

医药主业持续发力，金融赋能，老牌药企迎来新发展

——吉林敖东(000623.SZ)首次覆盖报告

增持|首次推荐

报告要点:

● “医药+金融+大健康”多轮驱动的老牌制药企业

公司深耕医药行业多年，公司以制药为核心主业，积极布局大健康领域，同时持有大量优质金融资产并广泛进行投资，逐渐形成以“医药+金融+大健康”多轮驱动模式快速发展的大型企业。

● 中药稳步增长，依托核心产品发展梯度产品群

中药产品近年来稳中有进，2022年中药营业收入16.92亿元，占营业收入比重为59.01%。中药逐渐形成以安神补脑液、小儿柴桂退热口服液以及血府逐瘀口服液三大核心产品为主，同时积极培育相关梯度产品的架构，其中安神补脑液2022年销售收入突破6亿元，是公司目前最核心的产品，在同类产品中处于领先地位。中药配方颗粒未来前景广阔，公司积极布局扩大相关产能，有望抢占行业高地。

● 化药触底回升，大健康业务蓬勃发展

化药主要品种核糖核酸II和小牛脾提取物注射液近年来受国家相关政策等影响，销售收入下滑。其中核糖核酸II已于2023年调出重点监控目录，小牛脾提取物注射液目前占化药份额较小，且公司积极培育其他潜力品种，化药业务有望实现触底反弹。公司大健康业务近年来发展迅速，2023年上半年收入为2.04亿元，同比增长303.76%。公司结合传统电商与新型数字电商直播模式助推大健康业务快速发展。

● 广发证券提供安全边际，优质资产反哺医药

广发证券多年来为公司提供稳定收益，截至2023年上半年，公司及子公司持有广发总股本的19.72%，2023年上半年，公司对广发证券的投资收益为8.43亿元，同比增长11.78%。同时公司成立医药基金，着重投资相关医药新兴企业，寻求未来合作，反哺医药主业。

● 投资建议与盈利预测

我们预计中药业务稳步增长，化药业务企稳回升，中药配方颗粒和大健康业务有望为公司带来业绩增量。我们预测2023-2025年医药业务的净利润为2.76/3.26/3.79亿元。医药业务2024年对应市值48.9亿元，公司持有广发证券股权对应市值174.8亿元，公司目标总市值223.7亿元，目前市值181亿元，当前价值低估。首次覆盖，给予“增持”评级。

● 风险提示

医药行业政策风险、中药原材料价格波动风险、产品销售不及预期风险

附表：盈利预测

财务数据和估值	2021A	2022A	2023E	2024E	2025E
营业收入(百万元)	2303.76	2868.21	3451.00	4080.00	4735.00
收入同比(%)	2.31	24.50	20.32	18.23	16.05
归母净利润(百万元)	1780.50	1780.64	1862.31	2114.11	2199.61
归母净利润同比(%)	4.19	0.01	4.59	13.52	4.04
ROE(%)	7.16	6.84	6.72	7.18	7.04
每股收益(元)	1.53	1.53	1.60	1.82	1.89
市盈率(P/E)	9.79	9.78	9.36	8.24	7.92

资料来源：wind，国元证券研究所

当前价：14.60元

基本数据

52周最高/最低价(元)：17.75 / 13.55

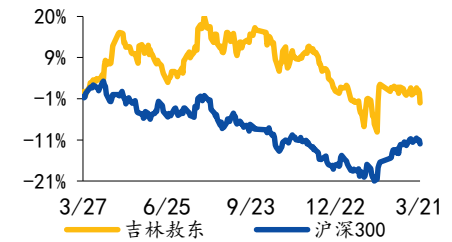
A股流通股(百万股)：1236.76

A股总股本(百万股)：1241.07

流通市值(百万元)：18056.64

总市值(百万元)：18119.61

过去一年股价走势



资料来源：Wind

相关研究报告

报告作者

分析师 马云涛

执业证书编号 S0020522080001

电话 021-51097188

邮箱 mayuntao@gyzq.com.cn

目 录

1. 吉林敖东：金融赋能，医药+大健康协同发展.....	4
1.1 历史底蕴深厚，深耕医药多年.....	4
1.2 股权结构稳定，高管持续增持.....	4
1.3 业绩逐渐回暖，医药迎来契机.....	6
2. 聚焦中药核心，谋求产品突破.....	8
2.1 安神补脑液前景广阔，细分领域行业领先.....	8
2.2 儿科产品需求上升，小儿柴桂持续放量.....	10
2.3 心脑血管领域发力，血府逐瘀应用广泛.....	12
2.4 核心产品二次开发，配方颗粒扩大产能.....	13
3. 化药逐步修复，部分产品增量显著.....	15
4. 积极布局大健康行业，商业板块稳步发展.....	17
5. 广发证券提供稳定收益，着重医药领域投资.....	19
6. 盈利预测.....	21
6.1 公司收入拆分.....	21
6.2 可比公司估值比较.....	23
7. 风险提示.....	24

