

恩威医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 checked="" 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	线上参与公司 2023 年度暨 2024 年一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 29 日（周一）15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、公司董事长兼首席执行官薛永江 2、公司副总裁、董事会秘书、财务总监胡大伟 3、独立董事刘娅 4、保荐代表人石坡
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、领导，您好！我来自四川大决策，23 年年报业绩还增长，为什么到一季度利润就大幅下滑？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司 2024 年一季度净利润出现下滑，主要原因如下：</p> <p>（1）2023 年初，感冒药市场需求爆发，公司主要感冒药产品复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊及小儿氨酚黄那敏颗粒销售收入同比大幅增长。2024 年一季度，感冒药市场需求已回归正常状态。</p> <p>（2）除感冒药销售回落影响外，2024 年一季度发生公司股权激励计划在当期的成本摊销与并购河南信心药业在当期的无形资产摊销均对 2024 年一季度净利润造成影响。谢谢！</p> <p>2、1、一季度营业收入为什么同比下滑？公司是否为回购故意调整报表数据？2、募资建设内容调整很好，但新建</p>

车间得很长时间，信心药品什么时候能上市销售？3、公司基本面不错，为什么入不了公募基金法眼？

1、2024 年一季度营业收入较去年同期下降约 1700 万元，降幅为 8.63%。主要是由于 2023 年初，感冒药市场需求爆发，公司主要感冒药产品复方氨酚烷胺片、复方银翘氨敏胶囊及小儿氨酚黄那敏颗粒销售收入同比增长 3000 万元左右。2024 年一季度，感冒药市场需求已回归正常状态，如剔除市场需求异常波动因素影响，2022 年至 2024 年一季度营业收入分别为 1.57 亿元、1.7 亿元及 1.83 亿元，总体呈明显上升趋势。公司不存在因回购事项调整报表数据的情形。

2、募投项目调整方案通过审批程序后即可启动建设，公司将全力推进募投项目的建设实施。关于信心药业，在完成信心药业部分口服液、颗粒剂、片剂与煎膏剂品种公司内部委托生产的同时，在恩威制药改建丸剂生产车间，实现信心药业丸剂产品恢复上市。

3、公司欢迎投资者和投资机构前来调研，在符合信息披露等相关规定的前提下，公司将积极配合，深度交流。谢谢！

3、公司存货量有所提升的原因是什么，接下来如何加快去库存？

尊敬的投资者，您好！公司存货量有所提升的主要原因系公司霍香正气合剂需求旺盛，进行提前备货所致。公司存货规模受到公司经营决策，市场供应情况等多种因素影响，也会根据市场需求适时调整，符合行业趋势。谢谢！

4、目前公司妇科这块主业的产品数占比、营收额占比是怎样的，未来对业务结构的预期是怎样的？

尊敬的投资者，您好！公司妇科类产品主要有洁尔阴洗液、洁尔阴泡腾片及洁尔阴软膏等产品，2023 年度妇科产品在公司营业收入中占比为 46.19%。未来公司将继续夯实妇科类产品，提高妇科产品市场占有率。同时，大力发展洁尔阴非药产品线-个人护理用品，完全按照快消品的市场化模式运营。以消费者深度洞察+创新产品力+持续品牌力+一线设计力，实现平台电商与内容电商双驱动。并以构建女性护理解决方案为核心，目标成为浴室的第三用品。谢谢！

5、您好，董秘，艾拉戈克钠片是 FDA 十多年来批准的第一个用于治疗子宫内膜异位症中度至重度疼痛的口服治疗用药，该药在国外上市，23 年预计销售额 17 亿美元，

人民币 120 亿元，国内还未上市，但对标已上市的子宫内膜异位症亮丙瑞林药物，全国市场医院销售额接近 50 亿元，公司是否有信心做到 5 亿元的收入

尊敬的投资者，您好！艾拉戈克钠片是FDA十多年来批准的第一个用于治疗子宫内膜异位症中度至重度疼痛的口服治疗用药，市场发展潜力较大。该产品自国外上市以来，销售额一直呈现快速增长趋势，根据相关市场调研（投资银行Leerink的Geoffrey Porges预测），预计 2023 年艾拉戈克钠片的销售额将达到 17 亿美元。该产品专利将于 2024 年 7 月到期，目前在国内尚未上市，属于化药 3 类仿制，将来的市场竞争压力较小。公司将充分利用品牌、渠道等优势，抢占更多市场。谢谢！

