

证券代码：300016

证券简称：北陆药业

债券代码：123082

债券简称：北陆转债

## 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会

### 投资者关系活动记录表

编号：【2024】第 013 号

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	线上参与公司北陆药业 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会的投资者	
时 间	2024 年 5 月 14 日下午 15:00-16:00	
地 点	东方财富路演中心	
上市公司接 待人员姓名	董事长、总经理：王旭先生 独立董事：曹纲先生 董事、副总经理、财务总监：曾妮女士 董事、副总经理、董事会秘书：邵泽慧女士	
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、公司经营情况</b></p> <p><b>1、问：能否详细介绍一下公司主要产品的销售情况和市场前景，以及在行业内的竞争优势？</b></p> <p>答：2023 年度，公司各产品线均实现了增长，其中：对比剂产品实现销售收入 53,523.95 万元，同比增长 4.59%；九味镇心颗粒实现销售收入 14,078.23 万元，同比增长 13.10%；降糖类产品实现销售收入 9,455.24 万元，同比增长 59.02%；控股子公司海昌药业实现销售收入 22,174.76 万元，同比增长 54.79%，该公司的主营产品为碘对比剂原料药。从市场的角度看，北陆药业及海昌药业海外市场收入总计</p>	

1.15 亿元，同比增长 132.98%。

**2、问：你好，可以详细解析下销售费用长期如此高的原因？**

答：感谢您的关注，公司销售费用主要系为开拓市场发生的相关费用。

**3、问：1 季度毛利率达到 55%，比之前有较大提升，是何原因？但一季度业绩还是没有体现增长，接下来公司是否有相应措施来提升业绩**

答：感谢您的关注。公司 2024 年一季度收入同比增长 10.35%，扣非后净利润同比增长 32.95%。经过近两年的积极调整，公司已逐步克服了化学药主打产品管线受集采价格下降带来的挑战，并在首次中标执标及后续接续中标工作的推动下，实现了集采产品销量的增长。公司管理层未来也会采取多项措施努力提升业绩。

**4、问：公司目前在市场拓展方面采取了哪些举措？如何应对日益激烈的行业竞争以保持并扩大市场份额？**

答：感谢您的关注。面对激烈的市场竞争和国家集采政策，公司一方面继续深耕对比剂市场，在保质保量完成集采供应的同时，进一步丰富对比剂产品的种类及规格，提升市场竞争力；与此同时，公司加大了海外市场的开拓力度，并已初现成效；第三，公司确立的中成药的战略地位，通过持续提升九味镇心颗粒的市场份额、在安徽省亳州市建设第四生产基地、收购天原药业等多种举措，加大公司在中成药板块的投入和布局；第四，公司研发的项目未来有望陆续获批并丰富公司的产品线，公司有望培养新的业绩增长点。

**5、问：北陆药业向中美康士仲裁的 2.1 亿元是否有执行到位的？会造成后期财报中利润损失吗？**

答：感谢您的关注。公司与中美康士的仲裁已终结，不会再对公司业绩造成损失。

## 二、公司研发投入情况

**6、问：北陆药业在研发方面投入资源如何，能否分享一下研发进展和未来计划？**

答：感谢您的关注。公司近三年持续加大研发投入，2021 年公司研发投入 5159.32 万元，到了 2023 年度研发投入已达到 12,232.89 万元，同比 2022 年增长 22.62%。为了在激烈的市场竞争中保持持久的竞争力，除了继续深化现有业务的经营外，公司持续在对比剂、中枢神经、内分泌、消化系统、心血管等多个领域积极布局和立项多项新产品，主要在研项目及进展请参见公司《2023 年度报告》第 14、15 页。

**7、问：想了解一下后面公司在新药品研发上的布局**

答：为了在激烈的市场竞争中保持持久的竞争力，除了继续深化现有业务的经营外，近年来，公司持续在对比剂、中枢神经、内分泌、消化系统、心血管等多个领域积极布局和立项新产品，主要在研项目及进展请参见公司《2023 年度报告》第 14、15 页。

