

证券代码：000623

证券简称：吉林敖东

债券代码：127006

债券简称：敖东转债

吉林敖东药业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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）
参与人员及方式	现场会议 平安证券：叶寅、韩盟盟、臧文清 工银瑞信：丁洋、李乾宁
时间	2023年6月29日
地点	北京金茂威斯汀大酒店
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监：张淑媛 董事会办公室主任：赵仁和
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司预计2023年营收增速20%以上，是医药工业增速预期，还是整体增速，从营收结构上看，医药工业和医药流通部分占比怎样？</p> <p>公司预计2023年的营收增速是整体增速预期。公司主业夯实，各个细分板块发展基础扎实。中药板块，在保持2022年增速基础上，能够实现稳步发展。化药板块，公司克服了过去的几年的不利因素影响，2022年公司化药板块风险已基本出清。从2019年下半年开始，化药板块的主营收入占比从51%左右的高峰降低到现在的10%左右。受国家医改政策的影响，化药板块两个核心品种近三年的销售收入从17、18亿下降到1亿左右。注射用核糖核酸II已于2023年1月不再纳入《第二批国家重点监控合理用药药品目录》，为该品种市场拓展创造有利条件。大健康领域，2022年发展较快，可以预见2023年基本能够保证高速增长。金融板块，公司主要是以广发证券投资为主，目前公司持有广发证券合计15.0287亿股，占广发证券总股本的19.72%，公司采用权益法按长期股权投资核算，相信能为公司今年业绩创造比较好的投资收益回报；目前，公司参与设立的4个基金，部分项目已有序进行退出，此方面也会为公司贡献部分投资收益；公司在二级市场围绕医药上下游产业所做的投资在年度报告中均有详细披露，可以做进一步了解。因此，2023年初公司董事会已将各项指标进行细化分解，公司将按步骤有序推进各项工作，落实2023年营业收入同比实现20%的增</p>

长目标。从公司已经披露的 2023 年一季度报告看，公司营业收入实现了 23.64% 的增速，完成公司年初制定的营业收入计划。从营收构成上，医药工业和医药流通部分应该还是会保持以往相适应的比例关系。

2、公司 2023 年第一季度报告业绩增速非常快，利润达到 700% 多的增长，这里面主要贡献的因素？

2023 年一季度，公司实现营业收入 7.88 亿元，较上年同期增长 1.51 亿元，同比增长 23.64%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.86 亿元，较上年同期增长 4.27 亿元，同比增长 719.23%。公司坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式，一季度，公司医药主业，尤其是中成药销售稳健，安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液等核心大品种呈现稳步发展态势。公司通过营销创新，以核心大品种为基础，逐步培育重点品种和潜力品种，形成品种群梯队发展的良好局面，实现医药主业快速发展。一季度公司大健康板块也保持了持续稳定的增长，同时金融投资板块也是构成业绩增长的部分。

3、从公司营收结构上看，中药占比较大，未来公司中药板块三至五年的复合增长预测是怎样的？

公司预计 2023 年的营收增速是整体增速预期，其中包括中药板块增速预期。在控制运营成本和各项费用的情况下，公司力争保持稳定的复合增长。

4、公司收入构成？

2022 年公司实现营业收入 286,821.15 万元，较上年同期增加 56,444.77 万元，增长 24.50%。公司 2022 年营业收入的主要构成情况，中药营业收入 169,248 万元，同比增长 14.92%，主要是公司加大渠道管控力度，并实施以大品种带动重点培育品种的营销策略，实现收入增长所致；化学药品营业收入 32,548 万元，同比下降 4.30%，主要是公司化学药品核心品种销量下滑所致；连锁药店批发和零售营业收入 44,839 万元，同比增长 80.45%，主要是公司连锁药店子公司经营情况好转及报告期内承接提供相关物资采购服务的任务所致。2022 年公司医药品种实现销售收入过千万品种数量 24 个，较上年度增加 4 个。大健康业务实现营业收入 35,931.91 万元，较上年度增长 130.95%，增速较快。

5、中药的增长逻辑是怎样的，主要是依托于公司的三个核心品种么？

公司致力于现代中药，坚持大品种群多品种群营销战略，持续培育大品种、重点品种，不断发展潜力品种，中药营业收入 169,248 万元，同比增长 14.92%，主要是公司加大渠道管控力度，并实施以大品种带动重点培育品种的营销策略。公司通过多年发展，形成了安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液 3 个核心大品种，并以核心大品种为基础，逐步培育重点品种和潜力品种，形成梯队发展的品种群。公司在稳步发展三大核心品种的同时，重点培育羚贝止咳糖浆、养血饮口

