

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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——杨亮 副总裁、董事会秘书 丽珠集团——陈文霞 投资者关系总监 国盛证券——宋歌 研究员 鹏华基金——陈璇淼 权益投资二部董事总经理 鹏华基金——金笑非 权益投资二部副总经理 鹏华基金——蒋鑫 权益投资二部基金经理 鹏华基金——张宇煊 研究员 高毅资产——邓晓峰 合伙人、首席投资官 高毅资产——葛晨 基金经理 高毅资产——刘慧敏 研究员
时间	4月2日 10:00-11:00
地点	本公司办公室
形式	线上接入
交流内容及具体问答记录	<p>问：公司近日刚发布 2023 年报，请简单回顾 2023 年的经营数据。</p> <p>答：2023 年，公司营业收入 124.30 亿元，同比下降 1.58%；归母净利润 19.54 亿元，同比增长 2.32%；扣非归母净利润 18.81 亿元，同比增长 0.05%。</p> <p style="padding-left: 2em;">具体细分到各业务板块来看：</p> <p style="padding-left: 2em;">化学制剂收入 65.71 亿元，同比下降 6.13%。其中：</p> <p style="padding-left: 2em;">1.消化道产品实现收入 29.03 亿元，由于受到行业整治等影响，同比下降 15.50%；2.促性激素产品实现收入 27.67</p>

亿元，同比增长 6.80%；3.精神产品实现收入 6.02 亿元，同比增长 10.54%；抗感染产品实现收入 2.86 亿元，同比下降 25.46%。

原料药及中间体收入 32.53 亿元，同比增长 3.70%，整体保持稳定增长。

中药制剂收入 17.45 亿元，同比增长 39.19%，重点产品参芪扶正注射液、抗病毒颗粒因新冠、流感销售增长，此外，参芪扶正注射液在基层医院开发加速、增长明显。

生物制品板块收入 0.84 亿元，同比下降 79.33%，主要原因是新冠疫苗需求减少，且在 2023 年有退货冲减。

诊断试剂及设备收入 6.59 亿元，同比下降 8.92%。

问：简单更新公司重点项目的研发进展。

答：托珠单抗注射液、注射用醋酸曲普瑞林微球、注射用艾普拉唑钠新适应症、布南色林片等产品于 2023 年获批上市,有望为公司近年经营发展贡献新的增长点。

此外，注射用阿立哌唑微球（1 个月缓释）已申报生产；司美格鲁肽注射液 II 型糖尿病适应症的 III 期临床试验完成入组，减重适应症已获批开展临床试验；重组抗人 IL-17A/F 人源化单克隆抗体注射液已启动 III 期临床,为国内首个启动与司库奇尤头对头临床研究的 IL-17 药物；注射用利普苏拜单抗（PD-1）已递交附条件上市 pre-BLA 申报。重组人促卵泡激素注射液处于 III 期临床阶段。

问：简单介绍公司的分红方案及回购情况。

答：公司 2023 年度利润分配预案为：以实施 2023 年度利润分配方案所确定的股权登记日的总股本为基数（不

含本公司已回购但未注销的股份数量),向本公司全体股东每 10 股派发现金股利人民币 13.50 元(含税),共计派发现金股利约 12.51 亿元。本次不送红股,不进行资本公积转增股本。

公司 2023 年累计回购约 3.46 亿元。若考虑回购注销使用资金,本年度的分红比例维持在 80%以上。

此外,公司于 2023 年 10 月又推出了新一期的 A 股及 H 股回购计划,其中拟使用 4-6 亿元进行 A 股股份回购,相关回购股份均予以注销,进一步减少注册资本。

问: 公司受医药行业整治影响如何? 是否有所恢复?

答: 医药行业整治,短期内对医院市场相关药品的研发临床推进及市场推广工作产生了一定影响,主要在 2023 年三季度,行业内相关学术会议的开展频次减少、部分招标有所放缓,短期内对公司处方药销售也确实有所影响,不过从 2023 年四季度开始,对公司处方药影响已经有所减轻。

医药行业整治逐步常态化,我们也在积极适应新的形势。公司将坚决贯彻落实医药卫生体制的政策要求,以合规为经营底线。公司未来将在营销合规方面投入更多精力,强化管理,加强自营销售模式,优化内部组织架构,推动公司可持续、高质量发展。

从中长期来看,我们认为医药行业整治对医药行业的健康发展是非常有益的。未来的药物市场竞争将更多地依赖于创新能力与速度,需要不断加大创新研发投入,以临床价值为导向进行研发布局与产品立项选择,努力开发出更多具有临床优势的产品,真正优秀、疗效确切的产品将获得更大的竞争优势。

问：公司中药板块增长非常不错，请问主要增长因素是什么呢？

答：参芪扶正注射液有助于新冠阳康恢复、提高免疫力及肿瘤辅助治疗，得到市场的充分认可，2023年一季度销售收入有所回升。此外，参芪扶正注射液在基层医疗机构全年都持续增长。鉴于新版医保目录解除了参芪扶正注射液的癌种限制，2024年将加强参芪扶正注射液在肿瘤领域的布局，其医疗机构覆盖率及销售规模有望继续扩大。

此外，中药板块另一重点产品抗病毒颗粒在预防新冠、流感方面发挥了重要作用，整体销售增长加快。2024年公司还将继续深化抗病毒颗粒的销售布局，精耕零售、线上市场，强化品牌推广力度。

除现有参芪扶正注射液及抗病毒颗粒两个重点产品外，公司还拥有多个独家中药产品，包括中医治疗优势病种领域的潜力产品，比如穿心莲内酯胶囊、前列安栓、八正胶囊、小儿肺热咳喘颗粒等，未来将打造梯队化、有竞争壁垒的中药产品组合。

