

证券代码：300158

证券简称：振东制药

山西振东制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	华泰证券 岳梅梅 华泰证券 李奕玮 华泰证券 张光耀 泾溪投资 韩 宇 中信资管 彭 康 北信瑞丰 庞文杰 嘉实基金 朱子君 嘉实基金 牛 歌 嘉实基金 肖琪严 嘉实基金 扬政权 国海资管 吴正明 富国基金 娄圣睿 建信养老 李平祝 恒识投资 张 熙 惠升基金 徐 凌 招商基金 夏 帅 泰康人寿 陈 璟 观富资产 谢博涛 证大资产 颜武荣 诺安基金 简 华

	<p>金鹰基金 杨 凡</p> <p>银华基金 孙 钊</p> <p>Dymon Asia 陈继业</p> <p>Superstring Capital Yingjie Wang</p>
时 间	2021 年 8 月 19 日
地 点	电话会议
上市公司接待人 员姓名	<p>董 事 长 李安平</p> <p>总 裁 马士锋</p> <p>副 总 裁 李 昆</p> <p>研发副总裁 游蓉丽</p> <p>财务总监 刘长禄</p> <p>董 秘 周红军</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>8 月 19 日 9:00-10:00 以电话会议方式进行了沟通交流，活动的主要内容如下：</p> <p>一、总裁马士锋做半年度业绩说明</p> <p>2021 年上半年，公司营收 26.47 亿，同比增长 34.03%，利润 2.21 亿，同比增长 87.44%；其中化药 18.88 亿，占比 71.33%，中药 6.98 亿，占比 26.37%。具体表现如下：</p> <p>1、毛发医美：达霏欣 2020 年市占率 26.35%，排名第二。上半年中康 CMH（第三方数据）显示，达霏欣药店市占比 45.23%，同比增长 190%，领跑米诺地尔品类市场。</p> <p>2、中药材：凭借着 82 万亩道地药材基地规模和过硬的质量标准，继续释放潜能，同比增长 86.34%。连翘单品过亿，带动酸枣仁等产品增量。成立种子种苗公司，建立北方最大的种子种苗基地和科研基地，是未来有力的利润支撑点。</p> <p>3、中药：市场覆盖非常好，目前覆盖 498 个城市，在 8540 家等级医院。公司抗肿瘤药物复方苦参注射液，临床使用量连续 4 年第一，肿瘤领域中药大品种科技竞争力第一，上半年实现 12.59% 的快速增长。舒血宁注射液被国家评定为质量第</p>

一，实现 398.78% 的高速增长。芪蛭通络胶囊由王永炎院士牵头做了八年深度临床研究，奠定了超十亿市场的产品基础，目前保持 32.34% 的快速增长。

4、研发上半年投入 0.99 亿，开展项目 51 项，其中化药 27 项，中药 24 项。治疗多发性硬化症的 I 类新药 ZD03 在美完成 I 期临床单次给药研究，国内也已启动 I 期临床研究。治疗胃癌、卵巢癌等肿瘤的 I 类新药 ZD09 完成临床前研究，预计 9 月申报临床。治疗乳腺癌的 I 类新药拉洛他赛完成 I 期临床第一阶段研究。

二、董事长李安平介绍出售朗迪背景

2019 年钙制剂市场 170 亿，我们已经做到头部，进一步扩张也将面临管理和资金投入的制约，与公司其他业务的协同也相对有限。而医美市场有巨大的市场规模，美发、护发、生发、植发市场超千亿。从长远发展考虑，决定实施战略转移，聚焦医美市场、深耕肿瘤领域，减少多元发展。

公司开始涉入制药领域时就以中药为主，在并购的过程中，逐渐形成了多元化的发展。达霏欣市场增长迅速，中药保持逆势增长，化药做的也不错，每个板块都不舍得放弃，多元化发展造成挑战较重。今年达霏欣市占率表现非常好，下一步计划将继续开发达霏欣系列产品，目标将达霏欣做到第一。因为国内皮肤科还没有知名品牌，这个管线发展的难度相对较小，计划将皮肤科打造成国内第一品牌。以达霏欣品牌为引领，逐渐延展到胶原蛋白等领域，丰富医美管线，预计这方面需要持续的投入。

公司在肿瘤领域的科研和销售基础比较雄厚，以往投入的产品和科研都是以肿瘤药为主，特别是销售渠道，拥有两个肿瘤管线的专业团队，业内知名度也很高。未来三至五年，公司在这个领域的部署还不错。复方苦参注射液的研究历史很长，与国外澳大利亚阿德莱德大学、美国安德森癌症研究中心合作

开展研究，在胃癌、卵巢癌、乳腺癌等肿瘤领域也在开展相应的创新药研究。

公司一直在持续关注和梳理相关企业，如有合适机会也考虑收购可发挥公司营销渠道优势的企业。本次出售朗迪可一次性解决收购朗迪带来的 23 亿元商誉风险问题，增强企业抗风险能力。58 亿元的交易对价可以为未来肿瘤、医美的发展提供充足支持，补充流动资金，降低财务费用。此外，公司未来也会考虑根据情况适时开展分红。。

纵观整个振东发展史，历次转型都很成功，每次转型都是一次嬗变！都是一个质的飞越！公司自 1993 年石油贸易起步，仅用 7 年时间成长为非国有石油单位的龙头企业。2001 年接手破产的“金晶药业”，毅然转入陌生的制药领域。经过短暂、快速的发展，2011 年成功在创业板上市，创造了行业内的奇迹。2015 年斥巨资 26.5 亿并购朗迪制药，发力 OTC 市场。经过 4 年市场运作和品牌策划，朗迪制药取得了成功的发展，这次 58 亿出售朗迪制药，是公司对现有多元化业务进行梳理和聚焦的战略部署。相信这次战略转型会让振东迈上一个新的台阶。