服液、脑心舒口服液等千万元以上重点产品，培育发展潜力品种迅速增长，保证中药板块稳步增长。

6、安神补脑液的未来预计增长到怎样的体量，是否有涨价的计划？

公司主导产品“安神补脑液”，自 1983 年上市至今已经畅销市场 40 年，始终保持着旺盛的生命力，在市场的快速迭代中独树一帜。从安神补脑液的原材料构成上看，主要原材料鹿茸、淫羊藿等名贵药材都是具备长白山地理环境优势的中药材资源，其独特的地域环境，保障了安神补脑液的产品品质和疗效，目前安神补脑液已经发展成为年销售收入过 6 亿元的核心品种。未来公司将结合市场情况、销售定价策略及市场消费者接受程度综合考虑是否进行调价。

7、安神补脑液是否存在降价的风险？

安神补脑液每年的持续增长依赖于消费者对于敖东产品的疗效和质量的认可，其院外销售占比要高于院内销售。敖东安神补脑液主要适应症为头晕、失眠、健忘、乏力及神经衰弱等。据医生反馈，通过持续服用安神补脑液可以明显改善睡眠质量。在数十载的历程中，敖东的品牌质量和确切的药品疗效深入人心。这些积淀并不是我们通过广告宣传获得的，而是通过老百姓的真实用药体验获得益处和疗效后形成的口碑传颂。在老百姓对吉林敖东产品疗效上得到的认可，是敖东这么多年来，从事制药的一个坚守。在上市 40 年中，安神补脑液始终保持着旺盛的生命力，在市场的快速迭代中独树一帜，一直在安神补脑液市场中占有独特的市场地位，因此安神补脑液降价风险极低。

8、小儿柴桂退热口服液 2022 年销售收入 1.6 亿，同比 54% 增长，未来能否维持高速增长销售收入的预期？

公司小儿柴桂退热口服液作为全国独家专利产品，经过多年的培育，已经发展成为一个核心大品种。公司坚持持续深耕儿科领域，加大科研投入及学术推广，加快关键客户连锁市场的开发，增加合作品种数量，把关键客户连锁做成一个个销售增长点。对私立医院、院外处方渠道规范管理，加强学术引导，实现快速成长。小儿柴桂退热口服液以治愈率高、复发率低、治疗周期短、退热平稳不反弹的优势，迅速成为儿科呼吸道疾病的一线用药，一直被全国数百家医院广泛应用，目前看符合未来稳步增长的预期。

9、羚贝止咳糖浆 2022 年同样高速增长，原因是否相似，未来增长能否持续？

公司在打造小儿柴桂退热口服液成为核心大品种的过程中，形成了成功的经验型发展模式，能够助力其他具备成长潜力品种实现快速发展。公司聚焦儿科领域，打造以小儿柴桂退热口服液、羚贝止咳糖浆等退热止咳临床领域优势品种。根据市场变化，抓住机会，扩大市场占有率，丰富儿科产品线，有利于做精做专和增加市场黏性。通过打造儿科领域大品种带动其他领域品种发展。围绕以小儿柴桂退热口服液为核心的儿科

妇科大品种多品种，逐渐发展做大。羚贝止咳糖浆是公司重点培育的品种之一。

10、公司化药发展情怎样，赖氨匹林注射剂和原料药高速增长原因及未来预期？

公司化学药品包括化学药品针剂、化学药品普药和化药原料药，2022年化学药品营业收入为3.25亿元，占营业收入比重为11.35%。公司目前化学药品主要有注射用核糖核酸II、注射用盐酸平阳霉素、注射用赖氨匹林、羧甲司坦泡腾片等。注射用赖氨匹林、羧甲司坦泡腾片增量明显，2022年注射用赖氨匹林、赖氨匹林原料药实现200%以上增速。2022年，公司遴选出注射用赖氨匹林及原料药、羧甲司坦泡腾片等化学药品重点品种，进行大力扶植和培育。在化学药品品种培育上，公司以基本药物和医保产品为重心，以等级医院院内处方为主，基层卫生院为补充。主要是加强专业化学术推广，强化重点医院、重点科室服务，通过学术推广在全国范围内组织学术推广会议或学术研讨会，介绍公司重点培育品种的临床特点，沟通反馈药品临床疗效及不良反应等相关信息，以专业学术推广方式，不断完善现有临床网络，推进销售增量。

