

## 2019年4月18日投资者关系活动记录表

编号：【2019】第006号

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券：黄翰漾 农银汇理：赵伟 建信养老金：蒋锦 渤海汇金：纪钢 上投摩根：黄伟轩
时 间	2019年4月18日
地 点	公司会议室
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书：邵泽慧
投资者关系活动 主要内容介绍	详细内容见《2019年4月18日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第006号）》
附件清单（如 有）	2019年4月18日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第006号）
日 期	2019年4月19日



## 投资者调研会议记录

采会纪字【2019】第 006 号

会议时间：2019 年 4 月 18 日

会议地点：公司会议室

采访机构：兴业证券、农银汇理、建信养老金、渤海汇金、上投摩根

采访对象：董事会秘书 邵泽慧

会议记录：张喜桐

### 一、公司 2019 年一季度业绩快速增长的驱动因素是什么？

公司2019年一季度实现营业收入17,249.60万元，同比增长41.64%；实现净利润4,056.60万元,同比增长41.08%；实现扣非后净利润3,937.25万元，同比增长38.02%。公司整体业务规模保持稳定快速增长，各产品线业务发展势头良好，对比剂产品、中枢神经产品、降糖类产品销量均有不同幅度增长。

报告期内，公司进一步调整销售政策，优化产品结构，持续打造专业高效的销售团队。随着营销团队规模和实力的提升，以及销售渠道的下沉，公司产品在报告期内均呈现了良好的销售态势。其中，碘帕醇注射液及碘克沙醇注射液是公司对比剂产品线中十分注重的两个新产品，近两年公司对其在全国各地的大力推广和招投标工作初见成效，销售规模近年来呈现高速增长态势。同时，公司不断优化招商策略及代理商管理模式，采用专业、精细化的招商模式有效地对代理商进行分类信用管理，搭建起完善的商业渠道网络进行产品的销售。

## 二、公司对比剂销售模式是怎样的？面对激烈的市场竞争，如何保持并突破现有市场份额？

公司对比剂产品以自营销模式为主，且拥有一支高效、专业的对比剂营销团队，构建了相对完善的营销网络，覆盖全国数千家医院。面对当下激烈的市场竞争，公司认为，市场竞争将促进整个行业 and 市场规模更快的发展，同时也是企业保持活力的积极因素。行业内各厂商，与其说是竞争对手，不如说是同行伙伴，大家在市场中既互相竞争，也相互激励，共同推动整个行业的欣欣向荣。

多年来公司一直在激烈的市场竞争中，保留着自己的一席之地，原因包括：

- （1）公司多年来深耕医学影像领域，积累了良好的口碑和品牌影响力；
- （2）作为专业的对比剂供应商，公司拥有国内最全的产品线，共五大类、二十个规格；
- （3）公司通过认购海昌药业股权实现了对比剂上下游产业链的整合，确保碘对比剂原材料的供应，大幅度降低未来潜在的原料药竞争所带来的风险。

未来，公司将继续坚持专业化的学术推广，通过主办及与专业学会等联合举办高水平国际、国内会议，开展国际学术交流等多种方式，提升公司的品牌专业形象和影响力。随着营销团队规模和实力的提升、销售渠道下沉，尤其碘帕醇注射液和碘克沙醇注射液两个新产品，近两年公司对其在全国各地的大力推广和招投标工作初见成效，销售规模近年来呈翻倍增长态势，未来有望成为公司新的利润增长点。

基于以上，公司有信心在未来的市场竞争中继续保持稳定增长。

## 三、公司采取了何种措施激励自营销团队？

公司对比剂产品采用自营销模式，中枢神经产品采用自营与代理相结合

的销售模式。自总经理 WANG XU 先生上任以来，公司对销售政策进行了一定优化调整。通过引入新的销售管理模式激励销售团队不断提高任务达成率；同时，公司 2018 年十分重视优质企业文化的打造，营造“敢想、敢做、勇于担当”的充满新生代正能量气息的企业氛围。接下来，公司将不断完善激励体系。

#### 四、国家带量采购政策对公司有何影响？公司对比剂产品一致性评价工作进展如何？

公司产品目前尚未受到带量采购政策的影响。公司将密切关注政策动向并积极落实国家政策，严格按照国家规定有序进行仿制药一致性评价工作，并适时推出创新产品，努力在未来竞争中占得先机。

#### 五、九味镇心颗粒产品的销售情况如何？未来公司对此产品如何定位？

2018 年度，九味镇心颗粒实现销售收入 4,262.71 万元，同比增长 22.36%。

九味镇心颗粒是公司的原研产品，也是重点业务板块战略品种之一；是国内第一个、也是目前唯一一个通过国家食品药品监督管理局批准治疗广泛性焦虑症的纯中药制剂，并于 2017 年进入全国医保目录。自上市以来，九味镇心颗粒获得众多精神心理疾病专家认可和好评。该产品不仅可以带给焦虑症患者非常确切的疗效，不良反应发生率更低，且无成瘾和戒断风险。目前该产品已逐步应用于医院神经内科、精神科、睡眠科、消化内科等科室，覆盖国内千余家医药终端。

九味镇心颗粒采用自营与代理相结合的销售模式。2018 年，公司继续调整自营销队伍，组建了一支更加专业、高效的销售团队；进一步梳理和遴选代理商，提升营销网络和实力；同时，公司坚持专业化的学术推广活动，积极

打造其“抗焦虑中药第一品牌”专业的品牌形象和市场影响力，为该产品未来实现较快增长奠定扎实基础。

## 六、公司参股的世和基因与芝友医疗两家公司，经营情况如何？是否有上市计划？

作为国内首家布局精准医疗领域的上市企业，公司分别于 2014 年和 2016 年参股南京世和基因生物技术有限公司和武汉友芝友医疗科技股份有限公司。

近年来，南京世和与芝友医疗发展势头良好，已成为各自细分行业的佼佼者。公司一直密切关注其发展情况，会全力支持其抓住机遇做大做强，实现快速发展。两家公司将根据其自身业务发展考虑相关上市工作。

## 七、公司未来发展战略是什么？

公司未来将以“立足精准检测，追求身心健康”为目标，在保证公司现有业务稳健开展并增长的前提下，契合时代发展的脚步，围绕医学影像、精准医疗、中枢神经领域不断寻找产业整合机会，丰富产品种类并培育新的利润增长点，努力成为全国健康领域的一流医药企业。