

证券代码：300016

证券简称：北陆药业

债券代码：123082

债券简称：北陆转债

2023年4月24日投资者关系活动记录表

编号：【2023】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"/> 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	信达证券 王明路；中信证券 郑沁源；中银基金 吴晓钢 民生加银基金 李由；银华基金 张雨；永赢基金 陆凯琳 西部证券 李梦园；机构投资人 邓琳茜
时 间	2023年4月24日
地 点	电话会议
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	<p style="text-align: center;">一、公司经营数据</p> <p>2022年度，公司实现营业收入7.66亿元，同比减少10.93%；营业成本同比增长5.31%；本期销售毛利率55.39%，较上期下降6.88个百分点，收入及毛利率同比下降主要因为集采产品价格下降及未中标产品量价齐跌。归属于上市公司股东的净利润为1,120.63万元，同比减少91.07%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2,662.83万元，同比减少128.31%，净利润相关指标相较上期均有不同程度的下降，主要原因包括：一是公司围绕对比剂、心血管、消化系统、内分泌系统等产品管线加速布局，研发投入增加4,817.15万元，同比增长93.37%；二是公司主要产品受集采影响价格下降导致综合毛利率大幅下降；三是计提控股子公司海昌药业商誉减值1,940.45万元；四是确认联营企业芝友医疗本期处置子公司</p>

导致的投资损失。

2023 年第一季度，公司实现营业收入 18,803.67 万元，同比增长 2.23%；归属于上市公司股东的净利润为 1,257.61 万元，同比下降 67.97%。本期收入基本持平，但净利润相关指标仍呈下滑态势。主要原因为：（1）公司主要对比剂产品碘帕醇注射液于第七批国家集中采购中中标，并于 2022 年 11 月份开始执标。报告期内由于碘帕醇注射液终端价格大幅下滑，导致毛利下降，进而影响公司相关利润指标；（2）公司持续加大研发投入，积极布局对比剂、内分泌、心血管、消化系统等领域并立项新品，一季度研发支出 1,704.22 万元，同比增加 128.07%。

二、2022 年的主要工作及进展

2022 年医药行业变革仍在加速推进，叠加全国疫情以及集采对行业带来的冲击，公司 2022 年面临了巨大的经营挑战和压力，面对医药行业内外复杂多变的环境，公司在 2022 年重新调整战略，积极引进专业人才，持续加大研发投入，苦练内功、锐意改革，取得了一定阶段性的成果。

1、打造核心管理团队 调整公司发展战略

2022 年公司从行业内引入多位资深、年富力强的医药专业人才加入公司管理团队，全面提升公司生产、研发、市场、销售、BD 以及供应链管理和公司运营等实力。新鲜力量的加入为公司的运营和发展战略带来新的思考和布局。

公司以实现“中国医药制造百强企业”目标，通过持续的研发投入及产品结构调整，践行原料药+制剂一体化的战略，继续保持公司对比剂在行业中的领先地位。同时在深耕对比剂的基础上，已解决临床需求为目标，进一步丰富公司产品管线，着重布局心血管、消化、内分泌等领域。通过丰富的产品线夯实公司的经营基础，寻找新的利润增长点。

2、设立研发“三驾马车” 研发投入增长 93%

公司深知研发创新是医药企业发展的基础，2022 年公司研发投入金额为 9,976.47 万元，同比增长 93.37%，占全年的收入比重达到

13.03%，创近几年历史新高。

3、整合营销资源 改革销售架构

2022 年随着碘帕醇注射液进入第七批国家集采，公司主打的碘对比剂系列产品已全部被纳入集采。

面对对比剂陆续集采后的营销环境，为适应未来产品进一步多元化的营销需求，公司重新梳理产品营销思路，打破以产品线设置营销团队的思路，改为以销售渠道为基础，全面调整营销管理架构，不同的团队分别负责院内自营市场、新零售（电商+零售）及代理招商等市场。这一改革措施不仅整合了公司营销资源，同时也激发了营销团队的工作热情和活力，有利于进一步提升公司营销效率。

