国际化业务逐步成为公司更加重要的增长支撑，为后续实现更高质量的增长创造条件。 问：请介绍公司未来三年分红计划 答：前面我们已经介绍了公司未来三年的分红规划，此次推出 2026—2028 年股东回报规划，主要基于以下几个方面的考虑： 一是公司过去一直保持较高的股东回报水平。过去五年，公司通过现金分红和股份回购等方式，累计回报股东约 82.6 亿元，股东回报比例持续保持在 80%以上。因此，我们希望通过此次三年规划，进一步提高股东回报政策的稳定性和可预期性，给予股东更加明确的回报预期。 二是公司具备较为稳健的经营基础和现金创造能力。过去三年，公司经营活动产生的现金流量净额每年均保持在
--	---

	30 亿元左右，为持续提升股东回报提供了较好的基础。 三是公司对未来发展保持信心。我们希望未来逐步形成由创新和国际化带动的第二增长曲线。在制定股东回报规划时，公司也充分考虑了未来研发创新、产业化建设和国际化发展的资金需求，在保障重点业务持续投入、支持公司长期发展的同时，进一步提高资本配置效率，将长期经营积累更好地转化为股东回报。 总体来看，公司始终高度重视股东回报，并将其作为长期资本配置的重要组成部分。此次推出 2026—2028 年股东回报规划，是在过去积极回报股东的基础上，进一步完善长期股东回报机制，为股东提供更加稳定、可预期的回报。 问：请介绍公司亮丙瑞林微球 3 个月剂型的定价策略、产品协同和未来增量贡献预期 答：亮丙瑞林微球 3 个月剂型是公司今年获批的重点新品之一。公司现有 1 个月剂型已经形成较好的临床使用基础和市场覆盖，3 个月剂型的获批进一步完善了亮丙瑞林的长效剂型布局，也能够更好满足部分长期治疗患者减少注射频次、提升治疗便利性的需求。 在定价方面，公司会综合考虑现有 1 个月剂型的治疗成本、同类长效产品的市场价格、医保支付和患者可及性等因素，制定具有市场竞争力的价格，为后续市场准入和临床推广创造条件。 从 1 个月和 3 个月剂型的关系来看，两者更多是互补和协同：一方面，两者适应症覆盖存在差异，1 个月剂型适应症更广，还覆盖子宫内膜异位症、子宫肌瘤等妇科适应症；另一方面，在前列腺癌、乳腺癌等需要长期治疗的领域，3 个月剂型能够更好满足减少注射频次的需求。近年来，GnRHa 市场也呈现出长效化趋势，3 个月剂型的市场渗透
--	--

	率持续提升。 对公司而言，3 个月剂型上市既有助于承接现有患者的长效治疗需求、完善亮丙瑞林产品组合，也能够依托 1 个月剂型已经建立的品牌、医院覆盖和医生认知，加快市场导入，进一步扩大患者覆盖。 从商业化预期来看，3 个月剂型目前刚刚获批，短期重点是推进挂网、医院准入和临床推广，2027 年将是首个完整商业化年度。中长期来看，公司希望把握 GnRHα 市场长效化趋势，通过 1 个月和 3 个月剂型的协同，进一步提升亮丙瑞林整体市场份额，巩固公司在 GnRH 领域的竞争优势。 问：请介绍公司阿立哌唑微球商业化进展及市场渗透情况 答：2026 年是阿立哌唑微球医保落地后的首个完整商业化年度，从院端覆盖进展来看，目前已累计覆盖三百多家医院。从患者数据来看，长期注射留存率表现也是比较优秀的。随着前期准入工作的推进，下一阶段商业化的重点将进一步转向处方转化和患者持续用药，通过提高重点终端的临床使用深度，逐步释放产品的商业化潜力。 国内精神分裂症长效制剂目前整体渗透率仍较低，而欧美国家精神分裂症长效针剂使用更加成熟，因此这一市场具有较大的长期发展空间，而由于长效制剂的使用涉及临床使用习惯、院内注射以及长期随访管理等多个环节，客观上市场培育和患者转化也需要一个逐步推进的过程。公司下一阶段会更加聚焦重点精神专科医院和高潜力终端，提升准入后的处方转化效率；同时继续加强学术推广，通过真实世界研究和临床证据积累，进一步提升医生和患者对长效治疗方案的认知和接受度。 从更长远的角度看，阿丽唯也是公司布局精神神经长效制
--	--

