

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9月19日投资者关系活动记录表

编号：【2023】第 017 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	华安证券：李昌幸、任婉莹 建信基金：吕怡 长盛基金：黄施齐 中邮基金：王霞
时 间	2023年9月19日
地 点	公司
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书：邵泽慧 证券事务代表：孙志芳
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>Q1、公司上半年业绩情况如何？</p> <p>2023年上半年，公司实现营业收入4.38亿元，同比增长24.70%；营业成本同比增长55.04%；本期销售毛利率49.54%，较上期下降9.87个百分点，毛利率同比下降主要系集采产品价格下降所致；归属于上市公司股东的净利润为960.15万元，同比减少76.02%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-98.24万元，同比减少105.93%。</p> <p>2023年上半年净利润下滑的主要原因包括：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，研发投入金额达到5,369.77万元，同比增长32.59%；二是公司主要产品碘帕醇注射液、碘海醇注射液等受集采影响价格下降导致综合毛利率大幅下降。影响2022年度业绩的上游原材料价格上涨、确认投资收益损失、</p>

计提商誉等因素已基本消除。具体到各产品线：对比剂系列，在碘帕醇注射液集采执标的影响下，钆系列产品保持了持续稳定的增长，支撑对比剂系列销售收入较上年同期持平；而九味镇心颗粒同比增长 38.96%；控股公司海昌药业也克服重重困难，实现销售收入 12,283.90 万元，同比增长 89.60%。综上，公司 2023 年上半年的经营形势总体向好。

Q2、公司九味镇心颗粒销售情况如何？

九味镇心颗粒是国内明确获批“广泛性焦虑症”适应症的创新性中成药，上市后被广泛应用于焦虑患者的治疗，目前已被纳入 19 个行业指南/共识。2023 年上半年，九味镇心颗粒实现**销售收入 8,285.93 万元，同比增长 38.96%**。

公司通过营销体系改革，加强了九味镇心颗粒院内市场资源的整合力度。同时，公司对经销商进行整合及规范化管理，筛选重点经销商并扩大合作，加强与头部流通企业的合作，实现渠道的扁平化。公司电商事业部与京东健康、1 药网、阿里健康大药房、美团自营大药房等展开积极合作，并与京东互医进行 RWD 真实事件研究合作、与好心情互联网医院进行平台战略合作；零售事业部则通过渠道整合，对九味镇心颗粒的零售市场进行开发和管理。医学市场部通过学术推广、品牌宣传等活动助力各个渠道的销售与推广工作，提升“抗焦虑中药第一品牌”影响力。

Q3、公司电商业务目前发展情况如何？

公司的电商业务正处于起步拓展阶段，目前已经有一定的收入，但占比并不高。公司于 2022 年下半年正式成立电商部，并开始拓展线上渠道。但公司主打产品对比剂属于注射剂，需要在医院使用，因此并不适合在电商平台销售。目前公司在线上销售的产品主要为抗焦虑中成药九味镇心颗粒和部分降糖药品。随着互联网医疗的蓬勃发展，电商平台可以更加方便患者购药，公司也将继续拓展电商平台业务。

Q4、公司在研发方面的规划如何？

为实现公司“中国医药制造百强企业”的目标，应对后集采时代的压力与挑战，实现“二次创业”，公司明确了以通过研发投入及产品结构调整，践行“原料药+制剂”一体化的战略，在深耕对比剂的基础上，以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、精神神经、内分泌等领域。

北陆研究院、北陆益康根据自身定位和策略，继续推进在研项目的储备、立项、研发等工作，为公司拓展新赛道、产品多元化创造基础，为公司的持续稳定增长积蓄力量。企业发展部（BD）则继续寻找适合的成熟标的，以尽快补充公司产品线，落实公司的发展战略。2023年上半年，公司研发投入为 5,369.77 万元，同比增长 32.59%。

Q5、公司 BD 部门主要进行哪方面的工作？

BD 部门作为公司多层次研发体系的重要组成部分，承担了成熟品种引入和商业化的任务。截至目前，BD 团队已储备了数十个品种，其中以具有市场竞争力的中成药为主，公司将持续推进 BD 相关工作，尽快丰富产品管线，为实现“中国医药制造百强企业”奠定业务基础。

Q6、公司营销体系方面都有哪些变化？

2023 年上半年，公司按照市场渠道调整后的营销架构正式运营，整合调整后的营销团队、销售人员，一方面按照新的产品营销策略逐步落实公司的经营目标和任务，另一方面也及时复盘、总结新架构的运行效果和存在的不足。在此基础上，公司进一步调整了营销体系，打造更加高效、专业的营销团队：营销管理部更名为营销管理中心并进行职能调整；原数据支持部更名为数据管理部，加强营销工作中的数据支持和管理力度；增设市场准入部，加强药品招投标、集采接续等政策变化对营销管理工作的支持和指引；原医学市场部及人员调至营销管理中心，更高效地为营销团队提供“作战地图”和有力支持。

同时，公司继续对经销商进行整合及规范化管理，筛选重点经销商并扩大合作，加强与头部流通企业的合作，实现渠道的扁平化。公

	<p>司电商事业部通过与京东健康的战略合作进展顺利，同时与 1 药网、阿里健康大药房、美团自营大药房新建立了合作，并与京东互医进行 RWD 真实事件研究合作、与好心情互联网医院进行平台战略合作；零售事业部则通过渠道整合，对九味镇心颗粒、降糖等产品的零售市场进行开发和管理。</p> <p>Q7、海昌药业的产能及市场情况如何？</p> <p>海昌药业的主打产品为碘海醇原料药，目前该产品产能运行平稳，可以保证国内及海外市场的供应。海昌药业经过近几年的发展，业绩逐渐回暖，今年上半年海昌药业实现销售收入 12,283.90 万元，同比增长 89.60%。同时海昌药业的碘海醇原料药已通过俄罗斯、土耳其、印度、韩国等国家注册，海外市场销售收入持续增长；碘克沙醇原料药的注册也即将启动，为海昌药业进一步的国际化布局奠定了基础。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 20 日