

证券代码：000623

证券简称：吉林敖东

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：2025-001

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）
参与单位名称及人员姓名	国海医药：赵宁宁 农银汇理：刘泓铭
时间	2025年3月10日
地点	吉林省敦化市敖东大街2158号
形式	通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：王振宇 证券事务代表、董事会办公室主任：赵仁和
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司简介</p> <p>由证券事务代表、董事会办公室主任赵仁和先生从企业沿革、主营业务、经济指标、产品构成、投资、大健康领域、未来规划等方面介绍公司基本情况，详情可查阅公司定期报告及以前年度披露的投资者关系活动记录表。</p> <p>2、公司中药品种销售情况如何？</p> <p>中药板块，围绕“道地性药材”、“全过程质量”和“智能化制造”三大核心，以持续的技术升级带动中药产业链高质量发展。公司通过多年发展，形成了安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液3个核心大品种，推进线上线下协同，并以核心大品种为基础，打造大品种群多品种群，培育敖东品质中药优势品牌，保持中药营业收入多年稳健增长，2024年半年度，中药营业收入8.73亿元，占营业收入比重61.82%。</p> <p>3、安神补脑液销售情况及未来发展预期，院内、院外的销售占比情况？</p> <p>公司主导产品“安神补脑液”，功能主治为：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。多年来，安神补脑液能够保持稳步增长，一是安神补脑液的适应症受众人群</p>

基数较大，随着工作、生活压力增加，失眠人群呈现增长态势，安神补脑液具有较大的受众群体。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。二是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。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。安神补脑液在上市 40 多年中，始终保持着旺盛的生命力，在市场的快速迭代中独树一帜。三是从安神补脑液的原材料构成上看，主要原材料鹿茸、淫羊藿等名贵药材都是具备长白山地理环境优势的中药材资源，其独特的地域环境，保障了安神补脑液的产品品质和疗效。

目前安神补脑液已经发展成为年销售收入过 7 亿元的核心品种。公司依靠安神补脑液作为大品种的品牌优势、渠道优势，实施“安神+”组合，打造以安神补脑液为主的产品组合营销策略，以核心大品种为基础，培育重点品种和潜力品种，形成梯队发展的品种群，保证公司业绩的稳步增长。安神补脑液主要以院外销售为主。

4、请介绍一下公司血府逐瘀口服液产品及发展情况。

“血府逐瘀口服液”源自清代名医王清任著《医林改错》所载的百年经典名方“血府逐瘀汤”。公司“血府逐瘀口服液”是“国家科学技术进步一等奖”的二次开发科技成果转化经典产品，荣获过国家级新产品、吉林省科技进步二等奖、国家中药保护品种等多项荣誉，经过公司多年来的持续研发投入科研创新和市场培育口碑传颂，“血府逐瘀口服液”成为深受市场关注与认可的，用于治疗血瘀证的明星产品。2024 年血府逐瘀口服液中选全国中成药采购联盟集中带量采购，将有利于扩大血府逐瘀口服液的销售规模，提高市场占有率。

公司将持续打造大品种群多品种群，培育敖东品质中药优势品牌，保持营销发展后劲。深入推进中成药培育计划，重点品种实施“一品一策”。公司积极发挥血府逐瘀口服液的品牌影响力和优势渠道，加强与头部医药连锁合作，拓宽全域市场覆盖，围绕血府逐瘀口服液加强临床推广，提高市场占有率，开展学术和临床推广，力求保持血府逐瘀口服液销售稳步增长。

5、公司小儿柴桂退热口服液院内、院外销售情况？

公司小儿柴桂退热口服液主要以院内销售为主。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，销售呈现稳步增长的态势。

6、请介绍一下公司投资广发证券以及其他对外投资情况？

公司投资广发证券股权并适时进行市值管理，成为广发证券的第一大股东，广发证券是公司的核心优质资产，构筑成公司资本优势核心地位。截至 2024 年 9 月 30 日，公司及全资子公司合计持有广发证券 1,528,087,767 股，占广发证券总股本的 20.0508%。公司与广发信德合作，先后参与设立敖东医药、创新产业、中恒汇金、健康创业、广发信德厚泽 5 支基金，其中：公司出资 2 亿元参与设立敖东医药基金，占该基金出资总额的 40.00%；出资 2.04 亿元参与设立创新产业基金，占该基金出资总额的 68.00%；出资 0.1 亿元参与设立广发信德中恒汇金，占该基金出资总额的 1.14%；出资 0.5 亿元参与设立健康创业基金，占该基金出资总额的 10.00%；出资 0.3 亿元参与设立广发信德厚泽基金，占该基金出资总额的 42.86%。以上基金均正常运作，所投项目涉及生物制药、医药研发、医药销售、互联网医疗等领域，部分投资项目已通过并购或其他方式退出。未来，公司将根据发展和资金需求计划，聚焦核心优质资产，对持有的资本市场股权进行合理调整。

