

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：2022-008

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	光大证券研究所：黄素青 上海德汇：舒欣 民生加银：韩晟 融通基金：李冠嶝、刘曦阳 国融自营：赵小小 韩华证券：柯伟 中银国际证券资管：罗彧文 广东德汇投资：刘晓芳 永赢：陆凯琳 国融基金：宗楚昀 淳厚基金：顾伟 熙德博远：王珺雪 长信基金：胡梦承 农银理财：付晓苹 格林基金：唐嘉晨 太平养老：赵莹 银河基金：方伟 大家资产：钱怡 人保健康险：崔大勇 富国基金：方竹静 鼎锋投资：刘硕
时间	2022年12月20日
地点	吉林省敦化市敖东大街 2158 号（网络通讯方式）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理：杨凯 董事、副总经理、董事会秘书：王振宇
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司概况 吉林敖东药业集团股份有限公司的前身是 1957 年成立的国营延边敦化鹿场，于 1981 年建立敖东制药厂，1993 年 3 月经省体改委批准改制为吉林敖东药业集团股份有限公司，1996 年 10 月 28 日在深交所挂牌

上市。共控股 6 家从事现代中药、生物化学药和植物化学药的专业制药子公司，1 家医药研发子公司，5 家医药销售子公司，6 家医药配套子公司，2 家保健品公司，1 家敖东国际（香港）实业有限公司。拥有种植、养殖基地，建立了“公司+标准化基地+特许农户”的产业链经营模式，逐步发展成为以医药产业为基础，以“产业+金融”双轮驱动模式快速发展的控股型集团上市公司。

公司从 1999 年开始持有广发证券，长期股权投资占金融资产比重较大，通过金融部门为企业实业部门的研发创新带来新动力，并且公司通过整合增资子公司和加大投资等方式，做大做强医药主业。2022 年公司大健康板块战略升级，于 2022 年 9 月 15 日与辛选集团正式签订深度合作框架协议，双方携手推动大健康领域透明消费。“8.18”直播、9 月 19 日敖东专场直播、双十一期间吉林敖东多个产品通过电商直播平台提供给广大消费者，目前公司直播 GMV（商业交易总额）累计近 5 亿元。

2021 年末，公司总资产 2,906,739.94 万元，比年初增加 171,394.23 万元，增长 6.27%；归属于上市公司股东的净资产 2,485,948.86 万元，比年初增加 150,646.81 万元，增长 6.45%；2021 年度公司实现营业收入 230,376.38 万元，比上年同期增长 5,211.28 万元，增长 2.31%；实现利润总额 176,667.05 万元，比上年同期增加 5,011.51 万元，增长 2.92%；实现归属于上市公司股东的净利润 178,050.04 万元，增加 7,162.43 万元，增长 4.19%。公司连续多年实现利税超 10 亿元。连续十余年位列中国制药工业百强和“中国 500 最具价值品牌”，资产质量在同业中位列前茅。

2021 年，公司有“安神补脑液”、“小儿柴桂退热口服液”、“血府逐瘀口服液”、“注射用核糖核酸 II”4 个产品实现销售收入过亿元。另有“脑心舒口服液”、“注射用盐酸平阳霉素”、“少腹逐瘀颗粒”、“养血饮口服液”、“羚贝止咳糖浆”等 16 个过千万品种。2021 年公司生产的“小儿柴桂退热口服液”成功从千万元体量实现为过亿销售额品种。公司经过市场调研和产品深度论证，着重发展、培育过千万品种，尽快成为过亿品种，并努力将过百万品种打造成过千万品种，实现多品种梯队发展良好局面，有效落实“大品种群、多品种群”齐头发展的良好销售态势。2021 年公司共计获得药品生产批件 599 个，其中 45 个药品为独家品种。公司产品共有 195 个品种被列入 2021 版国家医保目录，其中甲类 105 个，乙类 90 个，独家品种 5 个。

2021 年中药配方颗粒迎来了全面放开历史性机遇，因此吉林敖东中药配方颗粒在 2022 年取得销量的增长只是起步，公司已经完成 276 个品种的备案工作，吉林省备案排名第一，预计年末能够完成近 300 个品种的备案工作，达到与头部企业的接近或同等的供品能力。公司与上海中医药大学、南京中医药大学、长春中医药大学开展战略合作，通过加强产学研协同创新，提高药物研发水平，拓宽人才培养和引进渠道，实现双方互惠共赢，促进共同发展。

