

2019年8月29日投资者关系活动记录表

编号：【2019】第010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	高见资产：段可心、袁美洋 南土资产：许智涵
时 间	2019年8月29日
地 点	公司C1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29日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第010号）》
附件清单 （如有）	2019年8月29日调研活动附件之投资者调研会议记录（采会纪字【2019】第010号）
日 期	2019年9月2日



投资者调研会议记录

采会纪字【2019】第 010 号

会议时间：2019 年 8 月 29 日

会议地点：公司 C1 会议室

采访机构：高见资产、南土资产

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。2019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坚实基础。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、公司对比剂产品毛利率是否稳定？为维持稳定，会采取何措施？

公司对比剂产品毛利率近两年趋于稳定。公司将继续通过加强原材料成本管控，各项费用及费用率的管控，及优化产品销售结构等方式，努力降低对比剂产品毛利率的波动幅度，进而稳定毛利率。

此外，公司于 2018 年参股浙江海昌药业股份有限公司。该公司创立于 2006 年，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。

六、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。

七、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？

公司对比剂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。