图表目录

图 1：公司发展历程.....	4
图 2：公司股权结构（截至 2023.12.12）.....	5
图 3：公司近年营收及增长率（亿元，%）.....	6
图 4：公司近年扣非净利润及增长率（亿元，%）.....	6
图 5：按主要产品分收入结构（%）.....	7
图 6：按主要产品分收入结构（亿元）.....	7
图 7：公司主要产品近年毛利率（%）.....	7
图 8：可比公司毛利率变化情况（%）.....	7
图 9：公司近年销售、管理、研发费用率（%）.....	8
图 10：公司近年公司人员结构图（按专业分）（人）.....	8
图 11：公司中成药核心产品.....	8
图 12：医院安神补脑类药物销售情况（亿元，%）.....	9
图 13：医院安神补脑液公司销售额占比（%）.....	9
图 14：公司安神补脑液销售情况（亿元，%）.....	10
图 15：安神补脑液在公司中成药业务营收占比（%）.....	10
图 16：公司小儿柴桂退热口服液销售情况（百万元，%）.....	11
图 17：医院小儿柴桂退热类药物公司销售额占比（%）.....	11
图 18：公司血府逐瘀口服液销售情况（百万元，%）.....	13
图 19：吉林敖东中药物种基因鉴定数据库系统页面.....	15
图 20：公司核糖核酸 II 销售情况（亿元，%）.....	16

图 21: 医院小牛脾提取物注射液销售情况 (亿元, %)	16
图 22: 公司注射用赖氨匹林销售情况 (万元, %)	17
图 23: 公司赖氨匹林原料销售情况 (万元, %)	17
图 24: 中国居民人均医疗保健支出情况 (元, %)	18
图 25: 公司大健康业务收入情况 (亿元, %)	18
图 26: 公司连锁店批发和零售业务销售情况 (亿元, %)	18
图 27: 公司连锁药房门店数量 (家)	18
图 28: 公司对广发证券投资收益情况 (亿元)	19
表 1: 公司核心管理层增持情况	5
表 2: 2020 年中国实体药店终端安神补脑药 TOP10	9
表 3: 国家发布的儿科药相关政策法规 (2022.02-2024.02)	10
表 4: 2023H1 中国城市端实体药店终端儿科中成药品牌 TOP20	11
表 5: 公司主要二次开发项目	13
表 6: 公司主要化学药品	15
表 7: 截至 2023 年上半年末公司主要的交易性金融资产情况 (元)	19
表 8: 截至 2023 年上半年末公司产业基金投资项目上市情况	20
表 9: 吉林敖东收入拆分 (亿元, %)	21
表 10: 医药业务可比公司估值对比	23
表 11: 广发证券可比公司估值对比	24

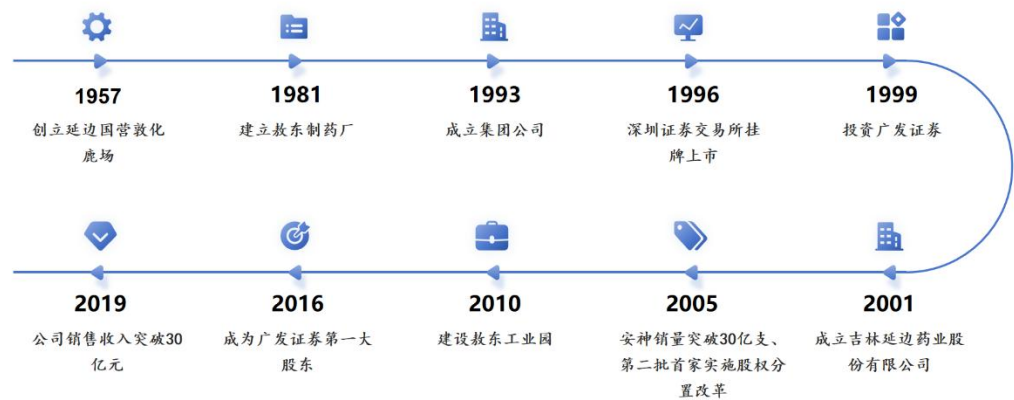
1. 吉林敖东：金融赋能，医药+大健康协同发展

1.1 历史底蕴深厚，深耕医药多年

吉林敖东(股票代码:000623.SZ)前身为 1957 年成立的国营延边敦化鹿场,于 1981 年建立敖东制药厂,1993 年经吉林省经济体制改革委员会批准,正式成立延边敖东药业(集团)股份有限公司,1998 年更名为吉林敖东药业集团股份有限公司,1996 年 10 月 28 日在深交所挂牌上市。2001 年,公司建立母子公司体制,逐步发展成为以医药产业为基础,以“医药+金融+大健康”多轮驱动模式快速发展的控股型集团上市公司。