11、公司中药的院端和OTC构成情况如何？

公司中药核心品种安神补脑液为双跨品种，在院内及院外均有销售，目前安神补脑液在OTC销售占比较大。由于安神补脑液属于双跨品种、国家医保品种，医院及连锁药房OTC都可以进行销售，因此公司对安神补脑液的销售区域的划分是比较均衡的，在全国各省市的各终端都有销售布局。

12、公司的医保和基药目录药品情况怎样？

公司现有中药生产批准文号308个，化学药品生产批准文号297个，合计共有生产批准文号605个，包含45个独家品种、独家剂型产品。公司共有199个产品被列入2022版国家医保目录，其中甲类98个，乙类100个，丙类1个；共有90个产品进入国家基本药物目录。

13、公司配方颗粒市场情况及预期？

中药配方颗粒为公司的发展业务。依托中药配方颗粒吉林省试点企业之一的先发优势，在产品研发方面，继续推进国标和省标的制定与申报工作，截至目前延边药业累计完成326个品种备案，基本涵盖了中医临床使用频率最高的品种，保障公司在产品方面的竞争力。为进一步夯实配方颗粒项目，公司于2022年9月26日召开2022年第一次临时股东大会，同意将可转债项目尚未投入的募集资金44,200.00万元及其利息，变更用于“吉林敖东延边药业股份有限公司中药配方颗粒项目”，预计该项目投资总额为100,218.08万元。该项目建设期为3年4个月，达产年可实现销售收入126,263.50万元，平均年利润将实现23,492.27万元。

14、公司产品研发项目情况，未来研发方向是怎样的？

2022年4月子公司洮南药业研发获得一种用于糖尿病的仿

制药维格列汀片，2023年3月研发获得一种用于非小细胞肺癌的仿制药盐酸厄洛替尼片，古代经典名方3.1类中药新药复方制剂枇杷清肺颗粒已经提交申请申报上市。公司立足医药产业，围绕新产品和大品种二次开发稳步推进各研发项目。在中医药传承创新方面，积极探索并优选中药经典名方、配方颗粒标准及药材资源等进行研究。在癌症、肾病、糖尿病、心脑血管等多个治疗领域开展药物研究。截至2022年末，子公司引进抗菌消炎胶囊、健儿消食口服液等多个中药品种，获得中药生产批准文号16个。子公司开展化学药品仿制药研发项目8个，获得化药4类仿制药批准文号1个。开展化药1类新药研发项目1个，开展化药一致性评价研究项目7个。药品上市许可持有人（MAH）合作项目5个，开展化药项目稳定性研究8个。中药经典名方项目13个，产品二次开发项目研究6个。北方药材种质资源建设及新品系列培育研究1个。未来，公司立足中医药行业高质量发展，逐步打造产学研用科技创新体系，进行新产品、经典名方和大品种二次开发、配方颗粒项目、大健康产品等开展相关课题研究，提升公司产品制造水平，保障产品安全性和有效性，促进公司产品结构调整，提高产品的市场竞争能力。

15、公司关于中药材的道地性及中药全产业链的规划是怎样的？

中药企业发展，中药原材料质量及稳定供应是至关重要的一个环节。在中药制造产业链上游，公司投资建有北方中药材加工基地，成立了专门的中药材饮片公司，并建有自己的梅花鹿养殖基地、人参种植基地、淫羊藿种植基地、金莲花种植基地及其他中药材养殖、种植基地。公司成立安国敖东世航药业有限公司、亳州敖东世航药业有限公司、定西敖东世航药业有限公司三级子公司，从中药材源头进货，锁定优质供应商集中采购，通过大宗的药材基地安排专门人员沟通、特许农户合作等方式，实时把控药材质量。公司成立吉林敖东药材种业科技有限公司，主要从事中药材种子、种苗研发及销售。建立北方药材种质库、基因库、标本库及数据库；培育优良人参、淫羊藿新品系。打造道地北方药材品系，建立北方药材交易中心。

16、公司医药产品品种及文号情况，是否会有外购品种需求？

公司现有药品生产批准文号605个，其中中药生产批准文号308个，化学药品生产批准文号297个。共有45个独家品种、独家剂型产品。2022年，子公司引进抗菌消炎胶囊、健儿消食口服液等多个中药品种，获得中药生产批准文号16个。

