

证券代码：300016

证券简称：北陆药业

北京北陆药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：【2018】第 009 号

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	国泰君安：余溯洋 华泰柏瑞：张弘 华夏基金：李佳硕 国寿资产：丁天宇	
时 间	2018 年 10 月 23 日	
地 点	公司会议室	
上市公司接 待人员姓名	副董事长、总经理：WANG XU 董事会秘书：邵泽慧	
投资者关系活 动主要内容 介绍	详细内容见《北陆药业：调研纪要（2018 年 10 月 23 日）（采会纪字【2018】第 009 号）》。	
附件清单 （如有）	北陆药业：调研纪要（2018 年 10 月 23 日）（采会纪字【2018】第 009 号）	
日 期	2018 年 10 月 24 日	



采访（调研）会议纪要

采会纪字【2018】第 009 号

会议时间：2018 年 10 月 23 日

会议地点：公司会议室

采访机构：国泰君安、华泰柏瑞、华夏基金、国寿资产

采访对象：副董事长、总经理 WANG XU、董事会秘书邵泽慧

会议记录：孙志芳、张喜桐

一、2018 年前三季度经营情况

公司近期已披露《2018 年第三季度报告》。2018 年前三季度，公司实现营业收入 4.64 亿元，同比增长 10.95%，归属于上市公司股东的净利润为 1.26 亿元，同比增长 22.02%。

2018 年第三季度，公司实现营业收入 1.52 亿元，同比增长 12.51%，归属于上市公司股东的净利润为 0.42 亿元，同比增长 31.90%。

二、公司业务布局和协同发展规划

公司现有产品线包括对比剂系列、精神神经类及降糖类产品，分别在医院中主要适用于放射科、精神科和神经内科、内分泌科等不同的科室。

总经理 WANG XU 表示，目前医学发展的趋势是多学科并轨，例如放射科逐步地参与到临床医学，由于社会各方对精神类疾病的认识，九味镇心颗粒已经进入消化内科、心理科、睡眠科、疼痛科等，各产品都将应用于多学科。产品线的丰富化、立体化将成为企业在竞争中的优势。今后，公司也会加强此方向的工作，进一步增强公司和产品的市场竞争力。

三、对比剂产品销售及市场竞争情况

对比剂产品仍是公司收入和利润的主要来源，多年来保持了持续的增长。公司近两年对碘克沙醇注射液和碘帕醇注射液的大力推广和招投标工作初见成效，以上两项产品均实现了快速的增长，而且有望保持增长速度，继钆喷酸葡胺注射液和碘海醇注射液之后，成为公司新的利润增长点。

公开信息显示，近期一些企业将进入对比剂市场的竞争，打破前几年较为稳定的市场竞争格局。对此，公司认为，市场竞争将促进整个行业 and 市场规模更快的发展，同时也是企业保持活力的积极因素。行业内各厂商，与其说是竞争对手，不如说是同行伙伴，大家在市场中既互相竞争，也相互激励，共同推动整个行业的欣欣向荣。

对北陆药业而言，多年来一直在激烈的市场竞争中，保留着自己的一席之地，原因包括：（1）公司多年来深耕医学影像领域，积累了良好的口碑和品牌影响力；（2）作为专业的对比剂供应商，公司拥有国内最全的产品线，共五大类、二十个规格。此外，公司今年通过认购海昌药业股权实现了对比剂上下游产业链的整合，确保碘对比剂原材料的供应，解决企业经营的后顾之忧。基于以上原因，公司有信心在未来的市场竞争中继续保持稳定增长。

四、九味镇心颗粒销售情况

报告期内，九味镇心颗粒销售收入与去年同期基本持平。

九味镇心颗粒已上市多年，但销售收入一直未有良好改观。WANG XU 对此表示主要是三方面原因：一是该产品是处方药不能公开宣传；二是该产品之前一直未进入国家医保；三是公司此前对该产品的销售及推广给予的支持和重视程度不够。

九味镇心颗粒是由公司自主研发创新，国内第一个、也是目前唯一一个通过国家食品药品监督管理局批准，治疗广泛性焦虑障碍的纯天然植物中成药。该产品 2017 年被纳入国家中药保护品种，其组方及生产工艺也取得了国家专利保护。公司相信该产品市场前景广阔，未来有望成为公司的支柱产品。

自 2017 年以来，公司已重新调整了对该产品的规划。相比于短时间内的较快增长，公司更希望通过一段时间的调整和积累为今后的长足发展创造条件。作为目前及今后重点推广的产品，公司采用“自营+代理”的销售模式，在不断调整销售队伍的同时，梳理、遴选优质代理商，为打造“抗焦虑中药第一品牌”及其持续稳定放量夯实基础。

五、降糖产品销售情况

报告期内，公司降糖产品快速增长。目前降糖产品保持代理商模式进行销售，由较之前更为专业、完善的团队实行精细化招商管理工作，优化招商及代理商管理模式，同时，公司相应高了销售考核指标。公司格列美脲片一致性评价申报材料已提交至 CDE 并已公示，其日后的成功获批，将为产品的销售打开新局面。

六、世和基因相关情况

世和基因发展势头良好，该公司整改肿瘤 NGS 基因组数据已超过 15 万份，其国内首个肺癌靶点全覆盖 NGS 试剂盒已获批上市。

世和基因未向公司提供其 2018 年半年度及第三季度财务报表，因此，公司《2018 年半年度报告》及《2018 年第三季度报告》仅根据其第一季度的净利润和持股比例确认了投资收益。

七、海昌药业增资情况

目前，公司已完成对海昌药业 33.5% 的股权认购，并已于第三季度按照持股比例确认其投资收益。作为公司碘对比剂原料药的主要供应商之一，随着新生产线建设的不断完成，海昌药业将为公司提供更多种类及数量的碘对比剂原料药。此次投资是公司实现产业链整合的重要战略布局，不仅可以提高公司的上游议价能力，同时是公司业绩保持持续稳定增长的有利条件。

八、公司未来发展思路

（1）调整经营思路，完善销售队伍建设，积极开拓市场

在保持对比剂产品为公司主导的前提下，公司将提高九味镇心颗粒及降糖类产品在公司经营规划中的地位。因此，公司将在对比剂营销团队不断完善的同时，加强九味镇心颗粒和降糖类产品的营销团队建设，通过调整激励和考核政策，打造专业、稳定、高效的营销队伍；拓宽代理渠道，快速提高产品销售收入及市场份额。

（2）多渠道式合作方式，拓宽经营思路

面对未来多学科交叉并轨式的医学发展方向，公司在自主研发的同时，将不断重视与医院合作开发的新模式。同时，公司将继续积极寻找合适投资标的，以稳定并扩大公司现有业务规模为基础，整合产业链并实现与时代发展紧密契合的商业布局，积极拓宽企业经营思路。

（3）加强企业文化打造，实现企业内生式增长

打造优秀企业文化是提高企业核心竞争力的重要组成环节。公司在不断提高硬实力的同时，将不断加强企业软实力的打造。公司将不断发扬 26 年来积淀的优秀企业文化，积极完善人才梯队建设，坚持“以人为本”的发展理念，

组建一支顺应时代发展的精兵强将队伍，不断为企业内生式增长提供源动力，为外延式扩张夯实基础，从而实现与资本市场的良性互动。