公司经过了数十年的发展,打造了企业独特竞争优势。以金融优势助推实体产业的发展,公司现有药品生产批准文号 616 个,其中中药生产批准文号 311 个,化学药品生产批准文号 305 个,包含 47 个独家品种、独家剂型产品。2014 年 8 月被吉林省商务厅认定为“吉林老字号”,2024 年 2 月,根据中国商务部等 5 部门《关于公布第三批中华老字号名单的通知》,公司被评为“中华老字号”,且连续十余年位列中国制药工业百强和“中国 500 最具价值品牌”。

图 1: 公司发展历程



资料来源: 公司官网, 国元证券研究所

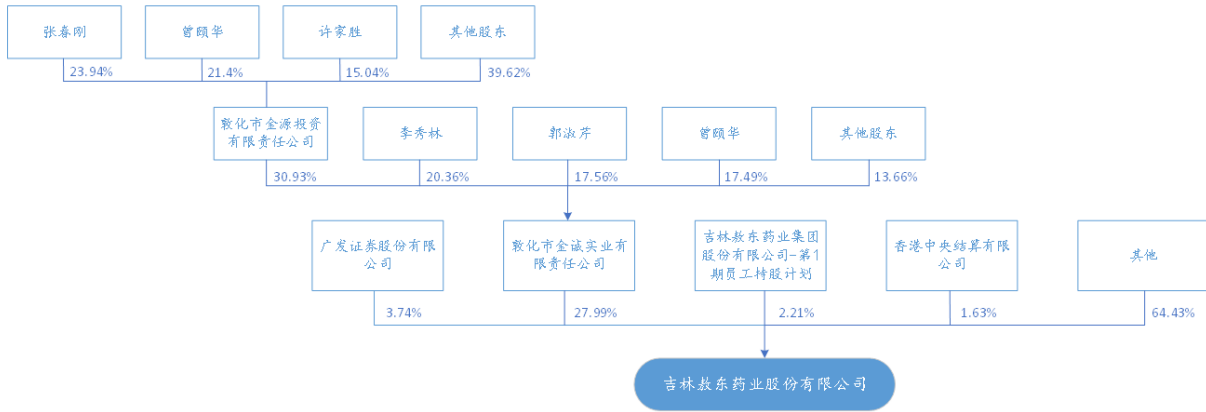
1.2 股权结构稳定，高管持续增持

股权结构稳定,为企业的长期发展夯实基础。截至 2024 年 2 月 5 日,公司第一大股东为敦化市金诚实业有限责任公司,持股比例为 27.99%。公司实际控制人为李秀林先生、敦化市金源投资有限责任公司及 5 名金诚公司股东,多方已签署《一致行动人协议》,存在一致行动关系。截至 2023 年 12 月 12 日,李秀林先生、敦化市金源投资有限责任公司及 5 名金诚公司股东共持有金诚公司 4,971.61 万元出资额,合计占金诚公司注册资本的 92.20%。

李秀林先生 1953 年 3 月出生,大学本科学历、研究员、正高级经济师,中共党员。自 1972 年任公司前身吉林省延边敦化鹿场医生,1982 年开始担任延边敖东制药厂厂长、工程师,后又担任延边州敦化鹿场场长。1993 年 2 月至 2000 年 2 月任延边敖东药业(集团)股份有限公司(1998 年 10 月更名为吉林敖东药业集团股份有限

公司)董事长兼总经理,自2000年2月至今任吉林敖东药业集团股份有限公司董事长。

图 2: 公司股权结构 (截至 2023.12.12)



资料来源: iFind, 国元证券研究所

管理层持续增持, 助力公司长期发展。基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可, 公司核心管理层多次在二级市场增持公司股票, 有利于增强投资者信心, 带动公司的长远发展。

表 1: 公司核心管理层增持情况

增持时间	姓名	职位	增持金额 (万元)	增持股数 (股)
2020年6月4日	郭淑芹	副董事长、总经理	507.70	330,000
	李秀林	董事长	803.98	571,800
	郭淑芹	副董事长、总经理	552.50	392,000
	陈永丰	监事长	42.28	30,000
	杨凯	董事、副总经理	42.20	30,000
	张淑媛	董事、副总经理、财务总监	42.29	30,000
2022年5月9日	王振宇	董事、副总经理、董事会秘书	42.30	30,000
	赵大龙	董事	42.33	30,000
	张明晶	监事	8.45	6,000
	李安宁	监事	28.20	20,000
	林晓林	副总经理	14.09	10,000
	李秀林	董事长	421.68	300,000
	郭淑芹	副董事长、总经理	281.98	200,000

