

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：2023-011

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	现场会议 海通证券：张澄 凯丰投资：裴彦春 凯石基金：吴蔽野
时间	2023年6月29日
地点	合肥洲际酒店
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	<b>1、公司的背景和组织架构？</b> 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年经吉林省经济体制改革委员会批准，成立延边敖东药业（集团）股份有限公司，1998年更名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。公司始终立足于医药产业谋发展，制药40多年来，基础夯实，形成了三大优势，一是传承中药文化，弘扬国药精髓的敖东品牌优势；二是每一种药、每一粒药都安全、放心、可靠的质量优势；三是以持有广发证券为核心优质金融资产的产融结合资本优势。在公司治理、信息披露、合规运作、投资者权益保护等方面持续努力，公司连续8年深交所信息披露考核结果为A级。2001年，吉林敖东建立母子公司体制，逐步发展成为以医药产业为基础，以“医药+金融+大健康”多轮驱动模式快速发展的控股型集团上市公司。母公司组织制定和实施集团的长远规划和发展战略，开展投融资、企业并购等资本运营活动，子公司实施具体的研发、生产、销售企业运营。目前公司共控股22家子公司，其中包括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。

## **2、请介绍一下公司持有广发证券的情况？**

广发证券为公司核心的优质资产，公司从1999年开始投资广发证券，2016年成为广发证券的第一大股东，之后的几个年度根据市场情况进行多次增持，增加核心优质资产持股比例。根据广发证券2023年一季度报告显示，截至2023年3月31日，本公司持有广发证券境内上市内资股（A股）股份1,252,297,867股、境外上市外资股（H股）股份213,702,600股，以上持股占广发证券总股本的19.24%；本公司全资子公司敖东国际（香港）实业有限公司持有广发证券境外上市外资股（H股）股份36,868,800股，占广发证券总股本的0.48%。公司及全资子公司合计持有广发证券1,502,869,267股，占广发证券总股本的19.72%。

## **3、公司2022年年度和2023年第一季度业务情况如何？**

2022年公司实现营业收入28.68亿元，同比增长24.50%；实现归属于上市公司股东的净利润17.81亿元，同比增加14.22万元。2023年一季度，公司实现营业收入7.88亿元，同比增长23.46%；实现归属于上市公司股东的净利润4.86亿元，较上年同期增长4.27亿元，同比增长719.23%。

## **4、公司的业务板块是如何划分的？**

公司业务板块主要由医药、金融、大健康三大板块构成。公司医药板块分为中药、化药、连锁药店的批发和零售三大业务。2022年中药营业收入16.92亿元，占营业收入比重为59.01%；化学药品营业收入为3.25亿元，占营业收入比重为11.35%；连锁药店批发和零售营业收入为4.48亿元，占营业收入比重为15.63%。大健康板块营业收入为3.59亿元，占营业收入比重为12.53%。金融板块以持有广发证券为核心优质资产，同时围绕医药产业进行证券投资，持有辽宁成大5.07%，直接持有第一医药4.93%，直接持有南京医药0.94%，同时公司还是绿叶制药等上市公司的股东。公司与广发信德合作成立4支基金优选医药企业进行投资。

## **5、公司医药板块未来规划是怎样的，有没有打造更多过亿品种的规划？**

公司持续培育大品种、重点品种，不断发展潜力品种，力争打造更多过亿品种，实现公司高质量健康发展。在中药方面

力求稳步前行，通过加强与国内头部医药商业企业合作，构建稳定、畅通、高效的营销渠道，在细分领域不断夯实核心产品“敖东牌安神补脑液”的行业地位。加快“小儿柴桂退热口服液”、“血府逐瘀口服液”院内和院外新渠道的拓展工作，力争保持稳定增长。在重点品种培育方面，力争“羚贝止咳糖浆”、“养血饮口服液”、“少腹逐瘀颗粒”、“脑心舒口服液”、“感冒清热胶囊”等千万元以上重点产品的高速增长。遴选“龟芪参口服液”、“金芪降糖胶囊”、“参泽舒肝胶囊”、“孕康颗粒”、“杜蛭丸”等多个具备发展潜力品种力争实现迅速增长。

在化药方面转型稳中求变，原公司主要品种“注射用核糖核酸Ⅱ”已于2023年不再纳入《第二批国家重点监控合理用药药品目录》，为该品种市场拓展创造有利条件。市场营销上，通过加强对市场营销人员的培训与考核，不断夯实基层销售代表的学术推广能力和综合素养，找准临床定位，实施临床服务精益管理，重点培育“注射用盐酸平阳霉素”、“注射用赖氨匹林”及原料药、“羧甲司坦泡腾片”、“注射用卡络磺钠”等系列产品，有规划、按步骤形成相关产品的优势解决方案。

