

证券代码：000623  
债券代码：127006

证券简称：吉林敖东  
债券简称：敖东转债

## 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：2024-003

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	天风证券：张中华、郑惠文 上海海通证券资产管理有限公司：卓怡霖 中国人民养老保险有限责任公司：杨通 华富基金：孙浩然 国海证券：鲁艳妮 大成基金：胡瑜辉 宁波理财有限责任公司：郑桐 长安基金：朱施乐 深圳前海海雅金融控股有限公司：杨靖
时间	2024年2月22日
地点	上海市浦东区香格里拉大酒店
形式	现场方式
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理：杨凯 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	<b>1、公司简介</b> 由公司董事、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。 <b>2、安神补脑液市场销售情况怎样？</b> 公司主导产品“安神补脑液”，自1983年上市至今已经畅销市场40多年，始终保持着旺盛的生命力，在市场的快速迭代中独树一帜。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 6 亿元的核心品种。

### **3、小儿柴桂退热口服液未来发展规划怎样，能有多大体量？**

小儿柴桂退热口服液作为全国独家专利产品，经过多年的培育，已经发展成为一个核心大品种。公司坚持持续深耕儿科领域，加大科研投入及学术推广，以小儿柴桂退热口服液为主品，加快关键客户连锁市场的开发，增加合作品种数量，把关键客户连锁做成一个个销售增长点。对私立医院、院外处方渠道规范管理，加强学术引导，实现快速成长。小儿柴桂退热口服液以治愈率高、复发率低、治疗周期短、退热平稳不反弹的优势，迅速成为儿科呼吸道疾病的一线用药。公司在打造小儿柴桂退热口服液成为核心大品种的过程中，形成了成功的经验型发展模式，能够助力其他具备成长潜力品种实现快速发展。公司聚焦儿科领域，打造以小儿柴桂退热口服液等退热止咳临床领域优势品种。根据市场变化，抓住机会，扩大小儿柴桂退热口服液的市场占有率，丰富儿科产品线，有利于做精做专和增加市场黏性。公司小儿柴桂退热口服液在培育为核心品种的过程中保持了快速增长，该产品具有培育潜质，预计在达到一定体量后会保持一个稳步增长的态势。

### **4、公司可转换债券即将到期，最后一期利率情况怎样？**

“敖东转债”将于 2024 年 3 月 13 日到期。目前“敖东转债”的转股价为 14.21 元/股。根据《募集说明书》等相关规定，在本次发行的可转换公司债券期满后 5 个交易日内，公司将以本次可转债票面面值上浮 5%（含最后一期利息）的价格赎回全部未转股的可转换公司债券，即“敖东转债”到期合计兑付价格为 105 元/张（含最后一期年度利息，含税）。

### 5、公司营销布局情况？

公司始终坚持“以市场为导向，以客户为中心”的原则，顺应医药行业形势，深化营销改革，建立专业化、合规化的营销体系。聚焦中药战略，坚持大品种群多品种群营销战略，整合营销资源，细分治疗领域，采取多元化的营销模式。在医药产品营销方面，以五家医药销售公司及事业部组建的专业营销队伍经营为核心，构建重点品种、发展品种和潜力品种梯队发展的品种群，保持营销持续稳步发展。在化学药品营销方面，采用自营与招商代理并存的销售模式，构建了遍布全国的销售网络。同时，各医药商业公司积极探索搭建网络营销平台，尝试和探索电商、直播带货等现代销售模式，融合线上线下业务，不断拓宽销售渠道，快速发展医药连锁大药房终端批发和零售业务，多措并举形成敖东销售模式，助推业绩稳健增长。

### 6、公司的未来发展规划？

未来，公司将在“专注于人、专精于药”企业价值观的引领下，守正创新，踔厉奋发，深入整合优势资源、持续加大研发投入，实施“大品种群、多品种群”的销售拉动政策，加快医药产业高质量发展，坚持走“医药+金融+大健康”多轮驱动快速发展的道路，实现公司高质量发展。

在中药方面力求稳步前行，通过加强与国内头部医药商业企业合作，构建稳定、畅通、高效的营销渠道，在细分领域不断夯实核心产品“敖东牌安神补脑液”的行业地位；加快“小儿柴桂退热口服液”、“血府逐瘀口服液”院内和院外新渠道的拓展工作，力争保持稳定增长。

在化药方面转型稳中求变，通过加强市场营销，找准临床定位，实施临床服务精益管理，重点培育“注射用盐酸平阳霉素”、“注射用赖氨匹林”及原料药等系列产品，有规划、按步骤形成相关产品的优势解决方案；加强注射剂招商品种市场管理，做好“注射用尿激酶”等品种的市场布局。

	在大健康产品方面锐意进取，不断拓宽产品销售渠道，持续扩大线上平台销售，同时在线下做好 KA 渠道，以适应保健食品新场景、新需求的发展趋势，逐步形成在保健食品行业的相对优势地位。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露的重大信息。
日期	2024 年 2 月 22 日