	剂的重要起点。公司正在持续完善包括阿立哌唑、帕利哌酮微晶以及布瑞哌唑微球等创新长效制剂在内的产品布局，希望随着产品矩阵逐步丰富，进一步发挥现有精神科专业团队、医院网络和学术资源的协同效应，将长效制剂打造成为公司精神神经领域新的增长支撑。 问：请介绍公司未来一年 License-in 及 License-out 的计划和目标 答：过去两年，公司通过自主研发和外部引进相结合的方式，对创新管线进行了比较系统的补充，一批引进项目目前正在加快后续的开发。从未来一年来看，我们在 License-in 方面会更加注重有针对性地补充现有管线，重点布局具有明确临床差异化、知识产权壁垒和发展潜力的优质项目。 与此同时，公司也在持续增强自身的早期研发和自主创新能力，并将 AIDD 相关合作作为 BD 拓展的新方向之一。AIDD 方面，公司将采取“自建+合作”相结合的方式推进。其中，研发工作流、数据基座、模型调优和湿实验验证等核心能力以自主建设为主；同时，公司也会根据具体研发需求积极引入外部能力。合作主要包括两个方向：一是差异化引入较为成熟的 AIDD 外部工具、算法模块和垂直细分领域模型；二是探索具体项目联合开发以及优质早期分子和 PCC 资产的引进机会。 在 License-out 方面公司目前部分合作开发项目本身也保留了共享海外权益或一定比例的海外权益。随着这些项目临床开发不断推进，如果未来合作方在海外实现授权或其他形式的价值兑现，公司也有机会按照相关协议分享相应收益。 总体来看，公司希望一方面持续提升自主创新能力，并通
--	---

	过高质量的 License-in 和外部合作不断丰富创新管线；另一方面，随着自主及合作项目逐步成熟，通过海外授权和权益分享等方式进一步释放研发资产的全球价值，为公司中长期产品接续提供新的增长来源。 问：随着莱康奇塔单抗等新品推广，请问公司今年销售费用及明年费用端如何展望？ 答：今年以来，公司持续推进营销体系优化，进一步提高销售组织、学术推广等资源配置的精准性。前三季度销售费用率为 23.08%，同比下降 5.48 个百分点。三季度随着学术推广活动按计划开展，资源更多投向重点产品、核心区域和关键学术节点，单季销售费用率仍较去年同期下降约 7.2 个百分点，体现出营销资源配置效率的持续提升。 展望明年，随着莱康奇塔单抗等一系列新品进入商业化，市场准入、学术推广和终端覆盖仍需要持续投入。公司会在保证和收入匹配的费用率前提下，动态配置资源，聚焦重点产品和高潜力市场，推动销售投入与产品商业化产出相匹配，加快新品市场培育和销售贡献的形成。 管理费用方面，公司近几年连续保持下降趋势，公司也持续通过流程数字化和 AI 工具应用，进一步提升运营效率和人均效能，持续优化管理成本。 研发方面，前三季度研发费用率约为 7.7%。公司将继续围绕重点创新管线和关键研发节点合理配置资源，持续支持创新药及高壁垒复杂制剂的研发。研发费用的阶段性变化也会受到项目付款节奏、研发进度及会计处理（符合条件的研发支出资本化）等因素影响，因此需要结合具体项目进展综合判断。 总体来看，明年公司将根据业务发展阶段合理配置资源，在保障重点新品商业化和核心研发项目投入的同时，持续
--	--