#### **6、公司在妇儿领域的品种情况及未来的规划？**

公司妇儿领域产品包括小儿柴桂退热口服液、羚贝止咳糖浆、鹿胎颗粒、少腹逐瘀颗粒、孕康颗粒等诸多产品。公司坚持持续深耕妇科儿科领域，加大科研投入及学术推广，经过多年的培育，小儿柴桂退热口服液已经发展成为一个核心大品种。小儿柴桂退热口服液以治愈率高、复发率低、治疗周期短、退热平稳不反弹的优势，迅速成为儿科呼吸道疾病的一线用药。

公司在打造小儿柴桂退热口服液成为核心大品种的过程中，形成了成功的经验型发展模式，能够助力其他具备成长潜力品种实现快速发展。公司聚焦儿科领域，打造以小儿柴桂退热口服液、羚贝止咳糖浆等退热止咳临床领域优势品种。根据市场变化，抓住机会，扩大小儿柴桂退热口服液的市场占有率，补充减味紫雪口服液、小儿咳喘灵颗粒、健儿消食口服液，丰富儿科产品线，有利于做精做专和增加市场黏性。通过打造儿科领域大品种带动妇科领域发展，重点培育鹿胎颗粒、少腹逐瘀颗粒、孕康颗粒，形成妇科多品种群。围绕以小儿柴桂退热口服液为核心的儿科妇科大品种多品种，逐渐发展做大。

**7、公司连锁药房批发及零售业务的情况及布局？连锁药房是以自建为主还是外购？**

截止 2022 年末,子公司吉林敖东大药房连锁有限公司共开设 187 家连锁药店,地域范围以长春市、抚顺市、延边州为主。2022 年医药连锁药房批发及零售业务营业收入增幅较大,较上年同期增长 80.45%。连锁药房设立主要为了品牌宣传和公司产品的销售。从未来的发展角度看,公司将依托完善的产业布局,继续投入相关资源,积极拓展连锁药房门店数量,形成医药制造及医药连锁终端相辅相成,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。公司连锁药房在成立前期主要以外购为主,后期逐步进行自建,自建和外购两种方式都有。

#### **8、公司是否有计划将安神补脑液打造成为过 10 亿的大品种?**

在渠道供应方面,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。目前安神补脑液已经发展成为年销售收入过 6 亿元的核心品种。该产品以其显著的疗效和广为人知的市场口碑,具备成为打造 10 亿元大品种的品质。

#### **9、安神补脑液的院内院外占比情况?**

安神补脑液每年的持续增长依赖于消费者对于敖东产品的疗效和质量的认可,其院外销售占比要高于院内销售。安神补脑液功能主治生精补髓,益气养血,强脑安神。用于肾精不足、气血两亏所致的头晕、乏力、健忘、失眠;神经衰弱症见上述证候者。据医生反馈,通过持续服用安神补脑液可以明显改善睡眠质量。在数十载的历程中,敖东的品牌质量和确切的药品疗效深入人心。这些积淀并不是我们通过广告宣传获得的,而是通过老百姓的真实用药体验获得益处和疗效后形成的口碑传颂。在老百姓对吉林敖东产品疗效上得到的认可,是敖东这么多年来,从事制药的一个坚守。

#### **10、注射用核糖核酸Ⅱ、小牛脾提取物注射液,对公司营业收入的影响?**

注射用核糖核酸Ⅱ、小牛脾提取物注射液均为公司独家产品,以前年度公司受益于注射用核糖核酸Ⅱ、小牛脾提取物注射液增长,2018-2019 年公司营业收入及经营利润处高峰阶段,

营业收入在 32-33 亿元左右，主营净利润在 4 亿元左右。2019 年下半年、2020 年、2021 年受到“国家重点监控目录”、原材料等影响，化药收入冲击主业较大。2021 年公司营业收入约 23 亿元，主营利润约 1 亿元，2022 年前三季度公司营业收入及利润整体有所改善，达到触底反弹的阶段。2023 年 1 月 13 日，国家卫健委公布《第二批国家重点监控合理用药药品目录》，公司产品注射用核糖核酸 II 被调整出重点监控目录。注射用核糖核酸 II 为免疫调节药物，适用于胰腺癌、肝癌、胃癌、肺癌、乳腺癌、软组织肉瘤及其他癌症的辅助治疗，对乙型肝炎的辅助治疗有较好的效果。本品亦可用于其他免疫功能低下引起的各种疾病。对术后修复、放化疗后修复有着显著疗效，可以提高身体的免疫力。同时注射用核糖核酸 II 因其确切的疗效，入选《临床路径治疗药物释义》，预计未来市场份额将逐渐恢复。