总之，这次出售朗迪的原因就是：**聚焦医美市场，深耕肿瘤领域，减少多元发展，实施战略瘦身！**

三、互动提问：

1、交易金额 58 亿，有充裕资金，后续会有多少资金分配到医美领域，多少资金分配到肿瘤领域？

答：医美领域：从前年开始已经研究国际国内皮肤类管线的企业和产品，去年十月邀请国家皮肤专委会的专家深入研究，在科研投入上已经启动。公司在胶原蛋白产品上也会持续投入，在整个医美皮科方面，需要加强资金投入，用于科研和品牌建设等。

肿瘤领域：公司主要围绕肿瘤领域展开研究，每年都将投

入上亿元资金进行研究开发，主要研究方面就是肿瘤，已经部署多年。同时我们营销渠道在国内营销领域有品牌度，竞争力较强。在管线部署上，考虑收购匹配的产品和企业，未来加强资金投入。

2、除了医美和肿瘤领域，公司剩下几块业务是怎么考虑的，会不会逐步地去做一些剥离，进一步聚焦？

答：医贸板块会逐渐退出，降低公司成本费用。中药全产业链板块有三个企业：中药材公司从去年开始进入盈利的阶段，用十几年的时间建立了一个完善的中药材数据库，对于中药材的生长周期具有较好的把握能力；而且团队的管理层学历很高，都是专业型人才，目前是公司有力的利润贡献点。饮片公司起步较晚，医院进入比较困难，今年开始布局连锁和国医堂，上半年的销售很好。中成药方面今年完成扩产，同时医贸团队开始销售中成药，整体市场良好。各生产企业剂型整合，发挥各自优势，实现集约化、专业化生产，技术更专，成本更低。

3、朗迪剥离后，未来利润贡献主要依靠中药材种植产业链，该板块去年由亏转盈，未来的发展如何看待？

答：2003 年开始启动，经过十几年不断的梳理，不断地研究，已经成为一个成熟的产业，战略部署已经完成，不需要大的投入。公司从中药材种植、初加工、炮制、仓储等都建有严格的标准体系，中药材品质有保障。公司每个月邀请专家组织 2 场中药材质量沙龙，得到了业内专家的认可。今年的销售预计会翻番，明年的前景也很好。

4、达霏欣泡沫剂的研究进展？

答：小试阶段即将完成。

5、介绍一下达霏欣上半年的销售情况，今年全年以及未来三年的销售和市占率的目标？

答：上半年销售过亿，第三方数据显示零售渠道达到市场

第一，计划到下半年电商渠道与竞品达到持平，明年临床争取第一，未来两三年内仍然保持翻番的增长。参照目前的消费者人群比例，7月份女性用户已经占到60%以上，预计今年会成为第一复购人群。公司强势开发市场，竞争对手也会跟进，市场竞争会扩大使用米诺地尔的人群，带来市场容量的发展，预计要做到20个亿的规模。

6、介绍一下达霏欣团队的建设情况，各个渠道分别有多少人？入院的进展及未来的规划？

答：公司组建有专职的团队，目前临床团队100人，OTC团队200人，电商团队专职30多人，团队扩增较快。公司有1500人的临床产品销售团队，发力非常快，目前医院覆盖800家，预计今年突破1000家。

7、出售朗迪以后，朗迪团队怎么办，尤其是销售团队？

答：按照约定，朗迪主要团队会全部进行移交，不会影响上市公司经营的稳定性，公司有自己的核心销售团队及核心骨干。

8、上半年，整个达霏欣宣传力度很大，在产品销售方面新客户占比和老客户复购带来的有多少？

答：新客户占比80%以上。目前市场在拓新阶段，随着女性消费者占比的提高，复购率也在快速提升，预估女性复购率比男性高一倍。

9、上半年达霏欣三个渠道的销售占比情况如何？

答：三个渠道发展都很快，上半年数据显示，线上占比50%，线下零售和临床各占25%。

10、未来创新药研发领域，重点适应症是什么，重点开发抗肿瘤还是有一些多元化的适应症？脂质体平台后续的规划？

答：主要还是围绕着肿瘤管线产品，涉及前列腺癌、胃癌、肺癌和乳腺癌这些领域。其它适应症包括有竞争性的多发性硬化症等。脂质体平台会开发出2-3个抗肿瘤药物，后期会

	<p>利用脂质体技术开发抗体类和医美类产品，目前在和国内外的研发公司进行前期的沟通。</p> <p>11、介绍一下公司的研发团队？比如说临床研发、临床团队大概是一个什么样的规模？</p> <p>答：我们有两种研发模式，一种是掌握核心技术，自主研发，有自己的研发团队；一种是与科研院所合作开发创新药。早期临床自己做，如 I 期和 BE 试验等，II 期和 III 期请药物适应症范围内的知名 PI 做，我们做质量和进度的把控。</p> <p>12、达霏欣目前净利率是多少以及未来广告投放情况？</p> <p>答：目前的净利率为 15%。广告方面，重点以女性为主，强化小红书和抖音方面的投入，投入会比较大。</p> <p>13、公司提到会布局童颜针和胶原蛋白，这一块发展主要是靠并购还是靠自己研发呢？</p> <p>答：公司前期已经布局一些生发、医美产品。同时也在计划与国外的研究机构合作类似的医美产品，后期会利用药物脂质体技术开发医美类产品。目前在和国内外的研发公司进行沟通。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 19 日