**三、未来发展战略及计划**

**8、问：北陆在国际化战略上有什么布局吗**

答：感谢您的关注。国际化是公司的重要战略之一，2023 年度海外销售收入达到 1.15 亿元，未来，公司及控股子公司海昌药业仍将积极拓展海外市场，目前北陆药业在努力扩大非规范市场的同时也在申请欧盟 EDQM GMP 认证阶段。海昌药业也在不断扩大出口产品的种类及市场。未来，公司海外市场实现的营业收入有望持续增长。

**9、问：贵公司对今后的战略部署信心满满吗？**

答：感谢您的关注。近几年，受集采、原材料大幅涨价等因素影响，公司的业绩承受了非常大的冲击。但董事会和管理团队对公司的成长及前景依然充满信心，因此，秉承“二次创业”的决心，公司在战略布局、研发、营销、管理等各个方面进行了大刀阔斧的改革，为长远的发展奠定基础。在此过程中，我们也在市值管理方面、投资者关系方面开展了大量的工作，与广大投资者充分交流公司的经营情况及规划等。未来，我们也将积极落实“化药+中成药”的双轮驱动模式，打造“第二增长曲线”，争取以更好的业绩带动公司市值的反弹。

**10、问：AI(Artificialintelligence, 人工智能)制药，即以医药大数据为基础，通过运用机器学习、深度学习等 AI 技术替代大量实验，对药物结构、功效等进行快速分析，以达到缩短试验周期、节省成本、促进新药发现、提升试验成功率等目的。AI 制药越来越成为降本增效的重要手段，请问贵司有无这方面的使用、技术储备以及发展计划？**

答：感谢您的关注。公司参股公司医未医疗是脑科学赛道及脑部疾病精准医疗的领导者，AD 早期诊断 AI 医疗软件获批全国首张 NMPA 三类器械证，这是全球首款获批的应用于 AD 诊疗辅助评估的人工智能（AI）软件产品,也是中国第一张 AD 软件三类证。公司与医未医疗在影像诊断和中枢神经领域具有很强的协同效应，双方一直在探讨业务合作、协同发展的模式，希望能尽快取得实质性进展。

**11、问：你好，今年收购天原药业如何发挥公司销售网络优势？**

答：感谢您的关注。北陆药业的营销体系相对完善，有自营事业部、招商事业部、零售事业部、电商部、医学市场部等。天原药业拥有 58 个中药批文，其中国家医保品种 44 个，国家基药品种 18 个，OTC 品种 41 个，涉及清热解毒类、胃肠类、感冒类、补益类、活血止痛类等多个领域，北陆和天原在业务上有一定的协同效应。目前天原药业的股权收购工作仍在积极推进中，公司将全面推进投后整合、业务赋能工作，将其纳入公司集团化的运营体系中，通过营销、采购、生产、管理等多方面的赋能和协同，提升天原药业的经营能力和业绩，实现快速补充产品线、拓展新赛道和新渠道、增厚公司业绩的目标，为公司的持续发展注入新的动力。

**12、问：能否详细介绍一下公司在未来三到五年内的发展规划和重点方向？**

答：感谢您的关注。公司未来的发展目标为成长为“中国医药制造百强企业”，截至目前，通过研发、并购等方式，公司已确立了“化药+中药”双轮驱动的业务模式。未来几年，公司将整合现有资源和优势，撬动更大布局，提升中成药板块的成长性和盈利能力，奠定未来

	<p>发展的基础。</p> <p><b>13、问：关于未来的发展战略，北陆药业是否有扩张或并购计划？对未来的业绩有什么影响</b></p> <p>答：感谢您的关注。公司未来的发展目标为成长为“中国医药制造百强企业”，截至目前，通过研发、并购等方式，公司已确立了“化药+中药”双轮驱动的业务模式。未来几年，公司将整合现有资源和优势，积极布局，以撬动更大布局，提升中成药板块的成长性和盈利能力，奠定未来发展的基础。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年5月15日</p>