增持时间	姓名	职位	增持金额 (万元)	增持股数 (股)
2024年1月18日	陈永丰	监事长	42.67	30,047
	杨凯	董事、副总经理	42.44	30,000
	张淑媛	董事、副总经理、财务总监	42.12	30,000
	王振宇	董事、副总经理、董事会秘书	42.92	30,100
	赵大龙	董事	31.79	22,500
	张明晶	监事	14.02	10,000
	李安宁	监事	42.21	30,000
	林晓林	副总经理	14.13	10,010

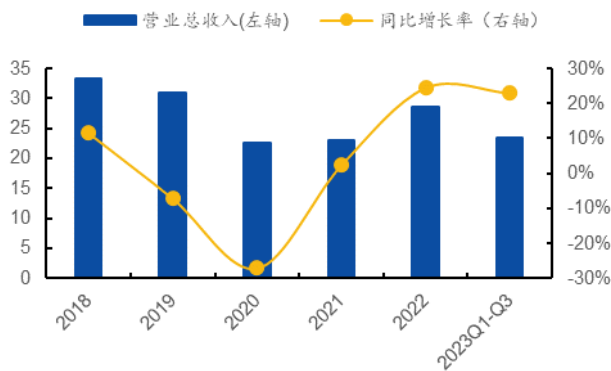
资料来源：公司公告，国元证券研究所

1.3 业绩逐渐回暖，医药迎来契机

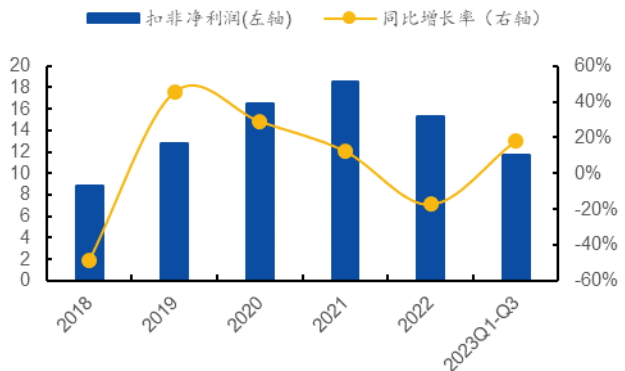
公司业绩度过低点，净利润增长可观。2018年起受到政策影响，公司化学药物营收承压，叠加新冠疫情冲击，公司2019年和2020年营业收入持续下降。2021年开始营业收入逐渐回暖，2022年继续增长，2023年前三季度公司实现营收23.54亿元，同比增长23.06%；实现归母净利润12.74亿元，同比增长44.72%；实现扣非净利润11.72亿元，同比增长18.19%。

图 3：公司近年营收及增长率（亿元，%）

图 4：公司近年扣非净利润及增长率（亿元，%）



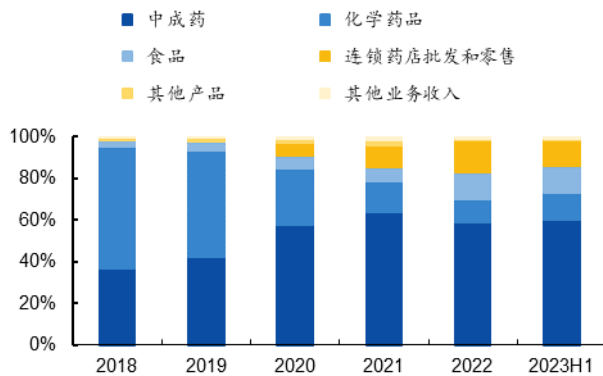
资料来源：iFind，国元证券研究所



资料来源：iFind，国元证券研究所

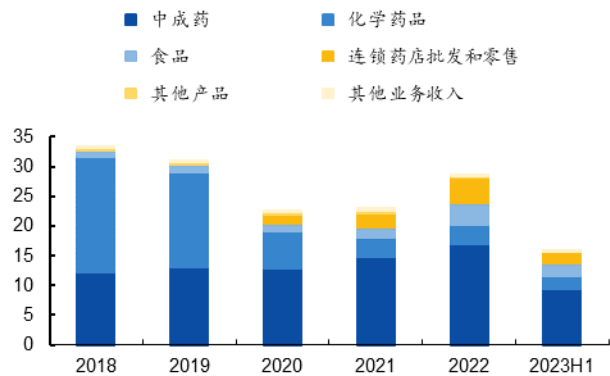
从收入结构来看，中成药是目前公司的主要业务。依托公司部分明星产品的带动作用，中成药的收入实现稳步提升，中成药的收入占比从2018年的36.53%上升到2023H1中的59.89%。化学药品近年来的占比有所下降，从2018年的58.84%下降至2023年年中的13.36%，主要是由于公司化学药药品中的主要产品“注射用核糖核酸II”于2019年6月被列入《第一批国家重点监控合理用药药品目录》，2023年注射用核糖核酸II已经被调整出重点监控目录，后续公司化学药品营收有望迎来修复。