4、提质增效 推进精细化管理

以动员全体员工积极参与、群策群力为目标，公司开展了“开源节流 降本增效”、“提质增效 流程再造”等活动。

2022 年下半年，公司启动“提质增效，流程再造”工作，成立多个专项工作小组，全面梳理公司管理现状，出台和完善了包括研发立项管理、工程项目管理、供应链管理等一系列的制度和操作流程，并对公司组织架构做了一系列调整，为 2023 年的流程再造奠定了基础。

5、长足发展 开启集团化运营

经过近年的发展，北陆药业也逐渐从单体公司发展到集团化运营模式。2022 年，公司以自有资金 1.23 亿元增持海昌药业 910 万股股份，直接持股比例从 29.94%变为 51.05%，实现了对海昌药业的绝对控股。

作为公司多层次研发体系的重要组成部分，全资研发子公司北陆益康于 2022 年 8 月完成工商注册和其他筹备工作，10 月份正式投入运营。

为进一步拓展海外市场，满足公司战略发展的需要，公司 2022 年在香港投资设立全资子公司香港遠至。

截至目前，公司在北京密云、河北沧州和浙江玉环设有三个生产基地，拥有海昌药业、北陆益康和香港遠至三家控股子公司，逐步奠

定了集团化运营模式。

三、2023 年公司工作规划

1、加速融合销售管理体系 确保完成销售任务

以渠道管理为思路，公司已经完成了营销体系的改革，2023 年公司将加快新架构、新团队的融合，全力实现年度销售和市场目标，全面消化集中带量采购等政策对公司经营的不利影响，带动公司业务实现反弹。

2、加速创新体系建设 落实多元化布局

公司将通过提升北陆研究院、北陆益康研发效率和合作力度，持续打通工厂采购工作流程，提高研发和生产衔接沟通效率；打造高端研发平台，培养高端研发团队，确保持续推出高端仿制药项目；健全 BD 体系、推动 BD 工作力度，加快成熟品种的引入，快速补充公司产品线。

3、稳固生产体系运行 持续释放产能

公司各生产基地在保证安全生产的前提下，将努力保障各产品充足供货，实现市场销售供货能力持续提升；完善工程技术部团队能力建设，强化 QC 专项提升工作，100%完成新品研发需求计划，抓工程项目里程碑节点，确保沧州三期项目按计划推进；完善 SHE 体系建设，在环保治理方面获得当地政府监管好评；从而使工厂运行、研发落地更加系统化、标准化。

4、全面推进目标管理 提质增效

公司将继续推进精细化管理方案：精简商业，全部完成数据 DDI 直连，精准抓取终端产品流向；通过盘点分析闲置资产状况，追踪跟进呆滞物料和闲置资产处理；通过建立供应链协同工作机制，提升库存周转率，实现各部门内外运行效率的提升，从而进一步完善北陆供应链体系。

通过建立人均劳效管理体系、落实组织变革和“提质增效，流程再造”工作，提高人均劳效；通过提高资金使用效率，盘活资产，提高经营净现金流量，实现公司资金（资产）使用更加安全科学；通过建立健全全面预算管理体系，从而达成 2023 年度经营目标，实现公

	<p>公司经营业绩良性发展和可持续发展，逐步实现公司改革成效。</p> <p>5、选拔培养核心人才 打造公司发展后备军</p> <p>通过搭建任职资格体系及人才盘点，建立管理干部及关键岗位人才素质模型，遴选优秀员工进入公司的核心人才库，持续优化人才队伍结构，提升人才质量，为公司“二次创业”进行人才储备。</p> <p>6、加快融资并购步伐 助力公司转型升级</p> <p>公司将围绕重点布局领域，加大并购标的考察筛选力度，继续发挥上市公司的融资功能，积极整合资源，加强与专业投资机构合作，借助多方力量推动公司主营业务的快速发展，拓宽发展领域，实现公司的经营目标和战略布局。</p> <p>2022 年公司新成立北陆益康医药研发有限公司，作为公司仿制药高端制剂和创新药研发平台，与公司原有的北陆研究院、企业发展部（BD）构成公司多层次研发体系。</p> <p>三个研发模块明确了各自的定位、策略、重点研发领域和三年的工作规划等。目前公司在研及立项的研发的品种接近 40 项，未来两到三年，公司将会陆续有新品上市，进一步丰富公司产品线。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>