

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：2024-009

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	国盛证券：张玉 泰康资产：张珣 中意资产：马成骥 远舟资产：王岩 国信证券：余方升 睿郡投资：毕慕超 人保资产：田垒 永赢基金：胡亚新
时间	2024年7月3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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司简介</b></p> <p>由董事、副总经理、董事会秘书王振宇先生从企业沿革、主营业务、经济指标、产品构成、投资、大健康领域、未来规划等方面介绍公司基本情况，详情可查阅公司定期报告及本年度之前披露的投资者关系活动记录表。</p> <p><b>2、请介绍一下公司连锁药店情况及对公司影响情况。</b></p> <p>2023年，连锁药店批发和零售业务营业收入37,502.01万元，占营业收入比重10.87%，2023年连锁药店新增会员人数18.50万人，累计会员人数100.60万人，门店共计184家。公司加强敖东大药房连锁药店的经营管理，外延建设，协同医药板块发展。连锁药店批发和零售在医药产业链中，承接医药研发、生产制造及药品分销与批发，通过线下批发、零售及医药电商平台方式，向消费者销售药品及提供医药服务。公司不断</p>

提高敖东大药房连锁药店营销能力和专业化服务团队建设，提升连锁药店经营效率，强化品牌竞争力以及盈利能力。从未来的发展角度看，医药零售下游是广大的消费者，居民消费水平的提高、健康意识的增强以及老龄化的加深，有利于医药流通行业的发展。公司将依托完善的产业布局，继续投入相关资源，积极拓展连锁药房门店数量，形成医药制造及医药连锁终端相辅相成。

### **3、公司 2023 年加大了分红比例，未来是否具有可持续性？**

2023 年公司向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），上市以来公司已经连续 16 年现金分红，累计现金分红 40 亿元（含 2023 年度即将实施利润分配方案的现金股利）。公司专注于主业发展，持续提高创新能力和盈利能力，通过稳定、持续的现金分红政策，回报投资者。上市公司实施现金分红是回馈股东、共享经营成果的主要方式，是对投资价值的重要体现。未来，公司将结合发展战略和资金使用计划，根据《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》，认真研究多次分红、中期分红等文件精神，积极回馈投资者。

### **4、请介绍一下公司投资的基本情况及其未来计划？**

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 3 月 31 日，公司及全资子公司合计持有广发证券股份 1,526,304,167 股，占广发证券总股本的 20.03%。广发证券 2023 年实现归属于上市公司股东的净利润 697,779.95 万元，公司 2023 年对广发证券的投资收益为 124,343.52 万元。

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。

**5、安神补脑液销售情况及未来发展预期，院内、院外的销售占比情况？**

公司主导产品“安神补脑液”，功能主治为：生精补髓，益气养血，强脑安神。用于肾精不足、气血两亏所致的头晕、乏力、健忘、失眠；神经衰弱症见上述证候者。多年来，安神补脑液能够保持稳步增长，一是安神补脑液的适应症受众人群基数较大，随着工作、生活压力增加，失眠人群呈现增长态势，安神补脑液具有较大的受众群体。据医生反馈，通过持续服用安神补脑液可以明显改善睡眠质量。二是安神补脑液每年的持续增长依赖于消费者对于敖东产品的疗效和质量的认可。在数十载的历程中，敖东的品牌质量和确切的药品疗效深入人心。安神补脑液在上市 40 多年中，始终保持着旺盛的生命力，在市场的快速迭代中独树一帜。三是从安神补脑液的原材料构成上看，主要原材料鹿茸、淫羊藿等名贵药材都是具备长白山地理环境优势的中药材资源，其独特的地域环境，保障了安神补脑液的产品品质和疗效。

目前安神补脑液已经发展成为年销售收入过 7 亿元的核心品种。公司依靠安神补脑液作为大品种的品牌优势、渠道优势，实施“安神+”组合，打造以安神补脑液为主的产品组合营销策略，以核心大品种为基础，培育重点品种和潜力品种，形成梯队发展的品种群，保证公司业绩的稳步增长。安神补脑液主要以院外销售为主。