公司一直以为社会公众健康服务为宗旨，持续为社会提供安全、可靠、放心药为己任，针对新型冠状病毒感染的肺炎病例及国家最新披露的有关信息，经梳理，公司有小儿柴桂退热口服液、复方板蓝根口服液、板蓝根颗粒、桑菊感冒颗粒、对乙酰氨基酚泡腾片等十余种抗病毒、抗感冒药物、提高免疫力产品。2022 年吉林省疫情期间，敖东集团各控股子公司通力协作、分工明确、措施到位。一手抓疫情防控，一手抓生产经营，保质保量地完成了各级政府交办的抗疫方剂保供任务。2022 年 7 月 7 日，公司及子公司吉林敖东延边药业股份有限公司，被吉林省人民政府评为 2022 年吉林省疫情防控期间捐赠工作突出贡献单位。

在金融投资方面，公司主要是围绕医药产业上下游进行金融资产配置。公司通过投资广发证券股权并适时进行市值管理成为广发证券第一

大股东，公司为辽宁成大的第四大股东，公司及其一致行动人合计持有辽宁成大 77,585,519 股，占辽宁成大总股本的 5.07%；公司通过股权投资成为第一医药第二股东、南京医药第四股东，并投资部分其他医药行业上市公司；同时和广发信德合作成立基金优选医药企业进行投资，通过基金间接投资这样一批特色鲜明、优势突出、竞争力强的生物产业项目，虚心向学、取之精华，有利于加强企业自身的科研攻关能力。形成“实体产业+资本嵌入”“双轮驱动”的企业运营模式，有利于弥补边疆地区企业人才短缺、创新难的问题。这些金融资产投资形成了以股权投资为纽带的开拓业务合作机会。

公司多次增持、回购彰显公司对未来发展前景的信心。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，公司制定回购部分社会公众股份的方案：2020 年 5 月 7 日至 2021 年 4 月 10 日，通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司 A 股股份，回购股份数量为 24,220,987 股，支付总金额为人民币 400,032,878.38 元（含交易费用）。此次回购股份已实施完毕。2022 年 5 月 5 日起至 2022 年 11 月 30 日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司 A 股股份，回购股份数量为 11,630,564 股，占公司 2022 年 11 月 30 日股权登记日总股本 1,163,047,799 股的 1.0000%，支付总金额为人民币 165,435,502.05 元（含交易费用）。基于对公司未来持续稳定发展的信心以及对公司价值的高度认可，公司控股股东及多名董事、监事、高管多次进行增持。

2、除医药产业之外，公司金融资产部分收益较多，往年除去投资收益及公允价值变动，医药产业的自身业绩发展是一个怎样的趋势？

自过往 3-5 年来看，2018-2019 年公司主营业务收入及经营利润处于高峰阶段，主营业务收入在 32-33 亿元左右，主营净利润在 4 亿元左右，受到国家医改政策的影响，公司以前两个主要品种注射用核糖核酸 II 和小牛脾提取物注射液在 2019 年下半年、2020 年、2021 年受到冲击较大，2021 年公司主营业务收入约 23 亿元，主营利润约 1 亿元，2022 年前三季度公司主营业务收入及利润整体有所改善，达到触底反弹的阶段。从过去前三季度的数据来看，今年主营业务收入预计能超额完成年初董事会制定的计划，按照当前公司经营情况分析，可以保持稳定的增长。公司主业部分，中成药发展保持持续稳定的增长，化药部分已经克服了过去 3 年所面临的不利局面，保持相对稳定增长；电商直播业务在今年实现了突飞猛进的增长，为公司今年的经营亮点之一；证券投资方面，公司自 2022 年 7 月 12 日至 2022 年 12 月 19 日收市通过深圳证券交易所港股通交易系统累计增持广发证券 H 股 77,710,800 股（详见广发证券 2022 年 12 月 20 日公告）。结合公司各个经营方面数据看，公司经营情况向较好的方向发展。