17、公司金融板块中，做为广发证券的第一大股东，广发证券股权投资来历及未来规划，是否会保持增持？公司主业未来是否聚焦中药部分？

广发证券为公司核心的优质资产，公司从1999年开始投资广发证券，2016年成为广发证券的第一大股东，之后的几个年

度根据市场情况进行多次增持，增加核心优质资产持股比例。截至 2023 年 3 月 31 日，本公司持有广发证券境内上市内资股（A 股）股份 1,252,297,867 股、境外上市外资股（H 股）股份 213,702,600 股，以上持股占广发证券总股本的 19.24%；本公司全资子公司敖东国际（香港）实业有限公司持有广发证券境外上市外资股（H 股）股份 36,868,800 股，占广发证券总股本的 0.48%，公司及全资子公司合计持有广发证券 1,502,869,267 股，占广发证券总股本的 19.72%。未来公司将根据股价的走势，结合广发证券未来业绩、发展规划与股价、市场环境等诸多因素综合考虑是否继续增持。如有增持，公司将严格按照法律、法规履行信息披露义务。公司立足于医药主业，持续巩固医药板块，聚焦中药优势，稳步发展化药、连锁药店批发及零售业务，充分利用金融工具，在保持已有大品种稳定增长下，构建多品种梯队发展良好局面。

18、公司回购股份的用途？

为有效维护广大投资者利益，增强投资者对公司投资的信心，公司制定两次回购部分社会公众股份的方案，回购公司股份为 36,158,251 股，公司回购的股份全部存放于公司股票回购专用证券账户，该股份将用于转换公司发行的可转换为股票的公司债券。

19、公司可转债的预期？

2023 年 6 月 29 日，公司按照相关规定履行程序后将可转债转股价格从 14.50 元/股调整至 14.21 元/股。针对可转债预期，一是公司积极做好主业经营，创造更好的业绩，回报广大投资者，并通过控股股东及多名董事、监事、高管多次进行增持，以及回购部分社会公众股份等增强投资者对公司投资的信心，努力促成转股。二是根据《债券募集说明书》规定，如公司本次发行的可转换公司债券到期后未全部转股，公司将于可转换公司债券期满后 5 个交易日内，以本次可转债票面面值上浮 5%（含最后一期利息）的价格赎回。

20、公司激励方面是否有什么计划？

公司目前没有相关股权激励计划，但公司现在有一个员工持股，员工持股账户现有库存股数为 25,752,666 股。公司当时制定的是全员参与，每个人都有参与的机会，自愿参与、风险自担，公司员工持股计划当时参与度达到了 90%。

21、公司大健康的未来预期是怎样的？

公司投资设立健康科技和酵素科技两家子公司，专业从事保健食品、保健用品、食品、功能饮料等大健康产品的研发、生产及销售。截至 2022 年末，公司有 11 个单品年销售收入过千万元，还有 30 多种产品年销售收入过百万元，保证了大健康板块的快速增长。2022 年子公司健康科技增资扩股引进战略投资者，利用战略投资者资源开展大健康板块业务，提高公司在大健康领域的竞争能力。2022 年 9 月 15 日，公司与辛选集团正式签订深度合作协议，引入新型数字电商直播模式，实现大

	<p>健康板块销售快速增长，截至当前，电商直播业务在按照计划有条不紊的推进当中。2023 年公司将根据既定计划稳步推进，提升现有营销渠道规模，拓展新型营销渠道，实现快速发展。</p> <p>22、公司的医药商业去年增速在 80%以上，关于未来布局是怎样考虑的？</p> <p>连锁药店批发和零售是公司医药板块三大主要业务之一，截止 2022 年末，子公司吉林敖东大药房连锁有限公司共开设 187 家连锁药店，营业收入增幅较大，较上年同期增长 80.45%，主要原因在于自 2022 年 3 月起吉林敖东大药房连锁有限公司主要负责药品终端的配送业务，药房连锁承担了相关物资的配送及其他相关服务，药房连锁同时开拓了吉大一院等医院的医疗器械配送业务，这使得公司上半年度批发、零售业务同比有较快的增速。连锁药店地域范围以长春市、抚顺市、延边州为主。未来，公司依托完善的产业布局，拓展各大条线，促进线上、线下同步发展，达到相辅相成。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 7 月 3 日</p>