图 5：按主要产品分收入结构（%）



资料来源：iFind，国元证券研究所

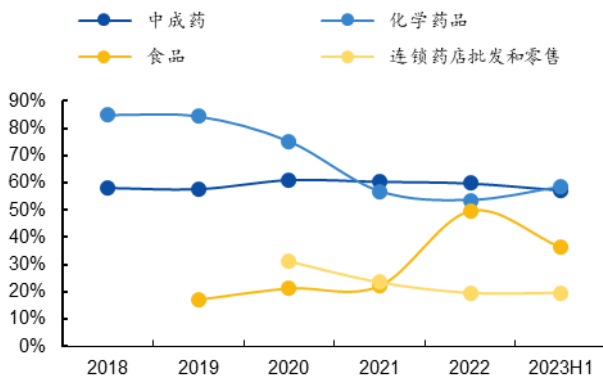
图 6：按主要产品分收入结构（亿元）



资料来源：iFind，国元证券研究所

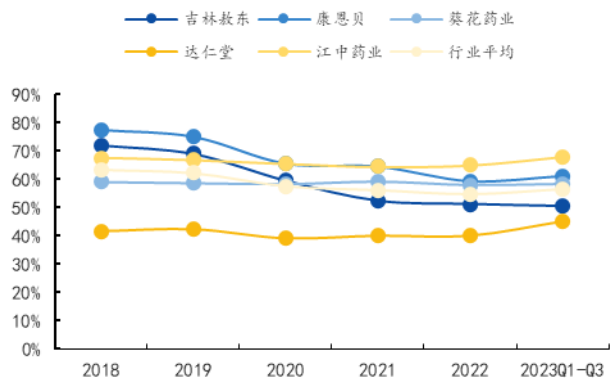
公司中药涵盖安神补脑、心脑血管、儿科、妇科、代谢及消化系统、血液循环系统、清热解毒、感冒发烧等多个治疗领域的产品。在安神补脑、心脑血管等中医优势领域，公司通过多年发展，形成了以明星产品带动相关梯度产品群的发展战略，公司中药板块毛利率维持在 60% 以上，近几年一直保持平稳。化学药品受相关政策影响，2019 年和 2020 年毛利率持续下降，随着产品结构调整逐步结束，2021 年开始化药业务毛利率也已经基本平稳。

图 7：公司主要产品近年毛利率（%）



资料来源：iFind，国元证券研究所

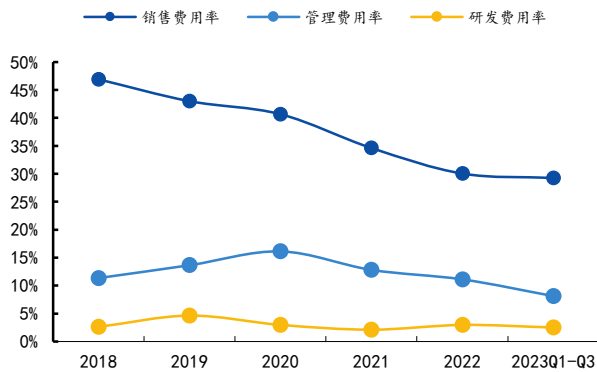
图 8：可比公司毛利率变化情况（%）



资料来源：iFind，国元证券研究所

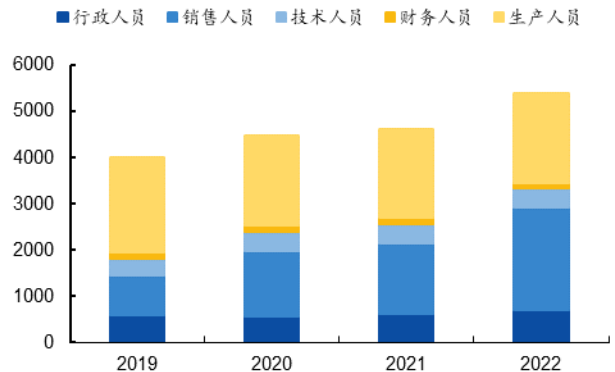
公司销售费用率和管理费用率呈现下降趋势，降本增效初具雏形。管理方面：公司创新现代企业管理制度，优化法人治理结构，实施母子公司管理体制。以契约的形式明确责权利，充分发挥现代企业制度的管理优势。销售方面：在中药营销方面，以“三司三部”专业营销队伍经营为核心，构建重点品种和潜力品种梯队发展的品种群，保持营销稳步发展。在化药营销方面，采用自营与招商代理并存的营销模式，构建了遍布全国的销售网络。同时，公司与辛选集团达成战略合作，尝试电商、直播带货等销售模式。最后，近年来公司加强了销售管理，母公司对子公司进行定期的业绩考核，实行绩效激励。2019-2022 年间，公司销售人员数量复合增速达到 37%，2022 年公司销售人员数量达到 2212 人。