3、公司前三季度主营业务大致有百分之二十的增长，其主要原因是什么？

公司主营业务增长的主要原因为：公司主导产品安神补脑液保持持续稳定增长；小儿柴桂退热口服液前三季度已经实现过亿的销售额，在疫情政策放开之后，小儿柴桂退热口服液出现断货的情况，预计小儿柴桂退热口服液在今年可能会实现近 2 亿元的销售额；羚贝止咳糖浆、感冒颗粒、小柴胡颗粒、板蓝根口服液等感冒药类产品均出现供不应求的情况。从整体产品规划上看，公司在经历化药产品的冲击后，改变了诸多营销方面的策略和谋划，例如：从其他优势企业中引进职业的经理人，对公司的职业经理人做出重大的调整，进行销售端的变革等。公司历经 3 年多的时间走出化药低谷，克服了化药下降对公司带来的不利影响。

4、请介绍一下安神补脑液这么多年能持续增长的原因，公司做了哪些营销、渠道方面的工作？

在渠道供应方面，2020 年公司与九州通签订战略合作协议，九州通集团为公司加大配送的力度；其次，公司加大了医药连锁终端的推广力度；再者，公司产品“安神补脑液”作为旺销市场 40 余年的品牌产品，是公司由传统的民族中药产业向现代化的中药产业跨越的标志性产品，也是中药现代化的代表品牌。多年来，“安神补脑液”课题组的科研工作，得到了国内有关专家、学者的支持与帮助，使得“安神补脑液”每年都能提质、提档，在实施中药保护、利用现代化技术研制新工艺提高质量标准等方面取得了成就，产生了巨大的社会效益和经济效益。安神补脑液在历年的销售中积攒了众多忠实消费者，该产品在提高免疫力及调节神经衰弱方面有显著的疗效。综合以上多方面，安神补脑液有稳定持续增长的空间。

5、在当前抗击疫情期间针对退热、感冒类药品的销量一定很大，能否介绍一下公司感冒、退热类药物的销售占比情况，以及其产能在未来能否有增长的可能？

2022 年 12 月 10 日，国家中医药管理局中医疫病防治专家委员会发布《新冠病毒感染者居家中医药干预指引》，介绍了新冠病毒感染者如何运用中医药方法居家治疗及康复。12 月 12 日，北京市制定《新冠病毒感染者用药目录（第一版）》，人民群众用药需求迅速增长，全国多地出现清热解毒感冒类药品断货情况。公司生产的小儿柴桂退热口服液、桑菊感冒颗粒、板蓝根颗粒、小儿氨酚黄那敏颗粒、瓜霜退热灵、清热解毒口服液、小柴胡颗粒、氨咖黄敏胶囊等诸多产品也在目录中，以上产品目前处于供不应求状态，公司已根据用药需求安排加班加点生产，全力保障市场供应，为广大群众提供安全、可靠、放心药。上述产品销售额占公司收入的 10%左右，规模最大的还是小儿柴桂退热口服液，结合过去的市场需求情况看，这个产品可以持续为广大人民群众健康做贡献。

6、就明后年来看，公司中成药持续稳定增长的核心驱动力是什么？

在科技研发方面，公司围绕发展战略方向，加大研发投入力度，利用资金较为充沛的优势，充分发挥“产学研协同创新机制”的作用，全力开展多品种质量标准提升工作，为医药产业高质量发展奠定基础。公司坚持以市场需求为导向，加强与高校、科研院所及技术优势研发企业的合作，开展研发与应用协同创新，积极开展新产品和已上市产品二次开发研究，推进产业化和市场化的快速发展，并开展多项经典名方药物调研和研发，实现产研协同，互利共赢。在中医药传承创新方面，公司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。在原材料采购方面，公司加大对中药饮片基地建设的投入，根据市场需求、原材料供需情况及公司生产能力，采用“以产定购”的模式，制定原材料采购计划，科学储备，保证物料及时供应。公司物料的采购实行经济批量进货，合理控制物料采购价格、库存，降低资金占用；严格要求供货质量，控制采购成本，降低公司的运营成本。

