

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：2025-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券：李倩 泰康资产：赵桢钰
时间	2025 年 5 月 7 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	1、请介绍一下公司 2024 年主营业务情况？ 公司中药、化学药品、连锁药店批发和零售三大业务板块实现收入 227,376.10 万元，占营业收入比重为 87.10%，较上年同期下降 23.79%。其中中药营业收入实现 160,554.13 万元，占营业收入比重 61.50%。化学药品营业收入实现 27,685.38 万元，占营业收入比重 10.61%。连锁药店批发和零售业务实现收入 39,136.60 万元，占营业收入比重 14.99%。2024 年，公司大健康业务实现销售收入 21,212.99 万元，占营业收入比重为 8.13%。 2、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》收录的百年经典名方“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市场销售稳健。 3、随着中药集采扩面，公司对中药产品成本风险控制是如何应对的？ 近年来，中药材部分品种价格呈现上涨趋势，公司主要应对措施：一是通过建立中药材种植养殖 GAP 基地，确保关键药材的稳定供应。二是利用数据分析和市场调研，适时预测中药材需求变化，优化采购与库存管理，降低交易成本。三是推动中药材供应链协同管理，整合产业链资源，提升供应链效率。四是加强公司内部管理，提高生产效率和品种稳定性，降低采购成本、管理成本和生产成本。 4、请介绍一下公司化学药品产品及发展情况。 2024 年，公司化学药品板块实现营业收入 27,685.38 万元，占营业收入比重为 10.61%，化学药品包括化学药品针剂、化学药品普药和化药原料药。公司化药治疗领域包括：抗肿瘤药物、免疫调节药物、抗感染药物、心血管系统疾病、消化系统及代谢疾病、内分泌及代谢疾病等。公司以终端市场深度开发驱动增长，核心品种注射用核糖核酸 II 通过完善营销体系实现结构性突破：自建终端团队覆盖万余家专业诊所，2024 年销量达 182.7 万支，同比增加 20 万支，为产品下一步销售奠定基础。优势品种注射用盐酸平阳霉素构建循证医学壁垒，联合上海九院开展静脉畸形联合用药临床研究，治疗恶性胸腔积液疗效获多省验证，权威期刊发布三大病种诊疗共识，临床数据驱动销售持续拓展。终端控销队伍，加速产品布局，以营养神经为主的乙酰谷酰胺注射液、治疗肝病的肝水解肽注射液、营养心肌为主的注射用左卡尼汀等潜力品种销售稳步推进。注射用丁二磺酸腺苷蛋氨酸、注射用盐酸地尔硫卓、注射用尿激酶、注射用盐酸丙帕他莫等多款产品中标多省联盟集采，集采品种实现“以量换价”，销售稳健。新获批品种快速导入终端，形成新的增长动能。 在产品推广上，维格列汀片上市后补齐公司糖尿病用药领域短板，注射用盐酸平阳霉素、盐酸厄洛替尼片、苹果酸舒尼替尼胶囊、磷酸奥司他韦胶囊等抗肿瘤、抗病毒药物加速市场
--	--

	渗透，形成“成熟品种稳盘+战略新品突破”的化学药品板块新格局。在营销策略上，采取“等级医院深度耕耘+基层市场精准覆盖”的差异化布局，依托临床指南与专家共识强化学术推广，注射用奥扎格雷钠等产品在脑血栓治疗领域市占率有效拓展。面对集采常态化与市场竞争加剧，公司通过动态优化产品结构、强化成本精益管理，推动化学药品业务实现基本稳定，不断夯实传统药企向创新驱动型企业的转型升级，为公司未来发展打开空间。 5、公司中药配方颗粒及中药饮片发展情况怎样？ 截至 2024 年 12 月 31 日，中药配方颗粒项目已使用募集资金 22,877.60 万元，前处理车间、提取车间、制剂车间、综合研发楼（含动力中心）已完工，2025 年 1 月 23 日，延边药业前处理车间、提取车间等多个生产车间及干法制粒生产线颗粒剂、煎膏剂生产线等顺利通过药品 GMP 符合性检查。公司中药配方颗粒项目已经取得显著进展，累计获得 500 个《中药配方颗粒上市备案凭证》，公司不断加强中药配方颗粒重点区域、重点医疗机构开发，坚持等级中医院开发为主，三终端和线上平台为辅，以临床推广带动产品销售。 在中药饮片方面，公司持续推进鹿茸、人参等东北道地中药材种养殖示范基地建设。人参、鹿茸、五味子、灵芝（赤芝）和灵芝孢子粉（赤芝）5 个品种中药材吉林省首家通过 GAP 延伸检查。人参和鹿茸获得“三无一全”品牌认证，敖东人参上榜“2024 道地药材品牌”，逐步打造敖东品质中药示范。公司围绕“一北一南”的中药产业布局，在安徽省长丰县投资成立敖东安徽公司，毗邻亳州药材市场，占据长三角的区位优势、物流优势，进一步完善了中药供应链基础。 6、请介绍一下公司连锁药店批发和零售业务情况？ 2024 年，连锁药店批发和零售业务营业收入 39,136.60 万元，占营业收入比重为 14.99%。报告期内，连锁药店新增会员人数 18.30 万人，累计会员人数 118.90 万人。2024 年，公司根据门店网络布局及经营情况，关闭门店 11 家，新增门店 17 家，报告期末门店共计 190 家。敖东大药房通过布局京东、淘宝、拼多多等主流电商平台，推广线上销售，所有线下门店均开始 O2O 业务，寻求新的销售增长点。新设立医药营销管理中心持续强化专业化服务能力，各项销售业务稳步推进，通过梳理产品结构、挖掘产品卖点、聚焦患者、定位优势渠道、实行
--	--

	精准营销等关键措施，盘活公司多个滞销品种和零销售药品，其中复方金银花颗粒实现销售收入 854.38 万元，同比增长 476.49%，五加芪菊颗粒实现从零到 307.86 万元的销售收入。公司在医药零售业务布局方面，上游依托医药制造板块夯实产品供给，下游通过会员流量运营与药学服务增值提升复购率，未来将加速渠道下沉与专业化服务能力提升，形成医药全产业链闭环生态，推动公司高质量发展。 7、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 12 月 31 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。 8、公司 2023 年加大了分红比例，2024 年进行了中期分红，近年来分红明显增加，公司是如何平衡分红及现金储备的？ 公司2024年度现金分红方案已充分考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、偿债能力、资本需求等因素，兼顾业务持续健康发展与股东综合回报。公司不断强化回报股东意识，在充分考虑实际经营情况及未来发展需要的基础上，制定了“未来三年（2024年-2026年）股东回报规划”，增加分红频次，优化分红节奏，合理提高分红率，为股东提供持续、稳定、合理的投资回报。 公司已经连续十七年实施现金分红，上市以来已累计现金
--	---

	分红41.53亿元。2025年4月21日，公司董事会审议通过了2024年度利润分配预案，拟派发现金股利3.52亿元，加上已实施的中期现金分红2.39亿元，全年拟派发现金股利5.91亿元，上述2024年度利润分配预案符合公司章程及股东回报规划。本预案将提交公司年度股东大会审议通过后实施。公司将在满足持续经营和长远发展的前提下，增强分红的稳定性、及时性和可预期性，充分维护股东依法享有投资收益的权利。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露的重大信息。
日期	2025年5月7日