图 9：公司近年销售、管理、研发费用率（%）



资料来源：iFind，国元证券研究所

图 10：公司近年公司人员结构图（按专业分）（人）

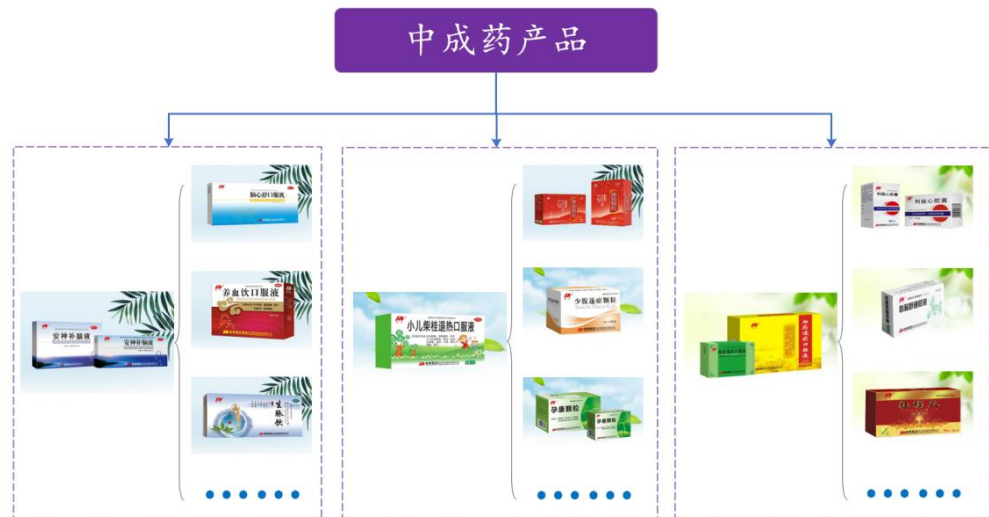


资料来源：iFind，国元证券研究所

2. 聚焦中药核心，谋求产品突破

明星产品为核心，培育相关产品群。中药为公司主要收入来源，2022 年中药营业收入 16.92 亿元，占营业收入比重为 59.01%。公司中药涵盖安神补脑、心脑血管、儿科、妇科、代谢及消化系统、血液循环系统、清热解毒、感冒发烧等多个治疗领域的产品。公司通过多年发展，形成了安神补脑液、小儿柴桂退热口服液、血府逐瘀口服液 3 个核心大品种，并以此为基础，逐步培育重点品种和潜力品种，形成梯队发展的品种群。

图 11：公司中成药核心产品



资料来源：公司官网，国元证券研究所

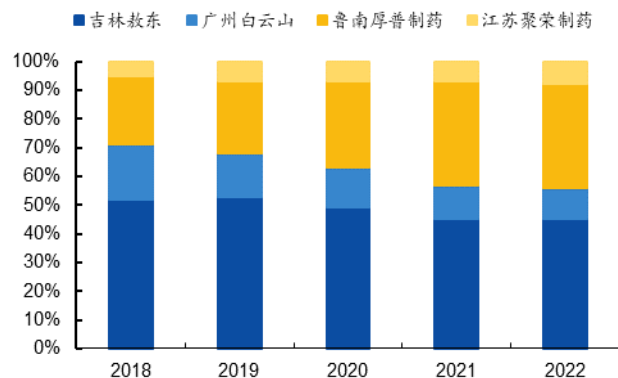
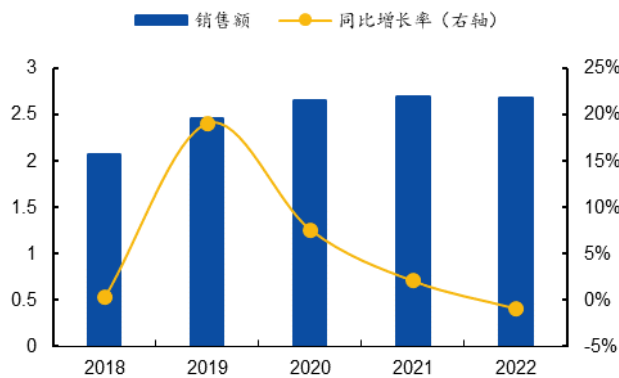
2.1 安神补脑液前景广阔，细分领域行业领先