7、目前产品的销售自营和招商比例情况如何？

公司有 5 家医药销售子公司，公司产品大多数为自己的销售团队销售，各公司成立了不同产品及业务线，各子公司全面协同，资源共享，实现质量效益双向提升。销售团队顺应形势，探索创新，针对各重点经营品种的特点，开展渠道与终端的精细化管理满足公司多样性产品的销售需求。公司始终坚持“以市场为导向，以客户为中心”的原则，秉承“高效、有效、成效”的工作方针，严格落实聚焦中药发展战略，坚持头部品种群多品种群营销战略，整合营销资源，细分治疗领域，采取多元化的营销模式。公司注重产品的市场属性分析，明确产品定位，提供深度的产品配方解决方案，进一步深化、细化、优化市场服务和管理，强化技术销售能力，提升营销质量。在中药产品营销方面，以“三司一

部”经销为核心，同时组建配方颗粒事业部、临床事业部两支营销队伍，开展中药配方颗粒和临床品种销售。在化学药品营销方面，采用自营与招商代理并存的销售模式，构建了遍布全国的销售网络。同时，公司积极探索搭建网络营销平台，积极尝试和探索电商直播等现代销售模式，不断拓宽销售渠道，并加大对医药连锁终端的投入。

8、我们了解到，今年半年报时公司的收入结构中有 20%左右为连锁药店的批发和零售业务，上半年出现了翻倍的增长，未来这一方面的业务会有怎样的发展呢？

公司在以前年度引进了团队，组建了医药连锁的第三终端，截至目前，公司子公司吉林敖东大药房连锁有限公司共有近 200 家自营连锁药店，主要分布在吉林省长春地区、延边州地区、辽宁省抚顺地区。今年上半年批发、零售业务的主要增长原因为：自 2022 年 3 月吉林省疫情以来，公司为吉林省疫情防控的保供单位，由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，药房连锁承担了防疫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。在保供期间药房连锁的工作得到了广大人民群众的认可，药店的日销售额在不断的创新高。从未来的发展角度看，公司将继续投入相关资源，力争为当地人民群众健康做更大的贡献，希望未来医药连锁业务可以持续稳定增长。

9、公司的连锁药店是自营还是也有加盟药店，未来的开店计划如何？如果明年一季度后疫情情况有所平缓，医药连锁第三终端的发展会不会回归常态？

公司的连锁药店均为自营连锁药店。疫情得到平缓后，大家购买药品应该会出现理性的回归，敖东大药房对此已经有所考量，从 2021 年底公司在营门店 173 家到现在的近 200 家，公司将根据门店的选址、医药的获得情况等持续有计划的增加连锁药店的数量，计划每年保持近 30 家的增速，有序的扩大连锁药店的经营规模。并且在疫情防控期间公司连锁药店已树立起的良好口碑，连锁药店的日销售额在不断的创新高，通过强有力的措施相信可以很好的应对疫情平缓后对连锁药店的冲击。

10、公司 2021 年的化药销售情况还是受到集采的影响，那么化药后续的增长会有怎样的预期？

在 2020、2021 年公司化学药品受医疗集采政策的影响已基本结束，2022 年化学药品销售额将会保持相对稳定的增长，未来公司将会着重培育化药品种注射用盐酸平阳霉素，该品种主要用于唇癌、舌癌、齿龈癌、鼻咽癌等头颈部鳞癌。亦可用于治疗皮肤癌、乳腺癌、宫颈癌、食管癌、阴茎癌、外阴癌、恶性淋巴瘤和坏死性肉芽肿等。对肝癌也有一定的疗效。对翼状胬肉有显著疗效。该品种为公司引进品种，通过公司近几年的培育，已达到年销售额过 5000 万，预计未来该品种将逐步发展为销售过亿品种。

11、在公司增长的亮点上，公司中药配方颗粒在备案的数量上占据全国排名前十位，公司就实际可以入院形成规模化的销售是否有相关的计划？

目前公司中药配方颗粒产品已经推广到全国部分中医院销售。国家推出的配方颗粒院内合并组方政策，将对公司推广配方颗粒销售业务产生积极影响，对于等级医院，通常 300 个以上的常用配方颗粒品种才能满足 80%—90%以上的组方需求。目前公司已累计获得 276 个《中药配方颗粒上市备案凭证》，吉林省备案排名第一，预计年末能够完成近 300 个品种的备案工作，达到与头部企业接近或同等的供品能力。公司与上海中医药大学、南京中医药大学、长春中医药大学开展战略合作，通过加强产学研协同创新，提高药物研发水平，拓宽人才培养和引进渠道，

