

证券简称：康恩贝

证券代码：600572

编号：临 2023—056

浙江康恩贝制药股份有限公司

关于 2023 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

浙江康恩贝制药股份有限公司（以下简称：公司、本公司、康恩贝）2023 年半年度业绩说明会于 2023 年 9 月 15 日下午 2:00-3:00 在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）采用网络平台文字互动的方式召开。公司董事、总裁罗国良先生，董事、副总裁、财务总监谌明先生，副总裁、董事会秘书金祖成先生，独立董事董作军先生出席了本次网上业绩说明会。公司管理层就公司 2023 年半年度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行了互动交流与沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答；部分投资者已于 2023 年 9 月 14 日前将相关问题通过电子邮件的形式发送至公司联系人邮箱，公司在本次说明会对有关问题也进行了回答，具体内容详见附件《浙江康恩贝制药股份有限公司关于 2023 年半年度业绩说明会的会议纪要》。

关于公司 2023 年半年度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）进行查看。公司在此对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

浙江康恩贝制药股份有限公司

董 事 会

2023 年 9 月 16 日

附件：

浙江康恩贝制药股份有限公司

关于 2023 年半年度业绩说明会的会议纪要

（一）会议开始，由公司董事会秘书金祖成先生致欢迎辞并就公司 2023 上半年经营情况做了介绍。

2023 年上半年，随着国内经济运行整体趋稳，医药终端市场逐渐回归常态。公司以“十四五”规划及战略目标为指引，积极把握市场机遇，持续推进大品牌大品种工程和科技创新驱动发展工程，重点拓展核心品种的增长空间，内生动力持续增强，公司经营呈现稳中有进、进中提质的良好态势。2023 年上半年公司实现营业收入 37.65 亿元，较上年同期增长 32.28%，较上年同期追溯调整后营收增长 22.19%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.16 亿元，与上年同期增长 147.13%，较上年同期追溯调整后净利润增长 143.01%；实现扣非后归属于上市公司股东的净利润 4.15 亿元，较上年同期增长 33.01%。

（二）会议问答环节，就投资者在网上的提问进行说明和互动交流，包括对投资者事先通过邮件发来的关注度较高的问题的答复，主要内容整理如下：

1、关注到公司的麝香通心滴丸入选全国首批 100 个基于评价证据的中药品种名单，这个评选的标准是怎样的？对于该产品未来的销售有什么影响？

答：首批 100 个基于评价证据的中药品种名单是在国家中医药管理局的支持与推动下，中国中医药循证医学中心开展中药品种评价工作，遵循“证据为重、专家共识、综合评价”的总体评价原则，构建“病种-技术-品种”评价模式，联合中华中医药学会、中国针灸学会等多家学术团体，组织全国百余家大学、科研机构、医疗机构及千余名临床和方法学专家参与评价工作，经过询证综合评价与专家共识最终形成的。“至心研”牌麝香通心滴丸是国家基本医疗保险目录乙类药物，为本公司独家品种，收录于《中华人民共和国药典》（2020 版），是国家二级中药保护品种、2018 及 2019 年《中药大品种科技竞争力报告》上榜品种、全国中医住院医师规培教材《临床常用方剂与中成药》入选药品，目前已列入 20 部心血管指南和专家共识推荐用药。本次“至心研”牌麝香通心滴丸入选全国首批 100 个基于评价证据的中药品种名单，对增加公司产品竞争力、提升公司品牌知名度都将带来有利影响，也将为该品种目录准

入工作、后续进院和销售带来积极的推动作用。

2、请解读一下公司下半年启动的人才强企工程。

答：公司于今年8月启动的新长征3号工程——人才强企工程，旨在加快公司高素质人才队伍和人才创新平台的建设，是继公司于2017年启动大品牌大品种工程、2018年启动科技创新驱动发展工程后的又一重要工程。对于康恩贝来说，公司持续的核心竞争力不仅体现在产品优、品牌好等方面，更在于优秀的人才和团队。因此，对外康恩贝会引入和培育更多能够促进公司产业发展的人才，对内也通过多层次多维度的激励举措，以不断提高员工的积极性。应该说，此次启动的人才强企工程，充分体现了公司以人为本的发展理念，是公司加快发展步伐的又一重要引擎。