**6、请介绍一下公司中药配方颗粒布局情况？**

中药配方颗粒为公司的发展业务。依托中药配方颗粒吉林省试点企业之一，公司具备在成本、技术、产能和市场方面的先发优势。在产品研发方面，继续推进国标和省标的制定与申报工作，截至目前延边药业累计完成 451 个品种备案，基本涵盖了中医临床使用频率最高的品种，保障公司在产品方面的竞争力。在成本控制方面，公司重视布局上游药材基地，强化成本管控能力。中药配方颗粒新标准实施后，配方颗粒成本上升，成本控制能力是企业生存关键，公司积极布局，拥有中药材种养殖基地，建有中药饮片公司，形成医药制造全产业链优势。在产品销售方面，医疗终端从二级以上中医院（含综合医院）扩大到具有中医执业资格的医疗机构，等级医院与基层医疗机构市场空间打开，需求增量驱动行业规模扩大，中药配方颗粒

市场快速增长。公司组建配方颗粒事业部营销队伍，开展中药配方颗粒销售。重点聚焦中药认知度广、竞争对手非核心的经济发达地区，坚持等级中医医院的开发，并强化与中医药大学及其附属医院的战略合作，实现以科研项目推进临床使用。

### **7、大健康业务基本情况及后续预期？**

公司在大健康领域投资设立健康科技和酵素科技两家子公司，2023年，大健康实现销售收入36,328.39万元，较上年同期增加396.48万元，同比增长1.10%。2023年，公司共生产销售保健功能性食品、膳食营养补充剂等大健康产品200多种，其中保健食品注册批准证书22个、保健食品备案凭证76个。主要有“谷比利氨糖软骨素透明质酸片”、“大幽小幽口腔抑菌膏”、“创喜牌叶黄素桑葚菊花含片”、“辅酶Q<sub>10</sub>软胶囊”、“植物酵素发酵饮料”、“伸筋贴”、“益普利生牌左旋肉碱银杏叶荷叶胶囊”、“敖东鹿胎口服液”8个单品销售收入过千万元，还有近60种产品销售收入过百万元。2023年，公司加速发展在各大电商平台开设旗舰店并加强运营管理，子公司健康科技在浙江杭州成立电商事业部，专门负责对接各大平台及电商运营管理。在快手平台、抖音平台与更多的优秀达人合作，加大品牌自播的营销力度，培养企业自己的店播团队，抖音平台自有直播业务已经开始运营。在大健康业务上，公司通过持续营销创新，结合传统电商与新型数字电商直播模式，助推大健康产品销售快速增长。

### **8、请介绍一下公司血府逐瘀口服液产品情况及未来发展。**

“血府逐瘀口服液”源自清代名医王清任著《医林改错》记载的百年经典名方“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。2023年血府逐瘀口服液销售收入1.26亿元，同比增长28.12%。

未来，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销售稳步

	<p>增长。</p> <p><b>9、公司化药产品情况及未来增长情况怎样？</b></p> <p>公司化学药品包括化学药品针剂、化学药品普药和化药原料药，2023 年化学药品营业收入为 4.56 亿元，占营业收入比重为 13.21%。公司化药治疗领域包括：化痰、消炎、退热、感冒、免疫调节、癌症、疼痛、肾病透析并发症、肝炎、脑血栓、冠心病、血栓性脑梗死、脑外伤性昏迷、出血疾病等。公司目前化学药品主要有注射用盐酸平阳霉素、注射用核糖核酸 II、注射用尿激酶、注射用赖氨匹林、维生素 C 泡腾片、注射用奥扎格雷钠等。2023 年注射用盐酸平阳霉素实现销售 6,913.00 万元，增长 49.39%；注射用核糖核酸 II 实现销售 6,554.57 万元，与上年基本持平。</p> <p>在化药市场营销方面，积极探索全渠道、多元化的销售模式，不断挖掘新的市场增量，努力实现化药业务企稳回升。锁定大品种，精准发力。注射用核糖核酸 II 调整出重点监控目录，多措并举推动注射用核糖核酸 II 市场增量。积极关注集采品种的续约扩签、增量上量工作，力争实现更多品种中选省级、省级联盟、国家级集采。公司获得哌柏西利胶囊及原料药、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多款化药品种，将积极推进新品的市场布局及实现销售。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露的重大信息。</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 7 月 3 日</p>