6、您好，我们查询到，目前只有两家公司在申报对乙酰氨基酚布洛芬复合制剂，该药能广泛用于镇痛领域，包括软组织损伤引起的疼痛，非关节性风湿病引起的疼痛，类风湿性关节炎、骨关节炎、强直性脊椎炎引起的疼痛，轻度至中度疼痛如头痛、牙痛、痛经以及牙科、产科等术后疼痛，耳鼻咽部炎症引起疼痛。最后还治疗上呼吸道感染引发的发热症状。请问该药市场空间有多大，公司产品何时能上市，产能是否能满足市场要求

尊敬的投资者，您好！对乙酰氨基酚布洛芬片是公司与中国朗诺制药有限公司合作研发的一款产品，是以对乙酰氨基酚和布洛芬为活性成分的OTC类口服固体制剂，目前该产品已向国家药品监督管理局提交境内生产药品注册上市许可并获得受理，最终能否取得上市许可批文以及取得批文的具体时间都存在一定不确定性。对乙酰氨基酚布洛芬片适用于成人和≥12 岁儿童暂时缓解以下轻度疼痛：头痛、牙痛、背痛、痛经、肌肉痛、关节炎疼痛，根据中康咨询终端数据库，2023 年度，仅零售端销售的品名包含“对乙酰氨基酚”或“布洛芬”的前十名产品合计销售额约 50 亿元，对比单一制剂对乙酰氨基酚布洛芬混合制剂具有效果更佳、安全性更好、依从性更优的特性，市场前景和空间较大。公司现有的固体制剂产线产能即可满足该产品的生产需求。谢谢！

7、您好，董事长，公司能否介绍一下现有产能情况？公司产能是否满足现有产品增长？若不能，公司是否有在建产能，何时达产以及达产后产值有多少？谢谢

公司目前拥有液体制剂（包括洗剂、合剂、抑菌剂等）产能约 11,000 吨，固体制剂（包括片剂、颗粒剂、胶囊剂等）产能约 700 吨。公司结合业务战略及行业市场竞争格局变化情况，对募投项目建设产能规模进行了调整，募投项目调整

方案通过审批程序后即启动建设，公司将全力推进募投项目的建设实施，从而满足未来产品扩充的新增产能需求。谢谢！

8、公司研发支出比较亮眼，请问研发管线 2023 年取得的规划以及 2024 年将有重要进展的研发项目有哪些？

尊敬的投资者，您好！关于公司主要研发项目的研发进展、相关规划及预计对公司未来发展的影响，已在《2023 年年度报告》之“第三节管理层讨论与分析”之“四、主营业务分析”进行了详细披露，谢谢！

9、河南信心药号这块未来在公司布局中起怎样作用，外购股份商誉这块的管控是怎样的？

尊敬的投资者，您好！公司并购河南信心药业一共取得拥有国家批文的中成药产品 125 个，以儿科、呼吸科产品方向为主，其中包括“健儿药丸”“益肺健脾颗粒”“人参养荣膏”“感冒舒颗粒”4 个独家品种；“健儿药丸”“清肝利胆口服液”“感冒舒颗粒”“抗病毒口服液”“强身健脑片”5 个产品曾列入国家中药保护品种，同时还拥有“安宫牛黄丸”等多个心脑血管品种。企业注册商标“中州”牌和“信心”牌在国内具有较高知名度。

此次并购重整，是公司坚持围绕以妇科产品为核心，以儿科产品、呼吸系统产品为突破的“一核两翼”发展战略规划又一重大部署。后续公司将利用自身的渠道优势、品牌优势和信心药业产品优势进行资源整合，在继续突出推广信心药业“乌鸡白凤丸（浓缩丸）”“人参养荣膏”等妇科特色产品的基础上，还将着力打造“健儿药丸”“婴儿健脾散”等一批名优儿科产品，以及扩充“抗病毒口服液”“感冒舒颗粒”等呼吸系统用药产品领域，不但进一步丰富和完善公司产品管线，而且对公司整体市场布局特别是北方区域市场有着极大的推动力。公司将充分发挥生产、销售及品牌推广的规模效益优势，形成更加完备的产品链和更高效的健康解决配套方案，最大限度满足市场和患者需求。

公司投资河南信心药业的目标资产主要为信心药业名下的药品批准文号，公司认为购买的信心药业总资产的公允价值几乎相当于无形资产（药号）的公允价值，该资产组合能够通过集中度测试，公司判断不构成业务。因此购买日，在合并层面，公司将投资河南信心药业按照购买资产处理，支付的投资款需要进行摊销。此次并购不新增公司商誉，公司账上商誉余额系 2017 年收购江西地威股权所产生。谢谢！

