

证券代码：300434

证券简称：金石亚药

## 四川金石亚洲医药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 √其他（2023年半年度业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	华安证券 谭国超 李雨涵 刘洪飞 民生医药 王班 宋丽莹 易美娟 瓦琉咨询 杨云添 梁羽蒙 符传宏 滕美忻 健顺投资 张琦悦
时间	2023年8月29日 下午15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书 林强 财务总监 王庆国
投资者关系活动主要内容介绍	<b>纪要内容：</b> 一、由公司董事、副总裁、董事会秘书林强致欢迎辞，介绍公司基本情况。 2023年上半年，公司实现营业收入6.34亿元，同比增长32.18%；基本每股收益0.39元/股，同比上升89.44%。公司实现扣非净利润为14,962.53万元，同比增长137.42%。二季度总体上呈现稳定的发展，较去年有较大幅度增长。 二、问答环节 1、二季度业绩有环比下降，公司对三季度业绩怎么看，以及全年的业绩，是否有一个指引？

答：产品季节性特征较为明显，一季度和四季度是旺季，二、三季度是淡季。二季度虽然环比下降，较去年同期有所增长。从产品品种来看，除大小快克外，公司培养的重点产品销量也陆续释放。

公司将继续积极布局，做足充分准备应对市场变化，完成全年经营目标。

**2、公司上半年营收超 6 亿元，拆分来看，大小快克产品占总营收的比例，以及相较去年同期的变化？**

答：上半年大小快克产品营收3.94亿元，比去年同期有一定幅度增长。受市场需求影响，大小快克今年上半年占总营收的62%，占医药板块总营收的68%。大小快克上半年销售同比上升较大，所以占总营收的比例同比提升。

**3、大小快克全年占总营收的比重，是否有指引预期？**

答：目前营收占比结构里面，大小快克产品占到总营收的60-70%。其他产品的营收也在不断提升，“快克啉”多潘立酮片进入集采，我们努力推动新的品种，包括快克本草品牌，把产能释放出来。公司创造了快克品牌，并做到目前这个体量，有信心把我们认为的优势品种打造成新的大品种。

**4、保健类产品的经营情况？**

答：目前公司在保健品板块现有的产品包括“今幸”今幸人参皂苷总皂苷水解物胶囊（以下简称“今幸胶囊”）、“今幸”灵芝孢子粉颗粒、“快克维”维生素 C 含片等。其中，今幸胶囊是 CFDA 审批的第一个人参皂苷 Rh2 单方产品，它以人参皂苷 Rh2 为主要功效成分，含量达到 16.2%。今幸胶囊突破了传统的人参服用方式，利用公司独有人参皂苷转化提取专利技术获取人参中的有效成分，其主要功能为增强人体免疫力，有效改善亚健康状态。我们认为今幸胶囊产品本身是具备大单品潜力的。2021 年度，公司收购浙江省建德市正发药业有限公司（以下简称“正发药业”）70%股权（含增资），进军碳酸钙原料药领域，着手布局钙维矿、补益类产品，也是公司在保健品板块走出的关键一步。

保健品板块，公司专门建立团队，适应营销模式的变化。

**5、目前公司营销团队情况？**

答：快克营销团队的优势在OTC，主要在线下，以药店为主。线下终端的核心渠道有1,200多家协议连锁、92,000多家合作连锁门店、合作单体药店和第三终端28,000余家，这是快克OTC持续发展的优势，目前这个覆盖全国各大区的团队还在持续发展。在网上，以电商的形式去营销“今幸”保健品品牌。随着市场飞速变化，近两年我们组建了院线团队，聚焦院线产品，初见成效。另外，利用新的营销模式，把保健品、保健食品的矩阵丰富起来，这是公司的重点发展方向。我们通过康宁大药房拿到了网上的经销执照，打通了药品直销，目前作为重点来维护。维持好基本盘的同时，公司投入大量资源去发展新的方向。

#### **6、公司主要产品线上、线下销售占比情况？**

答：随着公司线上平台启动和强化电商平台的合作，公司网络营销的渠道将进一步得到拓展，线上销售占比有望得到提高。今年公司也在做价格维护的工作和相关的布局，结合线上、线下用户的需求、场景等差异化，我们也相应地作出差异化布局，由此兼顾线上、线下合作伙伴的诉求。

据统计，目前线上销售占比大概在15%左右，有持续增长的可能。

#### **7、公司产品管线上的未来布局？**

答：目前我们围绕呼吸道系统打造产品矩阵，同时发挥品牌优势，在儿科OTC领域打造精准用药系列，在仿制药领域，我们研究院在积极推动。本次公告中，我们委托领业医药开发三款新的产品，这是公司所看好的管线。以药钙为核心的产品，也是后续重点发展的。

#### **8、今年下半年是否有新产品的预期？**

答：针对甲流的磷酸奥司他韦胶囊6月份获得国家药监局的药品注册申请受理，后续进展请关注公司公告。

#### **9、中药领域的布局？**

答：在中药饮片领域，公司借助“快克”品牌影响力，逐步开发“快克本草”系列中药饮片，利用地缘优势开发畜药品种，精选产地、严格质控、确保每一份产品的高品质。公司在此领域，重视产业链上中下游的布局，开展中药材收购和合作种植；为人们提供提高免疫力、改善亚健康的日常保健补益产品，自推出市场，收到较好反馈。

未来将通过自研、并购等方式，选择优势品种进一步扩大产业布局。

**10、公司历年销售费用率维持在 20%左右，今年上半年销售费用率下降到 15%，显著下降的原因是什么，是否还有下降的空间？**

答：今年上半年费用率减少有两个方面，销售收入同比大幅上涨的同时，销售费用变动不大，另外内部降本增效，管理上做了优化。线下渠道的人员布局基本上固定，未来更多产品推出，目前的营销渠道也是完全可以覆盖，理论上会有更多的下降空间。

**11、公司战略投资了领业医药，该公司研发的他克莫司胶囊已经获得 FDA 批准上市，对公司是否有正向影响，公司其他产品是否有出海规划？**

答：公司投资领业医药的初衷是，这是一个创新驱动的医药研发公司，是国家级领军人才盛晓霞博士创立的，是国家高新技术企业。通过战略投资领业医药，给我们带来更多高附加值的产品。他克莫司胶囊是领业医药和中美华东合作的，获得FDA的批准上市，在美国市场的权益归领业医药。和领业深入合作，未来我们的优质品种可以通过领业的渠道出海。

**12、公司机械制造板块的经营情况？**

答：新材料与机械板块主要从事钢增强塑料复合管道技术的研发和应用、真空镀膜设备的研发和制造、垂直循环式立体停车库几个领域的业务。近些年市政、房地产不景气，原有的民用管道应用场景转型到工业领域，为石油管网提供成套设备，研发攻坚上实现突破，石油管网的 RTP 柔性管道，技术已经走到国际领先，今年已经承接国外订单，机械板块的真空镀膜设备也实现了技术上的突破。

附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 29 日