3、肠炎宁全年增长展望和驱动？

答：今年上半年，“康恩贝”牌肠炎宁系列产品通过加大品牌宣传、与连锁药店开展品牌共建、场景式营销等方式取得了较好的销售增长。下半年公司将进一步拓宽该产品的销售渠道及市场覆盖，持续通过营销推广提升品牌影响力，全年增长预计可达到既定目标。肠炎宁作为肠道中成药领域中具备较大市场份额的产品，公司一方面会加大临床数据的研究进行二次开发，另一方面会通过营销推广提升品牌的知名度和产品影响力，借助连锁药店的力量实现对基层市场的进一步覆盖。

4、中长期看，中药大健康板块的收入占比会达到什么水平？

答：公司以中药大健康作为核心战略，中药大健康包括中药OTC、中药处方药、健康产品、中药饮片等等。2023年上半年，公司中药大健康板块的收入占总营收的比重达到66.88%。公司在特色化药、仿制药领域也有产品布局。随着公司核心战略的持续推进，中药大健康的收入占比会进一步提升，公司短期的目标是“十四五”期末的营收中70%-75%来自中药大健康业务。

5、你好罗总，请问公司品牌集群打造的思路是怎样的？

答：围绕多品牌策略提升能级，公司今年的目标是打造15个过亿品种和系列产品，其中包含1个10亿级品种、1个5亿级品种和6个3-5亿级品种与系列产品。下一步公司会加快建设康恩贝品牌森林，提升胃肠道、泌尿、心脑血管等重点优势领域产品的品牌影响力。同时也会引入并培育市场空间大、临床疗效确切、竞争优势突出的新品种。

6、请问公司关于零售及医院端市场的规划如何？

答：结合当下中药政策的利好以及推动中药产业高质量发展举措的不断落地，公司认为在零售市场未来发展空间广阔。中药非处方药产品拥有预防、康复、保健等治未病领域的独特优势，随着人民群众在康复保健方面的意识提升，中药将发挥更为重要的作用，公司看好零售端偏消费属性的中药 OTC 产品的成长性，非处方药队伍也正是康恩贝目前整个营销体系中具备较强能力的，因此公司在药品渠道拓展方面的侧重点是加大力度拓展提升院外市场份额。在中药处方药领域，康恩贝已在医院市场具备一定基础，近年来持续强化医院端的营销体系建设，不断加大中药大品种的循证研究和质量提升，着力推动公司重点处方中药品种进入新版基药目录，实现处方药品种在医院端的更大覆盖，推动公司处方药业务实现更快增长。

7、请问公司是否有基药准入相关方面的消息？

答：前期公司围绕内部核心重点产品如“康恩贝”牌肠炎宁、“至心研”牌麝香通心滴丸、“金艾康”牌汉防己甲素、“金康速力”牌乙酰半胱氨酸泡腾片、“前列康”牌黄莪胶囊等为基药目录准入做了临床循证医学研究、药物经济学、安全性评价等方面的工作。我们也咨询了相关的专家，基药准入工作的落地可能会略有延迟。公司仍将按照原定计划全力推进基药准入相关工作，同时密切关注国家政策要求，做好充分的应对。

8、您好！想了解贵公司历年分红情况如何？

答：公司高度重视对股东的回报，自 2004 年 4 月上市以来至今，公司累计向股东派发现金红利 27.87 亿元，占公司各年累计合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率为 41.86%，每年分红均符合《康恩贝公司章程》以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润 20%的规定，以及上交所有关上市公司分红指引中提出的现金分红比例一般不低于归属于上市公司股东净利润 30%的标准。未来，公司将一如既往地重视对股东的回报，在确保公司持续、健康、稳定发展的前提下积极履行公司的分红义务，与股东共享公司发展的成果。

