

证券代码：300016

证券简称：北陆药业

## 2019年6月10日投资者关系活动记录表

编号：【2019】第008号

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
参与单位名称 及人员姓名	平安证券：叶寅、韩盟盟、钟晶恒 国信证券：李伟 中弘厚德资产：康建州、曾恒慧 谱成资产：赵娜、张晨 征金资本：孟阳 大湾投资：聂龙涛 信伟达资产：张钧宇
时 间	2019年6月10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6月10日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第008号）》
附件清单（如 有）	2019年6月10日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第008号）
日 期	2019年6月10日



## 投资者调研会议记录

采会纪字【2019】第 008 号

会议时间：2019 年 6 月 10 日

会议地点：公司会议室

采访机构：平安证券、国信证券、中弘厚德资产、谱成资产、征金资本、  
大湾投资、信伟达资产

采访对象：董事会秘书 邵泽慧

会议记录：张喜桐

### 一、公司 2019 年一季度业绩增速略超市场预期，请问 2019 年一季度业绩实现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、降糖类产品销售均有不同幅度增长。

一季度，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、公司对比剂市场份额是多少？国内对比剂市场前景如何？

IMS 数据显示，恒瑞医药、扬子江、GE 医疗、拜耳、博莱科和北陆药业六家市场参与者共占有 90% 以上的对比剂市场份额。

对比剂作为医学影像学科必不可少的诊断与鉴别诊断用药品，市场前景十分广阔。近年来，随着健康意识增强、医改政策不断深入，以及医保覆盖范围的不断扩大，病人数量与增强比例不断提高。此外，对比剂行业国产替代趋势日渐凸显，外企市场份额逐年递减，国产药凭借优异的产品质量和高性价比正快速占领更多的市场份额。医学影像技术已经由既往“辅助检查手段”转变为现代医学最重要的临床诊断和鉴别诊断方法。由于介入医学的应用，医学影像学已经集诊断与治疗为一体，成为与外科手术、内科化学药物治疗并列的现代医学第三大治疗手段。伴随精准医疗的兴起，医学影像技术已逐步定位于多种疾病的诊断、精准医疗诊断环节中的核心技术。因此，增强比例的提高、医学影像设备增加、国产替代趋势凸显，以及对比剂在新领域的应用等因素都将推动对比剂市场持续增长。

对比剂行业具有一定技术壁垒和市场壁垒；另外，该产品目前没有替代品。因此总体而言，对比剂市场格局相对稳定，并将保持持续增长。

## 三、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总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

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销售队伍，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。

#### 四、公司降糖产品销售情况如何？销量增速的原因是什么？

降糖类产品是公司重要的业务板块之一。2018年度，降糖类产品实现销售收入5,298.41万元，同比增长107.84%。格列美脲片一致性评价申报材料已提交至CDE并公示。2018年，瑞格列奈片新增进入《国家基本药物目录》，这将有利于公司产品进一步覆盖各级医疗机构，更好地满足人民群众疾病防治用药需求，对公司长远发展产生积极推动作用。

公司降糖类产品采用代理商模式进行销售。2018年，公司加大了对降糖类产品销售的管理力度。通过内部资源优化整合的形式，公司将降糖类产品的招商工作交由更专业、更具规模的团队管理，将之前“单打独斗”的模式调整为更为专业、精细化的招商管理模式。该团队通过优化招商策略及代理商管理模式，有效地对代理商进行分类信用管理，并搭建起完善的商业渠道网络。调整后，降糖类产品的销售业绩实现了显著增长。

#### 五、公司采取了何种措施激励自营销销售团队？

公司对比剂产品采用自营销销售模式，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。一方面改革现有销售管理模式，通过合理的任务分配激励销售团队不断提高任务达成率；另一方面继续丰富公司自营销售队伍，引进人才，接下来，公司将不断完善激励体系。

## 六、公司参股的世和基因与芝友医疗两家公司是否有上市计划？

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、海昌药业基本情况如何？公司认购其股份是否有利于稳定公司对比剂产品毛利率？

浙江海昌药业股份有限公司创立于 2006 年，是一家致力于开发 X-CT 非离子碘造影剂、核磁共振造影剂、心血管类、降血糖类等原料药的高新技术企业，现阶段主要产品是碘海醇制剂的原材料。

海昌药业是公司碘造影剂原料药的主要供应商之一，在过去一直有着非常牢固的业务合作。截至目前，海昌药业位于浙江省玉环市滨港工业城五万平米的新厂区办公楼已完成封顶。此次增资将加速完成新厂区碘海醇、碘帕醇、碘普罗胺、碘克沙醇等碘造影剂原料药生产线的调试，战略增资海昌药业，是公司实现产业链整合的重要战略布局，既可确保碘造影剂原料药的充分供应，也可以加强公司对原料药价格和产品毛利率的管理；同时，有望加速公司碘造影剂产品的出口，加速公司拓展海外市场的步伐。

## 八、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。

## 九、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。