7、公司 2023 年加大了分红比例，2024 年进行了中期分红，未来是否具有可持续性？

公司始终牢固树立股东回报意识，持续通过回购注销股份、持续稳定现金分红、加大分红比例、增加分红频次等多种方式，用实际行动积极回报投资者，提振投资者信心。在现金分红方面，公司连续十七年现金分红，上市以来累计现金分红超过 40 亿元；2023 年度公司增加了分红率，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税）；2024 年公司首次启动中期分红，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税）。在股份回购方面，2020 年至 2023 年公司累计支付 7.2 亿元，三次回购并注销 4,517.40 万股；2024 年 11 月至 2025 年 2 月，为维护

公司价值及股东权益,公司再次支付 4.2 亿元回购 2,351.38 万股公司股份。

公司专注于主业发展,持续提高创新能力和盈利能力,通过稳定、持续的现金分红政策,回报投资者。上市公司实施现金分红是回馈股东、共享经营成果的主要方式,是对投资价值的重要体现。未来,公司将结合发展战略和资金使用计划,根据国家政策导向,认真研究多次分红、中期分红等文件精神,积极回馈投资者。

8、公司的销售模式是怎样的?

公司始终坚持“以市场为导向,以客户为中心”的原则,顺应医药行业形势,深化营销改革,建立专业化、合规化的营销体系。聚焦中药战略,坚持大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。在医药产品营销方面,以五家医药销售公司及事业部组建的专业营销队伍经营为核心,构建重点品种、发展品种和潜力品种梯队发展的品种群,保持营销持续稳步发展。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,各医药商业公司积极探索搭建网络营销平台,尝试和探索电商、直播带货等现代销售模式,融合线上线下业务,不断拓宽销售渠道,快速发展医药连锁大药房终端批发和零售业务,多措并举形成敖东销售模式,助推业绩稳健增长。

9、请介绍一下公司中药配方颗粒布局情况?

中药配方颗粒为公司的发展业务。依托中药配方颗粒吉林省试点企业之一,公司具备在成本、技术、产能和市场方面的先发优势。在产品研发方面,继续推进国标和省标的制定与申报工作,截至目前延边药业累计完成 500 个品种备案,基本涵盖了中医临床使用频率最高的品种,保障公司在产品方面的竞争力。在成本控制方面,公司重视布局上游药材基地,强化成本管控能力。中药配方颗粒新标准实施后,配方颗粒成本上升,成本控制能力是企业生存关键,公司积极布局,拥有中药材种养殖基地,建有中药饮片公司,形成医药制造全产业链优势。在产品销售方面,医疗终端从二级以上中医院(含综合医院)扩大到具有中医执业资格的医疗机构,等级医院与基层医疗机构市场空间打开,需求增量驱动行业规模扩大,推动中药配方颗粒市场销售增长。公司组建配方颗粒事业部营销队伍,开展中药配方颗粒销售。重点聚焦中药认知度广、竞争对手非核心的经济发达地区,坚持等级中医医院的开发,并强化与中医药

	<p>大学及其附属医院的战略合作,实现以科研项目推进临床使用。</p> <p>10、大健康业务基本情况及发展布局?</p> <p>公司在大健康领域投资设立健康科技和酵素科技两家子公司,2024年上半年,大健康实现销售收入10,919.59万元,占营业收入比重为7.73%。公司共生产销售保健功能性食品、膳食营养补充剂等大健康产品200多种,主要有“益普利生牌左旋肉碱银杏叶荷叶胶囊”、“敖东[®]鹿胎口服液”、“大幽小幽[®]抗菌肽抑菌凝胶”、“敖东健康牌辅酶Q₁₀软胶囊”等39个单品销售收入过百万元。2024年,公司推出红参浆等多款大健康产品,在京东等电商平台上销售稳步增长。2024年,子公司健康科技在浙江杭州成立电商事业部,专门负责对接各大平台及电商运营管理。在大健康业务上,公司通过持续营销创新,结合传统电商与新型数字电商直播模式,助推大健康产品销售快速增长。</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>2025年3月10日</p>