

证券代码：000919

证券简称：金陵药业

金陵药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	（排名不分先后） 兴业证券：徐尚微、姚晟瑜，中信保诚：陈爽， 浦银安盛：徐博，兴银理财：卢新平，华安资产：房晓， 鹏扬基金：崔洁铭，财通资管：冯雪云，东证资管：江琦， 海富通：高通，安信基金：方瑾， 华泰柏瑞：丁志远，太平基金：胡宏亮
时间	2023年5月17日 14:00-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、执行总裁、董事会秘书：陈海 副总裁、总会计师：汪洋 总裁助理、证券事务代表：朱馨宁
相关说明	接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请公司简单介绍下公司的业务构成和2022年、23Q1的经营情况。</p> <p>答：公司主要业务为药品、医疗器械制造及销售和医康养护服务两个业务板块。2022年度公司实现营业总收入267,096.80万元，营业利润13,001.24万元，归属于母公司所有者的净利润10,528.19万元。2023年第一季度公司实现营业总收入70,853.47万元，营业利润5,923.97万元，归属于母公司所有者的净利润4,358.51万元。</p> <p>2、2022年度公司实现营业总收入267,096.80万元，同比下降5.00%；归属于母公司所有者的净利润10,528.19万元，下降13.00%；扣非归母净利润63,720,453.18万元，下降11.00%。我们可以看到利润端比收入端的降幅更大，想了解下主要的原因是什么？这些成本的影响因素是否可以在今年消除或改善？</p> <p>答：2022年度净利润下降主要是公司医疗板块受多重超预期因素影响造成利润下降，主要因素包括：医疗正常秩序未完全恢复、医保支付方式改革的影响、人工成本上升等。2023年</p>

上述影响因素与 2022 年相比预计会有所改善。

3、年报中提到，公司的产品品规结构复杂，您这边是否可以分享下几个主要产品的销售情况？

答：公司“分产品”之“中药、化学药品”分类中的数据中包含下属医疗机构销售的药品（开药、用药）。公司产品品规结构复杂，主要是指下属医疗机构销售药品品规繁多，并且产品计量单位不同，故无法按项目分类。

4、年报中提到，中药品种的营业收入在 2022 年同比增长 25.46%，主要的贡献是哪些产品？今年的竞争形式、集采的影响、预计的整体营收情况如何？

答：中药品种的增长主要来自于医疗机构销售的中药药品的增加。目前公司主要产品不进入到集采，公司将关注相关集采方面的政策，认真研判积极应对。

5、2022 年首次引入原料药业务，规模还相对较小，目前主要是哪些品种？近 2-3 年收入端和利润端的发展规划如何？

答：东升药业自 2006 年成立以来一直专注于医药中间体、原料药的经营，已获得了盐酸非索非那定、甘草酸二铵、硫普罗宁等多个原料药国字号批文，并拥有多个医药中间体的生产能力。本次东升药业募投项目“核心原料药及高端医药中间体共性生产平台建设项目”规划生产 8 个原料药品种的后续发展规划请详见《向特定对象发行 A 股股票募集资金使用的可行性分析报告》的相关内容。

6、公司十四五规划情况？

答：公司“十四五”战略定位是：通过医药和医康养护两个平台建设，实现产业规模化发展，将金陵药业打造成为长三角区域医药健康行业领先的上市公司。公司“十四五”战略路径：一是医药工业板块坚持补短提长，提升产业发展能级。进一步加大科研资金投入，引进和培养企业高素质研发和技术团队，不断对标高新技术企业、省级和国家级技术中心要求，加强与高校科研院所的科研力量、体系框架内的医药企业间的合作，形成内、外双循环格局，在新品研发、技术改进、MAH 代工合作方面取得新进展，完成一批在研产品项目；启动一批引进和现有产品二次开发项目；储备一批符合公司产品线规划的新研发项目，培育产品梯队，形成产品集群。整合梳理现有产品，锚定重点品种，提升产品工艺质量，推动智慧生产数字化转型，延续老产品“长尾效应”；盘点各生产企业已注册品种，对长期不生产的品种进行充分市场调研，针对各类不同细分市场制定营销策略，激活休眠品种，稳步扩大市场占有率。二是医康养护板块立足现有格局，拓展业务范围，提升发展空间。以医疗服务为“引擎”，稳健有序地进行发展筹划和布局。借助

合作品牌优势、管理优势、人才优势、技术优势，引导所属医院的发展，提升医院在当地的影响力，形成医院建设的良性循环，从而创建具有金陵药业自身特色的医院品牌。以宿迁医院为龙头，全面带动提升各医院的精细化管理水平，将其发展成为公司医疗培训基地和人才交流中心，为所属医院提供技术支持和人才支持；康复和养老方面，依托湖州市社会福利中心和仪征医院华康养老中心的经营模式，为公司提供医康养护融合发展的解决方案，培养专业人才，输出医康养护管理经验和模式。

7、公司目前的销售地区主要是华东地区（六省一市），目前市场的整体竞争形势？是否有新玩家加入加剧市场竞争？是否有拓宽销售范围的计划？

答：公司“分产品”之“中药、化学药品”分类中的数据中包含医疗机构销售的药品（开药、用药）。华东地区：含医疗机构。在拓宽销售市场方面，公司将重点加大公司产品在空白区域、薄弱地区的开发拓展，争取有所突破。

8、目前主要产品进入医保目录、基药目录的情况更新

答：目前，公司产品“脉络宁注射液”、“琥珀酸亚铁片”再次被列入《国家基本药物目录》和《国家医保目录》。脉络宁口服液、琥珀酸亚铁缓释片被列入《国家医保目录》。

9、年报中提到，各项费用的变化趋势？（财务费用、管理费用、财务费用、研发费用），尤其管理费用较高，去年也有增长趋势。

答：费用趋势的话，向一线靠拢，压缩非直接性的生产人员的费用支出、人工费的刚性约束等，不断提高劳动生产率。管理费用的上升主要是管理费用项下职工薪酬较上年同期增加1,256.53万元。

10、是否有其他BD引进或收并购计划？

答：就产品项目而言，自主研发或通过BD引进或并购都是通行做法，也属内生能力培养与外延发展的具体表现。公司高度关注行业、产业和重点产品领域的发展，积极寻找符合公司实际和发展需要的产品或项目，如公司发生达到信息披露标准的事项，公司将根据相关信息披露的规定和要求予以披露。

11. 公司账面有大量资金，相当部分资金还在投资理财，为何还要定增融资？

答：公司目前合并报表中现金余额较多，其中大部分在子公司账上，按照公司治理要求，这部分资金无法用于母公司项目投资。本次募资项目属于长期性投资，且资金需求量较大，

	目前母公司资金无法满足项目需要。为了平衡日常性经营资金需要和长期投资资金需求，本次募资项目具有必要性。公司为了提高暂时闲置资金的收益，购买了一部分银行理财产品，符合相关规定。谢谢！
附件清单	无
日期	2023年5月17日