

浙江康恩贝制药股份有限公司

机构投资者调研活动纪要

一、机构调研情况

时间：2022年11月24日-11月25日

交流地点：上海

参与交流机构：方正证券、海富通基金、东方红、东方自营、汇添富基金、华宝基金、平安养老、交银施罗德基金、中海基金、泰信基金、平安资产、万家基金、嘉实基金。

公司参与交流人员：副总裁、董事会秘书金祖成，投资者关系管理高级经理汪鸯。

二、主要交流问题

1、公司健康消费品的营销模式和汤臣倍健有什么区别？

答：汤臣倍健产品销售模式包括经销模式和直营模式，其中在所有销售渠道中均有采取经销模式。线下渠道方面，产品通过经销商或公司直供给药店、商超等零售终端，再由零售终端销售给消费者；线上渠道方面，产品或通过分销（经销）商或直供给阿里、京东等电商平台，再由第三方店铺或平台自营销销售给消费者。而公司健康消费品的主要销售渠道为线上电商，通过天猫、京东、抖音等电商平台，以B2C（自营店铺直销）、B2B（寄售、渠道销售）和线上分销模式销售给消费者。

2、公司现在的并购整合能力如何，并购方面会有大的风险吗？

答：首先从康恩贝自身来看，经过五十多年的发展，在药业和健康产品生产领域的专业团队、渠道、品牌等方面都具有较大的优势。目前公司财务状况良好，丰富的现金、较低的资产负债率和财务融资成本；其次公司的实控人浙江省国资委对下属企业开展投资并购有完善的决策制度体系，科学的审计评估流程，严格的法务风控管理的要求，有利于企业有效控制与规避投资并购风险。因此康恩贝目前有很强的并购整合能力和更为完善的风险防控体系。

3、目前个人护理消费市场的护发产品很多很杂，公司为何会布局脱发领域？

答：从行业发展看，国内脱发消费行业已经从前期培育进入快速发展阶段，处于高景气周期。据华泰证券（601688）数据显示，2020年我国脱发诊疗市场约200亿元，预计将有望于2031年脱发治疗市场达到1661亿元规模，由此可见，头皮养护赛道有非常大的市场空间和发展潜力，防脱生发新健康产业链目前还是一片蓝海，新健康产业链蕴含长远的投资机遇；从公司角度来看，康恩贝拥有非那雄胺片1mg的批文，该药品可治疗雄激素脱发，属于头皮类功效性药品，以非那雄胺片1mg作为核心产品，使得公司布局头皮健康领域更具专业性；从营销驱动看，目前“春风小生”牌头皮头发健康护理品牌由公司健康消费品事业部负责，该事业部深耕电商多年，已在线上销售渠道上具备较大优势，拥有成功孵化“康恩贝牌”健康产品的线上渠道品类的相关经验，有利于“春风小生”品牌快速建立线上销售体系。综上，公司在今年年中开始积极布局皮头发健康领域，为康恩贝健康消费品业务发展培育新的增长点。

4、公司有哪些产品在为进新一轮基药做准备？

答：包括“至心研”牌麝香通心滴丸、“金艾康”牌汉防己甲素、“前列康”牌黄莪胶囊、“色唎乐”牌龙金通淋胶囊、“金康速力”牌乙酰半胱氨酸泡腾片等产品，这些产品有长期的临床应用基础和良好功效，公司在部署开展相关工作，努力争取这些产品能进入新一轮基药目录。

5、肠炎宁未来增长的驱动力是什么？

答：从OTC条线看，肠炎宁会通过继续与“美团”、“饿了么”等第三方平台的深度战略合作，实现肠炎宁线上销售的新增长；以及继续推广疗程用药，夯实终端市场的品牌认知；还会继续开发这个产品的应用场景，与更多消费者产生链接，提高产品的知名度和渗透率，将来会开展“旅行带上肠炎宁一路好安宁”的互动营销活动，建立旅行备上肠炎宁的认知，激发旅行备药。从医学条线看，公司还会在医学线加大投入，加强与医院合作产品课题研究、公益项目合作，加快肠炎宁二次开发，如聚焦“肠炎宁修复肠粘膜，肠息肉术后修复首选”定位，推广肠炎宁用于肠息肉内镜下切除术后患者临床处方，以及基于“肠炎宁颗粒治疗功能性腹泻和腹

泻型肠易激综合征（IBS）的临床疗效评价”课题结论，推广肠炎宁用于治疗“肠功能紊乱”适应症，增加等级医院消化科、内科以及社区患者流量。这些方式都会驱动肠炎宁实现新的增长和突破。

6、山东集采对中药饮片业务有影响吗？

答：山东省中药饮片联采和今年上半年出台的《中药材生产质量管理规范》都提出鼓励优质优价，这是未来中药发展鼓励的一个方向，通过优质优价解决现在行业中存在的一些不规范的情况，而不以降价为主要目标。中药饮片业务是公司重要的业务板块，由于该业务目前主要立足在浙江市场，对于中药饮片开展的集采，公司正在积极关注有关动态，研究相关政策，择机选择参与。

7、公司现在融资成本如何？

答：康恩贝被浙江省国贸集团控股以前是民营企业，民企的融资成本相对较高。现在发行超短期融资券的融资成本基本在 3%以下，综合融资成本 4%不到，授信也相对充分。

8、公司推出的股权激励计划对净利率有考核吗？

答：公司 2022 年股票期权激励计划选取了基于 2021 年扣非后净利润的增长率、加权平均净资产收益率、研发投入总额占当期工业营业收入的比例、净利润现金含量作为公司层面业绩考核指标，没有针对净利润率的考核。但根据“十四五”规划主要经营指标目标，未来公司整体的净利润率是会逐步提高的，公司对此也有信心。

9、外延并购的方向是什么？

答：国内医药产业格局正在经历大重构大洗牌，业内的整合并购机会增多。公司将围绕核心战略方向中药大健康产业积极开展投资并购及商务拓展引进相关领域的优质产品，公司会持续聚焦在这一领域进行整合布局。

10、公司聚焦中药大健康产业，化药板块未来会剥离出去吗？

答：公司现有的产品业务结构是以现代中药和植物药为基础，以特色化学药包

括原料药和制剂以及功能型健康产品业务为重要支撑。虽然化药板块受国家药品政策的影响较大，相应的销售收入占比会有不同幅度的波动，但随着子公司金华康恩贝募投项目的建成完工、项目验收并正式投产，未来特色化学原料药板块业务会有一个较好的增长预期，整体化药板块销售收入占比也会稳步回升。因此，现阶段看，公司不会对现有的产品业务结构做出大的调整，亦不会将化药产品剥离公司现有的业务体系。

11、公司中药创新研发是如何规划的？

答：随着国家对中医药传承创新支持政策的不断加强和落实，近几年来公司把依托创新驱动发展作为重要的战略，前些年推出的科技创新驱动发展工程已经取得良好成效。公司在中药创新研发方面，一是加大研发投入，布局产品创新管线。争取在黄蜀葵花总黄酮提取物及口腔贴片等品种创新研发方面取得突破；加大中药上市后二次及循证医学研究，推进复方鱼腥草合剂、汉防己甲素、“至心研”牌麝香通心滴丸、龙金通淋胶囊的临床研究、肠炎宁片等产品的新工艺开发及质量标准提升；推进大健康产品开发，包括油菜花粉、银杏黄酮防治脱发、黄蜀葵花等其他大健康系列产品，以及医院制剂的开发研究等。二是产学研联动，助推成果转化。联合省内有关创新主体做好中医药创新发展联合体建设，推动形成中医药创新集群。