

证券代码：000513、01513

证券简称：丽珠集团、丽珠医药

丽珠医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-016

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发证券——罗家荣 首席分析师 广发证券——李安飞 首席分析师 广发信德——陈曦 投资经理 创金合信——皮劲松 投资经理 富国基金——孙笑悦 研究员 望正资本——高敏 研究员 浙商基金——白玉 研究员
时间	2018年11月13日 10:00-11:30
地点	广东省珠海市金湾区创业北路38号丽珠工业园
上市公司接待人员姓名	集团总裁——陶德胜 集团投资者关系经理——陈文霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：简单介绍单抗公司的临床研发进展。</p> <p>答：注射用重组人绒促性素 III期临床试验已基本完成；注射用重组人源化抗人肿瘤坏死因子α单克隆抗体 II期临床试验基本完成；重组人源化抗 HER2 单克隆抗体注射液 I期临床试验顺利完成，正准备 II期临床；重组人源化抗 PD-1 单克隆抗体在美国 I期临床试验基本完成，国内正在进行 I期临床；重组人鼠嵌合抗 CD20 单克隆抗体处于 I期临床试验；重组全人抗 RANKL 单克隆抗体处于 I期临床试验；重组抗 IL-6R 人源化单克隆抗体已获得临床批件，目前正在准备临床。</p> <p>问：公司在单抗研发布局上如何考虑？后续研发主要会更倾向仿制药还是创新药？</p> <p>答：目前单抗公司在研品种约 13 个，其中进入临床的有 7 个，现阶段我们会更聚焦重点的项目，确保临床稳步推进。</p> <p>后续单抗的研发还是以创新药为主，目前已经立项的品种还包括全人源抗 OX40 单克隆抗体，抗 IL-17A/F 人源化单克隆抗体、抗 TIM3 人源化单克隆抗体等。</p>

问：单抗公司的在研品种中，公司认为比较有特色的品种是哪几个？

答：重组人源化抗 HER2 单克隆抗体，因为是抗 HER2 结构域 II 抗体，避开了 Herceptin 类似药的国内激烈竞争，同时，也有与 Herceptin 联用的市场机会；

其次是适用于类风湿性关节炎及细胞因子风暴的 IL-6；另外是我们已经在中美双临床同时进行的重组人源化抗 PD-1 单克隆抗体，以及治疗银屑病、银屑病关节炎和强直性脊柱炎的 IL-17A/F 单抗，都是具有特色的品种。

问：如何看待高壁垒的研发平台，比如微球平台？

答：微球平台是公司的重要研发平台之一。目前已上市的微球品种为亮丙瑞林微球，是丽珠重点的制剂品种，该品种 2018 年前三季度收入 5.9 亿元，同比增速约 35%。同时，我们对微球的生产线也进行了新增，可以投放更多的产能。

微球平台的研发壁垒确实比较高，全球已上市的微球产品仅二三十个。我们目前在研的品种除了瑞林类品种之外，也在尝试其他创新药。

问：简单介绍微球产品的研发进展？

答：醋酸曲普瑞林微球（一个月）项目已获临床批件，目前临床方案已初步确定；注射用醋酸亮丙瑞林（三个月）已申报临床；醋酸曲普瑞林微球（三个月）项目在临床前研究阶段，即将启动中试。后续已经立项的品种还包括戈舍瑞林植入剂、阿立哌唑微球等。

问：目前公司现金充沛，应该会有一些投资并购的意向，请问公司在 BD 上的团队建设如何？

答：我们在国外成立了 BD 团队，当中也聘任了美国的一些高端专家作为顾问。

在国内，集团、单抗公司以及试剂公司都设有 BD 部门，主要以项目评估为主。董秘处也设立了一支团队，原研究院的常务副院长调至该部门，负责部分投资事务。

问：公司如何看待参芪扶正注射液的影响，对软袋装品种的预期如何？

答：总体来讲，随着集团其他西药品种的规模及增速稳步增长，参芪扶正注射液销售带来的影响肯定会越来越小。

公司的应对措施：1.从销售策略而言，级别医院拉低产，抓空白；推基层医院、挖民营医院。2.从产品而言，持续开展参芪扶正注射液在美国的临床研究，充分验证该产品的有效性及安全性。

另外，产品的软袋装，将丰富参芪扶正注射液产品的现有布局，进一步增强产品市场推广与销售的灵活性。

问：公司如何看待艾普拉唑这个品种？

答：艾普拉唑肠溶片及注射剂在前三季度合计收入 4.5 亿元，同比增速 35.8%，但绝大多数的收入还是来自于片剂。由于注射剂在今年主要围绕医保、招标等市场准入工作，收入占比较小，我们希望明年注射剂的销售能够释放。

问：简要介绍公司用于辅助生殖的品种，公司如何看待前两年刚进入促卵泡素市场的竞争对手？

答：目前该领域品种主要有尿促卵泡素、尿促性素及绒促性素其中，尿促卵泡素收入占比最高，2017 年该品种销售收入 5.5 亿元，2018 年前三季度增速为 6.7%。

现阶段，市场上的促卵泡素主要分为重组品种及尿源品种，尿源品种仅由丽珠提供。数据显示，丽珠的尿促卵泡素在过去两年的市场份额较为稳定，受新进入者的影响暂时不太大。

问：公司未来两到三年销售及研发费用会有怎样的变化？

答：随着公司销售模式的不断优化，销售费用率可能会有少量下降。

但研发费用，随着现有研发品种陆续进入临床，尤其是部分单抗药物的临床推进，以及公司一致性评价工作的开展，未来几年研发投入会上升。

	<p>问：简单介绍公司其他化药的重点在研项目？</p> <p>答：化药的重点项目包括：注射用高纯度尿促性素正在 I 期临床中；孤儿药注射用丹曲林钠已完成临床试验；另外还有一致性评价项目正在加速推进。</p> <p>问：简单介绍公司对原料药板块进行的股权变动？</p> <p>答：公司于今年上半年将清远新北江制药股份有限公司的 15% 股权给到新北江公司的经营管理层、研发及业务骨干。这次的股权转让，进一步解决了原料药事业部管理层中长期发展的激励问题，对中长期的经营业绩也有了更好的动力及保障。</p>
附件清单	无
日期	2018 年 11 月 13 日