安神类药物需求上升，市场前景广阔。目前，市场上主要有两大类人群服用安神补脑

类药物。一类是中老年人，他们的身体机能不断衰退、新陈代谢减弱，极易出现失眠、健忘等症状，并伴有乏力、头晕目眩、心悸气短和注意力不集中等症状；另一类则是长期处于亚健康状态的众多年轻人。伴随生活与工作节奏的加快，当下青壮年人群压力上升，失眠人群也逐步攀升。根据《2023年中国睡眠健康洞察报告》显示，国人睡眠时长低于世界均值，近半数人不满睡眠现状，情绪性失眠成为影响睡眠的主因。据调研，全国有七成以上的受访者存在失眠问题。从性别比例来看，男性的“平均睡眠时长”短于女性，女性受到“失眠困扰”的比例更高。但无论处在哪个年龄段，均受到不同程度的情绪性失眠影响。安神补脑液的相应市场销售前景广阔，且公司该单品在中成药该类产品细分领域占有绝对优势，在目前市场份额中的占比为60%-70%。

图 12：医院安神补脑类药物销售情况（亿元，%）

图 13：医院安神补脑液公司销售额占比（%）



资料来源：药智数据，国元证券研究所

资料来源：药智数据，国元证券研究所

安神补脑液长期发展，积累一定竞争优势。安神补脑液作为公司“明星产品”已有40年的发展历史，长期的沉淀使产品具有良好的口碑与认可度。产品主要成分为鹿茸、制何首乌、淫羊藿、干姜、大枣、维生素B1，主要用于肾精不足、气血两亏所致的头晕、乏力、健忘、失眠。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。且公司依托中药口服制剂工程研究中心和中药中试检测科技创新中心2个研发平台，不断提升产品科技含量，安神补脑液具有发明专利2项，相关学术论文25篇。

表 2：2020 年中国实体药店终端安神补脑药 TOP10

排名	产品名称	市场份额
1	安神补脑液	22.85%
2	百乐眠胶囊	9.44%
3	参芪五味子胶囊	7.53%
4	乌灵胶囊	5.91%
5	脑心舒口服液	4.37%
6	柏子养心丸	3.23%

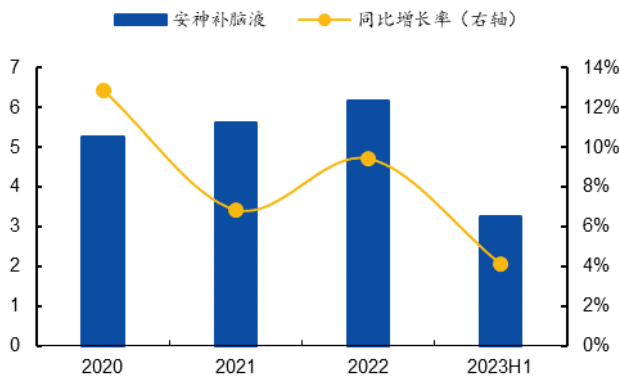
排名	产品名称	市场份额
7	抗衰老片	2.41%
8	复方枣仁胶囊	2.20%
9	枣仁安神胶囊	2.15%
10	灵芝胶囊	1.96%

资料来源：米内网公众号，国元证券研究所

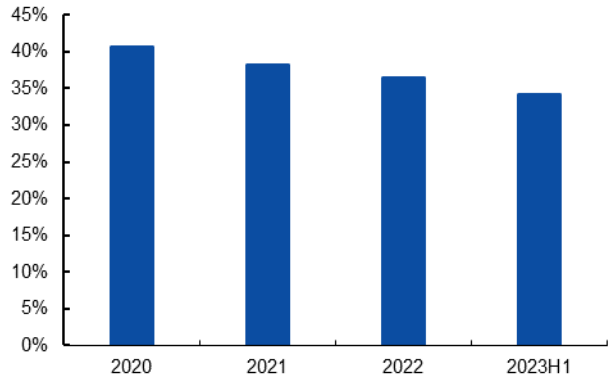
依托安神补脑液优势，发展相关梯度品种群。2018-2022 年间，安神补脑液销售收入复合增速达 10.8%，且 2022 年公司安神补脑液销售额首次突破 6 亿元。安神补脑液在同类产品中占据领先地位，且具备品牌效应。公司依靠安神补脑液作为大品种的品牌优势、渠道优势，实施“安神+”组合，打造以安神补脑液为主的产品组合营销策略，带动脑心舒口服液、养血饮口服液、生脉饮口服液、参芪王浆养血口服液等多品种群快速发展。脑心舒口服液 2023 年上半年的销售额为 4824 万元，同比增长 367.88%。养血饮口服液 2023 年上半年的销售额为 2365 万，同比增长 44.75%。“安神+”组合战略效果显著。