**11、目前中药材价格持续上涨，公司的中药原料是自供还是外购，是否存在上涨压力？**

在中药制造产业链上游，公司投资建有北方中药材加工基地，成立了专门的中药材饮片公司，并建有自己的梅花鹿养殖基地、人参种植基地、淫羊藿种植基地、金莲花种植基地及其他中药材养殖、种植基地，可以满足公司原材料部分需求。在原材料采购方面，公司加大对中药饮片基地建设的投入，年加工中药饮片能力达 5000 余吨，同时公司与各大供应商建立了稳定的原材料供应渠道，根据生产需求提前做原材料采购计划，合理控制物料采购价格、库存，科学储备，保证物料及时供应，降低了原材料价格波动的风险。公司成立安国敖东世航药业有限公司、亳州敖东世航药业有限公司、定西敖东世航药业有限公司三级子公司，从中药材源头进货，锁定优质供应商集中采购，通过大宗的药材基地安排专门人员沟通、特许农户合作等方式，实时把控药材质量，节省中药材流转成本，公司通过上述系列工作，能够将原材料价格波动对产品成本上涨压力影响控制到最小。

另外，公司成立吉林敖东药材种业科技有限公司，主要从事中药材种子、种苗研发及销售。建立北方药材种质库、基因库、标本库及数据库；培育优良人参、淫羊藿新品系。打造道地北方药材品系，建立北方药材交易中心。

**12、小儿柴桂退热口服液是否为基药目录产品，销售情况怎样，未来的增长预期？**

公司小儿柴桂退热口服液为基药目录产品，2022 年实现销售收入 1.62 亿元，较上年同期增长 53.73%。小儿柴桂退热口服液作为全国独家专利产品，经过多年的培育，已经发展成为一个核心大品种。公司坚持持续深耕儿科领域，加大科研投入及学术推广，以小儿柴桂退热口服液为主品，加快关键客户连锁市场的开发，增加合作品种数量，把关键客户连锁做成一个个销售增长点。对私立医院、院外处方渠道规范管理，加强学术引导，实现快速成长。小儿柴桂退热口服液以治愈率高、复

	<p>发率低、治疗周期短、退热平稳不反弹的优势，迅速成为儿科呼吸道疾病的一线用药。公司小儿柴桂退热口服液在培育为核心品种的过程中保持了快速增长趋势，预计在达到一定销售规模后，会保持一个相对稳定增长的态势。</p> <p><b>13、小儿柴桂退热口服液是否为独家品种，院内院外占比情况怎样？产品的销售区域情况如何？</b></p> <p>公司小儿柴桂退热口服液为全国独家专利产品，是独家剂型产品。小儿柴桂退热口服液依靠治愈率高、复发率低、治疗周期短、退热平稳不反弹的优势，迅速成为儿科呼吸道疾病的一线用药，荣获过“3.15 健康中国消费者信赖的优质品牌”称号。“小儿柴桂退热口服液”出自汉代著名医学家张仲景《伤寒论》，是由经典名方桂枝汤与小柴胡汤加减而成的千年古方。“小儿柴桂退热口服液”一直被全国数百家医院广泛应用。产品销售区域覆盖全国等级医院。</p> <p><b>14、公司产品的文号构成情况是怎样的？</b></p> <p>公司共有生产批准文号 605 个，其中中药生产批准文号 308 个，化学药品生产批准文号 297 个。包含 45 个独家品种、独家剂型产品。目前在产产品在 300 个左右。公司共有 199 个产品被列入 2022 版国家医保目录，其中甲类 98 个，乙类 100 个，丙类 1 个；共有 90 个产品进入国家基本药物目录。</p> <p><b>15、公司大健康板块现状？</b></p> <p>2022 年子公司健康科技增资扩股引进战略投资者，利用战略投资者资源开展大健康板块业务，提高公司在大健康领域的竞争能力。2022 年 9 月 15 日，公司与辛选集团正式签订深度合作协议，引入新型数字电商直播模式，实现大健康板块销售快速增长。2022 年 9 月 19 日，辛选直播间为公司数款新品做首发推广专场直播，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 Q<sub>10</sub> 软胶囊、敖东健康牌鱼油软胶囊等 20 个产品通过快手平台上的蛋蛋直播间提供给消费者，当日 GMV（商业交易总额）约 25,906 万元。公司产品进入辛选也是公司注重品质的体现。2023 年公司将根据既定计划稳步推进，提升现有营销渠道规模，拓展新型营销渠道，实现大健康板块快速发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 7 月 3 日</p>