

2019年8月21日投资者关系活动记录表

编号：【2019】第009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	天蝎座资产：贾纯冶、关青、孙海清 中信证券：秦红兵 申万宏源：张灿 中融信托：吕金霞 国元证券：李波 泽盈投资：李志勇 新板资本：赵莉莉 熙和资产：王洋 汇金创富：彭航、张柱宏 万众集团：胡志华 岩信投资：管彬 华春宏泰：沈清林 权易互联：潘鼎群 正金汇数据：史磊、史鑫 氢元数据：杨光磊
时 间	2019年8月21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8月21日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第009号）》
附件清单（如有）	2019年8月21日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第009号）
日期	2019年8月23日



投资者调研会议记录

采会纪字【2019】第 009 号

会议时间：2019 年 8 月 21 日

会议地点：公司会议室

采访机构：天蝎座资产、中信证券、申万宏源、中融信托、国元证券、
泽盈投资、新板资本、熙和资产、汇金创富、万众集团、
岩信投资、华春宏泰、权易互联、正金汇数据、氢元数据

采访对象：董事会秘书 邵泽慧

会议记录：孙志芳、张喜桐

一、公司 2019 年半年度业绩增长的驱动因素是什么？

2019 年上半年，公司实现营业收入 40,150.07 万元，同比增长 29.01%；净利润 11,202.14 万元，同比增长 32.27%；扣非后净利润 10,428.71 万元，同比增长 34.07%。

报告期内，公司立足对比剂、中枢神经类、降糖类产品和精准医疗领域，积极应对行业及市场变化，不断提升营销及管理效率，全力维护公司及全体股东利益，全面落实公司年度经营目标及发展战略。

公司持续打造更加专业、高效的销售团队进行自营产品的销售和推广，同时通过优化招商策略及代理管理模式，搭建完善的商业渠道网络进行代理产品的销售。销售收入的稳定增长持续贡献公司业绩增量。

二、公司对比剂市场份额是多少？国内对比剂市场前景如何？

2019 年上半年，公司对比剂产品销售收入 3.40 亿元，同比增长 26.90%。

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？

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。2019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。2019年上半年，九味镇心颗粒销售情况良好，并保持着一定增长。

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。公司格列美脲片 1mg 和 2mg 规格均已通过仿制药一致性评价。

公司降糖类产品采用代理商模式进行销售。自 2018 年，公司不断加大对降糖类产品销售投入和管理力度。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。2019 年上半年，降糖类产品销售情况良好，并保持着一定增长。

五、公司管理层调整是出于什么考虑？公司采取了何种措施激励自营销销售团队？

优质企业文化是企业核心竞争力的重要组成部分。公司管理层不仅在公司战略发展的执行工作中起着中流砥柱的作用，同时也在优质企业文化的打造中

起着模范带头作用。为营造富有活力与创新力的企业氛围，不断提升企业凝聚力，同时为进一步完善公司内部治理工作，公司自 2018 年起对管理层进行调整。在保证公司业绩稳定增长的前提下，公司提拔了一批勇于开拓、勇于担当且具备良好创新能力的“80 后”年轻人。截至目前，公司管理层调整工作基本完成。

公司对比剂产品采用自营销售模式，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（王旭）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。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。

八、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。

九、公司为何参股铱础医疗？此次投资对未来战略发展有何贡献？

铱础医疗的研究开发立足于医学影像与中枢神经两大领域，并基于脑影像大数据，利用云计算和人工智能核心技术为医疗机构和患者提供精准的脑部疾病与神经退行性疾病诊断及分析，在国际相关领域拥有领先的研发优势和深厚的技术壁垒。铱础医疗专注于医学影像与中枢神经领域的诊断与预后，与公司在此两大领域的布局具有协同效应。

传统医学影像诊断技术日趋成熟，新兴的人工智能技术可为其赋能，是未来医学影像领域重要的创新发展方向。作为国内最早布局精准医疗领域的上市公司，此次投资铱础医疗不仅有利于公司未来通过医疗大数据、人工智能等技术手段促进公司在中枢神经领域药物研发的进一步拓展；同时，有助于公司通过对精准医疗企业持续整合，加大产业布局，实现与公司现有业务的协同发展，进而实现个性化诊断与治疗双平台协同发展的战略目标。