	推进营销改革、管理提效和数字化建设。我们更看重的是资源配置与业务发展的匹配度，以及投入转化为实际经营成果的能力，推动新品逐步形成实质性的收入和利润贡献。 问：IMP 作为东南亚平台，未来在丽珠自有品种出海、品种引进及授权方面的规划和进展 答：IMP 是公司推进东南亚本地化经营的重要平台。我们收购 IMP，一个重要考虑就是希望把过去国内企业走出去以产品出口为主的模式，进一步向本地生产、注册和商业化延伸，依托 IMP 在越南已有的生产能力、注册资源和销售网络，以越南为支点逐步拓展东盟市场。 目前，公司和 IMP 之间的协同重点还是产品导入。第一批项目已经启动，其中消化、抗感染等 3 个注射剂品种正在推进技术转移；莱康奇塔单抗等生物药、微球相关品种正在推进进口注册。两类产品的路径有所不同，一部分希望通过技术转移逐步实现当地生产，另一部分则先通过进口注册进入当地市场，后续再根据产品特点和市场需求选择合适的商业化方式。 在产品布局上，我们的目标不仅是加强 IMP 现有的抗感染产品结构，也希望结合丽珠自身的优势，逐步导入高端剂型、高壁垒复杂制剂以及东南亚市场相对稀缺的生物药产品，丰富 IMP 的产品组合，同时提升平台的产品层次。 从节奏来看，2026 年至 2027 年仍然主要是双方整合、产品导入、注册和技术转移的阶段，相关产品完成注册和落地需要一定时间。随着前期项目逐步完成注册并进入商业化，我们希望 IMP 能够真正从一个越南本地经营平台，逐步发展成为丽珠面向东盟市场的本地化生产和商业化支点，进一步发挥公司产品、研发能力与 IMP 当地资源之间的协同价值。
--	---

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

中金公司	东吴证券
国联民生证券	国信证券
国泰海通证券	华创证券
汇丰前海证券	开源证券
招商证券	浙商证券
中信证券	中信建投证券
东方证券	高盛
光大证券	国都证券
花旗	华鑫证券
平安证券	申万宏源证券
天风证券	西部证券
野村东方国际证券	创金合信基金
富安达基金	富国基金
光大保德信基金	国海富兰克林基金
国联安基金	国联基金
国泰基金	海富通基金
红塔红土基金	弘毅远方基金
华安基金	华宝基金
华泰保兴基金	华夏基金
汇丰晋信基金	汇添富基金
嘉合基金	嘉实基金
建信基金	九泰基金
明亚基金	摩根士丹利基金
南方基金	农银汇理基金
诺安基金	鹏华基金
平安基金	浦银基金
前海开源基金	融通基金
瑞达基金	睿远基金

申万菱信基金	湘财基金
信达澳亚基金	兴业基金
银河基金	永赢基金
圆信永丰基金	长安基金
长城基金	长信基金
招商基金	中海基金
中信保诚基金	中银基金
广发资管	光证资管
国联证券资管	国泰海通资管
国证资管	安联资管
东吴人寿	工银安盛人寿
国寿养老	人保资产
太保资产	泰康资产
太平养老	幸福人寿
阳光资产	长江养老
中国太保	光大理财
建设银行	平安理财
信银理财	招银理财
中邮理财	彬元资本
诚旻投资	淡水泉投资
非马投资	丰琰资产
福泽源私募	瀚伦私募
红思客资产	鸿运私募
汇升投资	玖鹏资产
瞰道资产	龙航资产
绿山私募	明河投资
鹏山资产	前海乐赢
青榕资产	容光私募
榕树投资	瑞华投资

尚诚资产	天猊投资
瓦洛兰投资	文渊资本
鑫垣私募	星睿资产
玄甲投资	颐和久富
翼虎投资	银叶投资
煜德投资	煜时投资
域秀资产	肇万资产
正圆投资	About Capital
霸菱资产	ENREAL CHINA MASTER FUND
HBM Partners	JM GREAT CHINA FUND
Millennium	WT Asset Management
华宝信托	中融汇信期货
中信期货	北京国管
曼林基金	山东神光
时禛咨询	言是科技