10、对乙酰氨基酚布洛芬片这与公司既定的产线配合度是怎样的，是否有较强的疫情防治弹性？

尊敬的投资者，您好！对乙酰氨基酚布洛芬片是公司与山东朗诺制药有限公司合作研发的一款产品，是以对乙酰氨基酚和布洛芬为活性成分的OTC类口服固体制剂，本品为境内申请人仿制境外上市但境内未上市原研药品的药品，属于化学药品3类。目前该产品已向国家药品监督管理局提交境内生产药品注册上市许可并获得受理。后期取得上市许可后，公司现有的固体制剂产线产能即可满足该产品的生产需求。

对乙酰氨基酚布洛芬片适用于适用于成人和≥12岁儿童暂时缓解以下轻度疼痛：头痛、牙痛、背痛、痛经、肌肉痛、关节炎疼痛，具体情况还需遵照医嘱使用。谢谢！

11、公司回购后注销不注销？请薛总回答

尊敬的投资者，您好！公司于2023年10月20日分别召开第二届董事会第十七次会议及第二届监事会第十六次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，公司使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司部分人民币普通股A股股份，用于实施员工持股计划或者股权激励。

12、公司在OTC这块的产线布局是怎样的，接下来对这块业务的规划是怎样的？

尊敬的投资者，您好！公司现有药类产品均为非处方药（OTC药），主要通过OTC药店和线上进行销售。

根据米内网数据库最新数据显示，2023年，中国实体药店（含O2O）和以阿里健康与京东健康等为代表的网上药店（药品+非药品）零售规模达到9293亿元，同比增长6.5%。其中，受医药改革及消费大环境影响，2023年中国实体药店市场零售规模达6229亿元，占零售终端市场的67%。虽然实体药店市场2023年全年销售额仍呈正增长，但是在电商市场不断侵蚀、门诊统筹政策影响、医保严管地区非药产品不得上架等因素的影响下，其销售增速明显变缓，仅有1.8%的同比增幅，零售终端市场规模增速下滑至近十年新低；同时随着人们购买习惯的变迁，2023年网上药店（药品+非药品）的零售规模已达3064亿元，较上年增长17.5%，占零售终端市场的33%，网上药店占比持续增加，电商销售已成为零售终端较为重要的销售渠道之一。

公司通过多年来对市场的不断拓展和精耕细作，建立了覆盖全国31个省市自治区、线上线下全方位、立体化的现

	<p>代化营销网络体系。公司已与九州通、国药控股、华润医药等超过 2800 家国内大中型优质商业公司建立了长期稳定的合作关系，通过其商业配送体系共同构建了全国性的终端配送销售网络；同时，公司还和高济医疗、国大药房、大参林、益丰大药房、老百姓大药房、一心堂等全国百强连锁以及超过 1000 家区域优质连锁零售企业建立了紧密的合作关系，实现了对全国重点城市的深度覆盖。近几年，虽然公司电商业务迅猛发展，电商渠道已成为公司不可或缺的重要渠道之一，但是通过经销、直销渠道覆盖线下零售药店（OTC）依然还是公司产品销售的主阵地、基本盘，2023 年度实现营收仍占总体营收的 78%。</p> <p>2024 年，公司将继续积极、深入地展开与全国百强连锁的战略合作，不断扩大核心品种在城市核心渠道的市场占有率，以及不断导入拥有极大发展潜力的新品种，例如健儿药丸、清肝利胆口服液等。其次，继续深挖和耕耘基层诊疗机构，大力开拓第三终端市场，通过更便捷、更聚焦学术的推广手段加快公司独家品种诸如洁尔阴泡腾片、三七脂肝颗粒、丹芍通脉颗粒等药品的市场深度渗透和渠道下沉，挖掘未来市场增长潜力。最后，2024 年公司将尝试启动与目前国内最大型互联网药品配送商例如乐药集团、壹药城等平台商业展开优质项目合作，此举不但会进一步优化药品的供应链，降低配送成本，而且还意味着有极大的可能性将我司优质药品快速向县、乡级终端渗透，扩大企业在广阔市场的铺货率和影响力。谢谢！</p> <p>13、公司在CXO这块的基础是怎样的，2024 年在这块儿有哪些筹划？</p> <p>尊敬的投资者，您好！随着社会发展和技术进步以及研发分工不断深化，传统自主研发模式的局限性日益突出，医药行业许可研发、合作研发等开放式研发模式日益成为主流。公司始终坚持以中成药为核心，以持续创新为发展驱动力，不断加大产品研发投入。公司目前在研发领域涉及CXO业务,公司委托CRO机构开展的硝呋太尔制霉菌素YD软胶囊研发、艾拉戈克钠片产品研发正在推进之中，2024 年主要是推进现有产品的研发工作。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 29 日 星期一