此外，公司已布局中药领域新产品研发，挖掘院内制剂、经典名方等多个项目，为未来公司中药的发展提供了坚实的基础。

问：请简单介绍公司原料药板块经营情况。

答：公司原料药业务主要定位于高端特色原料药，主要包括高端抗生素及宠物药原料产品。

由于此前客户采购量过多，2023年初部分品种消化库存，三季度开始有所恢复。另外，个别品种受到制剂集采影响，导致原料药价格出现下降，下半年也已恢复正常水平。高端抗生素产品替考拉宁、达托霉素等受益

于下游制剂放量全年都有较好增长；总体而言，2023 年全年原料药板块有小幅增长。

未来，公司还将积极采取各种措施保障长期发展，进一步提升行业竞争力。一是积极开发、引进新产品，筛选有盈利价值的产品引进、补充生产线，使生产线得以最大化利用，同时引进发酵或合成类新品种进行研发；二是通过技术提升现有产能，进一步提升效率，降低制造成本，使得公司产品在市场上具有质量优势的同时仍有较好的价格优势；三是加强国际注册认证，持续加大海外市场布局，目前高端宠物药氟雷拉纳和阿氟拉纳、抗生素产品盐酸达巴万星已完成工业化验证批生产，正在美国进行注册申报工作；五是在销售端抢占更大市场，加大优势产品的市场开发力度，深入挖掘特色原料药及新产品的市场机会，积极打造产品梯队。

问：消化道领域下降的原因有哪些？艾普拉唑针剂谈判结束，降价 11%，降价幅度温和，新适应症进入医保，如何展望 2024 年艾普拉唑的销售？

答：在行业背景下，消化道产品竞争较为充分，处方有一定压力。另外，医药行业的整治在短期内对国内药企推广活动的开展产生了一定的影响。

对于 PPI 类产品，医院端对集采品种使用的优先级相对较高，所以对艾普拉唑片剂影响相对大一些。

此次医保谈判后，艾普拉唑针剂价格进一步下调，有一定影响，但是该品种本次也新增“预防重症患者应激性溃疡出血”报销范围，预计未来将对公司的经营业绩产生积极影响。

总体而言，目前艾普拉唑针剂、片剂在级别医院的覆盖率还较低，我们预计艾普拉唑针剂及片剂仍有很大

的覆盖与提升空间。

问：公司司美格鲁肽糖尿病和减肥临床进展如何？

答：公司司美格鲁肽的糖尿病适应症已完成 III 期临床入组，目前处于随访阶段。减重适应症方面，公司司美格鲁肽已获批开展临床试验。

问：公司亮丙瑞林微球是否受到广东集采影响？公司预计 2024 年促性激素的销售情况如何？

答：亮丙瑞林微球虽然受广东集采影响价格有所下降，但降价的同时也拓展了很多空白市场，因此在销量方面实现了较快的增长。我们预计 2024 年销量端仍能有一定增长。

另一方面，促卵泡素、尿促性素和绒促性素受 2023 年初新冠影响，不少生殖中心在 2023 年的一、二月未能正常开诊，叠加三季度医药行业整治，在销售上受到了一定的影响。公司预计 2024 年促性激素领域产品营收将有望实现恢复性增长。

此外，促性激素领域中，公司一两年前新获批上市的西曲瑞克、重组 HCG 也成为该领域收入的新增长点。

问：请简单介绍公司 IL-17A/F 产品。

答：目前国内已上市的治疗银屑病同类药物均为 IL-17A 单靶点。IL-17A/F 目前全球开发项目较少，最快的是优时比已经上市。

我们的 IL-17A/F（代码 LZM012）II 期临床结果显示，本品整体安全性良好，在临床效果上具有起效快，疗效优秀，疗效维持时间长等特点。目前银屑病适应症正在开展与司库奇尤头对头比对的 III 期临床。该 III

	<p>期临床试验以第 12 周时达到银屑病面积与严重程度指数 (PASI) 100 的受试者比例 (PASI100 应答率) 为主要评价终点, 比较 LZM012 和司库奇尤单抗治疗成人中度至重度慢性斑块状银屑病受试者的疗效。同时, 由合作方鑫康合开展的强直适应症 III 期临床也已启动。</p> <p>相对于 IL-17 单靶点或者 TNFa、IL-23 等品种, 优时比 IL-17A/F 双靶点药物在临床研究上有着更好的疗效, 因此其市场评价较好, 在日本等海外市场放量速度很快, 我们对该产品的市场销售预期也非常期待。</p> <p>问: 简要介绍公司 BD 进展及后续 BD 规划? 公司 BD 团队分布如何?</p> <p>答: 2023 年, 公司在 BD 方面取得阶段性进展, 先后引进了多款创新产品: 消化道领域钾离子竞争性酸阻滞剂 (P-CAB)、心血管领域凝血酶抑制剂, 进一步拓展了研发管线, 丰富了公司创新药产品布局。</p> <p>目前公司 BD 的战略方向主要集中在消化道、生殖、精神神经等优势领域, 同时在肿瘤、代谢领域也在加强关注。公司在中国大陆及香港、美国、英国均设有 BD 办公室。公司正在全球范围内加大力度寻找优秀产品, 不同的研发阶段药物都在关注, 尤其是重点关注临床 II、III 期产品, 希望在引进后尽快推动商业化进程, 争取进一步丰富公司的产品管线, 实现短期、中期、长期进行合理布局。</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</p>	<p>无</p>

文档等附件（如有， 可作为附件）	
---------------------	--