实现双方互惠共赢，促进共同发展。2022年8月31日，公司公告将可转债项目尚未投入的募集资金44,200.00万元，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”，该项目预计投资总额为100,218.08万元。2022年12月15日，公司控股子公司吉林敖东洮南药业股份有限公司收到吉林省药品监督管理局下发的“解肌清热颗粒”、“疏风散寒颗粒”《医疗机构传统中药制剂备案证书》，现已开展订单式供应。公司对配方颗粒市场的积极布局，未来有望在公司发展上迈出新台阶。

12、公司在大健康板块的销售、利润贡献情况及对未来的销售预期？

2022年9月15日，吉林敖东与辛选集团正式签订深度合作协议，老牌上市药企与新型数字电商将携手为用户打造质量过关、价格合理的大健康产品，双方将共同推动大健康领域的透明消费，“8.18”直播有6个品种销售总额近亿元。9月19日，辛选直播间为吉林敖东（000623）数款新品做首发推广专场直播，共有敖东植物发酵饮料、敖东鹿胎口服液、敖东牌孢子粉灵芝胶囊、敖东健康牌辅酶Q10软胶囊、敖东健康牌鱼油软胶囊等20个安全、可靠、放心的产品通过快手平台上的蛋蛋直播间提供给消费者。期间共有约160万消费者浏览，近60万消费者下单，当日GMV（商业交易总额）约25,906万元。双十一期间吉林敖东又有多个产品通过电商直播平台提供给广大消费者，目前公司直播GMV（商业交易总额）累计近5亿元。公司正通过抖音电商、快手电商等多渠道保证线上业务的稳定增长，具体增长情况请以公司定期报告披露为主。公司在巩固原有的医药和金融板块外，在大健康领域持续深耕，已经具备了业内公认的品牌、质量、技术、管理和资本优势。未来，将不断加大研发投入力度，加快科技成果转化，围绕消费者需求不断迭代升级产品，打造国内大健康领域的领军品牌。

13、请问今年公司增持广发H股的节奏，以及增持H股的时间和价格？

根据公司发展战略，自今年6月起公司开始增持广发证券H股股份，未来公司将结合市场股价变动情况及资金使用安排有条不紊的增持广发证券股份，如公司增持股份达到香港联交所、国内监管部门的要求，公司将根据信息披露要求按照相应的规定进行如实申报及披露，敬请各位投资者关注广发证券的相关公告。截至2022年12月19日，公司及一致行动人合计持有广发证券股份1,492,041,267股（其中：A股1,252,297,867股、H股239,743,400股），约占广发证券已发行股份总数的19.58%。

14、公司近期实施了股份回购方案，是否可以详细介绍一下？

公司于2022年4月29日召开公司第十届董事会第十二次会议，审议通过了《关于回购部分社会公众股份的议案》，同意以集中竞价交易方式回购公司股份，本次拟回购的股份将全部用于转换上市公司发行的可转换为股票的公司债券，本次回购价格不超过人民币20.00元/股（含）；本次拟用于回购的资金总额不少于人民币1.50亿元（含），不超过人民币3.00亿元（含）；根据本次回购价格上限测算，拟回购股份数量不低于750万股且不高于1,500万股，即占公司2022年3月31日总股本1,163,047,024股的0.64%至1.29%，具体回购股份数量以回购期满时实际回购的股份数量为准；回购股份实施期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起12个月内。

截至2022年11月30日，公司通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司A股股份，回购股份数量为11,630,564股，占公司2022年11月30日股权登记日总股本1,163,047,799股的1.0000%；购买股份的最高成交价为15.45元/股、最低成交价为13.60元/股，支付总金额

	<p>为人民币165,435,502.05元（含交易费用）。公司后续将根据市场情况及资金安排情况继续推进本次回购事项，并根据相关法律、法规和规范性文件要求，严格履行信息披露义务。</p> <p>15、公司可转债将于一年内到期，但可转债转股的比例不是很高，想请问一下这一方面公司将如何处理？</p> <p>2022年9月27日，公司按照相关规定履行程序后将可转债转股价格从19.93元/股调整至14.50元/股，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，希望尽最大努力促成可转债转股。其次根据《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。</p>
日期	2022年12月22日