9、请问一下董秘，金华康恩贝公司国际化先进制药基地项目推进情况，计划什么时候投产，能否达到预期产值。该项目产品目前市场情况如何？

答：金华康恩贝国际化先进制药基地一期项目品种盐酸吡格列酮、汉防己甲素、奥美拉唑、盐酸坦洛新、利伐沙班产品以及阿奇霉素重排物、阿奇霉素胺、克拉霉素甲化物等中间体品种均已投入生产，一期项目将于 2023 年内完成整体验收；二期项

目品种硫酸阿米卡星产品已投入生产，卡那霉素、大观霉素产品进入连续试生产阶段，二期项目将于 2023 年底前进行大观霉素产品（兽用）GMP 认证以及外销的 FDA 认证申报。随着供给侧改革及环保监管的趋严，公司在国际市场份额及议价能力仍在逐步提升，硫酸阿米卡星、盐酸大观霉素、硫酸大观霉素、阿奇霉素、克拉霉素等颇具生产与出口规模的产品，依旧具有较突出国际市场地位，预计会随着国内外原料药市场的回暖而实现销售增长。

10、请问一下董秘，公司如何应对医药反腐的新形势，公司采取了哪些新举措？

答：集中整治医药领域腐败问题是国家推动健康中国战略实施、净化医药行业生态、维护群众切身利益的必然要求，将打击、清退部分运营不合规的企业，有利于推动医药行业实现高质量发展，对合规经营企业影响有限并且从长远看是利好。康恩贝始终专注自身主业发展，严守合规底线，稳健经营，公司近年来拓展积极布局院外零售市场和线上业务，2023 年上半年公司中药大健康产品收入占营收比重已达 66.88%，院外市场收入增长 40%以上，以 OTC 和大健康产品为主。公司的处方药扣除集采产品在公立医疗机构内产品收入占全部营收 20%左右，此次医疗领域反腐对公司的负面影响很有限。举措方面，公司一直致力于推进销售向学术推广转型，打造专业化的处方药推广队伍，同时继续加大慢病口服用药处方药的院外市场拓展，弥补或因医药反腐导致的处方药在院内销售受到的影响，确保实现全年的收入目标。

11、请问一下董秘，公司推进资本运作、并购整合今年做了哪些工作，有没有目标标的？

答：公司并购目标是，围绕中药大健康核心战略方向，在中成药、健康消费品等领域积极寻找优质企业作为并购对象，这方面的工作一直在按计划有序推进中。在企业合规经营要求趋严的背景下，企业申请上市的条件相比以往更为严苛，也因此增加了市场并购整合机会。在并购标的体量方面，10 亿以上收入体量有核心中药大健康品牌品种的标的是公司优先考虑的，同时该并购标的要有具备成长潜力和空间，以及与公司已有品种、营销渠道的兼容性互补性等等多维度考量。

12、请问一下董秘，公司主要原材料是哪些？采购药材原材料成本的涨幅大概有多少？应对中药材涨价，公司采取了哪些有效举措？

答：今年市场上中药材价格普遍上涨，鉴于公司通过自建和与其他单位合作形式建设了中药材种植基地，如公司在江西种植了地锦草、樟树根、香薷，为公司的“康

恩贝”牌肠炎宁提供主要中药材原料；在四川、广西种植鱼腥草，为“金笛”牌复方鱼腥草合剂提供主要原料。种植基地还能提供金毛耳草、银杏叶、夏天无、浙贝母、元胡等优质药材资源，保障了公司中成药产品的主要原料供应。因此，公司经营受目前市面上中药材大幅涨价的影响较小，今年整体的成本预计将维持在可控范围内。

13、黄蜀葵花口腔贴片什么时候进入医药零售药店，目前药店里还没有见到。复方鱼腥草合剂进入医保工作推进情况如何？

答：黄蜀葵花总黄酮口腔贴片目前已由公司中药植物药事业部负责在部分医院试点销售，尚未进入零售药店售卖。今年以来公司全力做好该产品新增医保准入工作，根据国家医保局9月1日发布的《2023年国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整通过形式审查的申报药品名单》，黄蜀葵花总黄酮口腔贴片入选该名单；复方鱼腥草合剂新增入医保工作正按进度有序推进中。