图 14：公司安神补脑液销售情况（亿元，%）

图 15：安神补脑液在公司中成药业务营收占比（%）



资料来源：公司公告，国元证券研究所



资料来源：ifind，国元证券研究所

2.2 儿科产品需求上升，小儿柴桂持续放量

儿童用药困难，相关政策松绑。儿童用药的合理性以及安全性问题一直是我国儿科领域的一大问题，儿童部分用药的剂量难以准确量化，且儿童新药研发相对困难面临临床困难等困境，部分罕见病适用人群有限，利润相对薄弱。而儿童免疫系统尚未发育完善，患病率又相对较高。儿童用药相关问题亟需解决。近年来，我国政府出台了一系列政策来解决儿童用药困难等问题。2024 年出台的《关于推进儿童医疗卫生服务高质量发展的意见》中再次强调“进一步补齐儿科短板”等内容，儿科领域迎来机遇。

表 3：国家发布的儿科药相关政策法规（2022.02-2024.02）

发布时间	政策文件
2022.04	国家药监局关于公开征求《已上市药品说明书增补儿童用药信息工作程序》及《药审中心关于已上市药品说明书增补

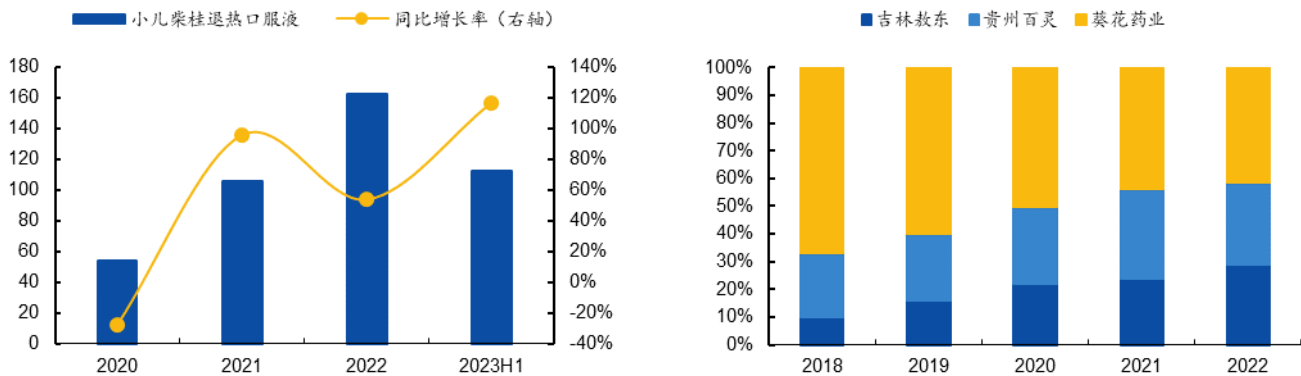
儿童用药信息的工作流程》意见的通知

2022.06	国家药监局关于公开征求《儿童用药口感设计与评价的技术指导原则（公开征求意见稿）》意见的通知
2022.06	国家药监局关于公开征求《儿童用药沟通交流申请及管理工作程序（征求意见稿）》意见的通知
2022.11	国家药监局关于公开征求《儿童抗肿瘤药物临床研发技术指导原则》意见的通知
2023.01	国家卫生健康委办公厅关于《进一步加强儿童临床用药管理工作》的通知
2023.05	国家药监局关于发布《已上市药品说明书增加儿童用药信息工作程序（试行）》的公告
2024.01	国家卫健委及有关部门发布《关于推进儿童医疗卫生服务高质量发展的意见》

资料来源：政府官网，国家药品监督管理局，国元证券研究所

儿科中成药市场恢复，小儿柴桂重拾增速。中成药相对西药来说，药性温和且副作用较小，在儿童群体中应用广泛。小儿柴桂退热口服液出自汉代著名医学家张仲景《伤寒论》，是由经典名方桂枝汤与小柴胡汤加减而成的千年古方。公司小儿柴桂退热口服液为全国独家专利产品，依靠治愈率高、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。同时公司近年来加大对 OTC 渠道的开拓，加强了营销力度与绩效管理。小儿柴桂退热口服液销量增速显著，2023 年上半年销售额为 1.12 亿元，同比增长率 116.26%。

图 16：公司小儿柴桂退热口服液销售情况（百万元，%） 图 17：医院小儿柴桂退热类药物公司销售额占比（%）



资料来源：公司公告，国元证券研究所

资料来源：药智数据，国元证券研究所

院内销售方面，公司小儿柴桂退热类药物中的公司占比份额从 2018 的 10% 上升到了 2022 年的 29%，复合增长率 30.5%。OTC 销售方面，2023 年上半年，公司小儿柴桂退热口服液在国内城市端实体药店终端儿科中成药中销售额为 0.29 亿元，同比去年上半年增长 253.37%，公司小儿柴桂退热口服液销量增速显著。

表 4：2023H1 中国城市端实体药店终端儿科中成药品牌 TOP20

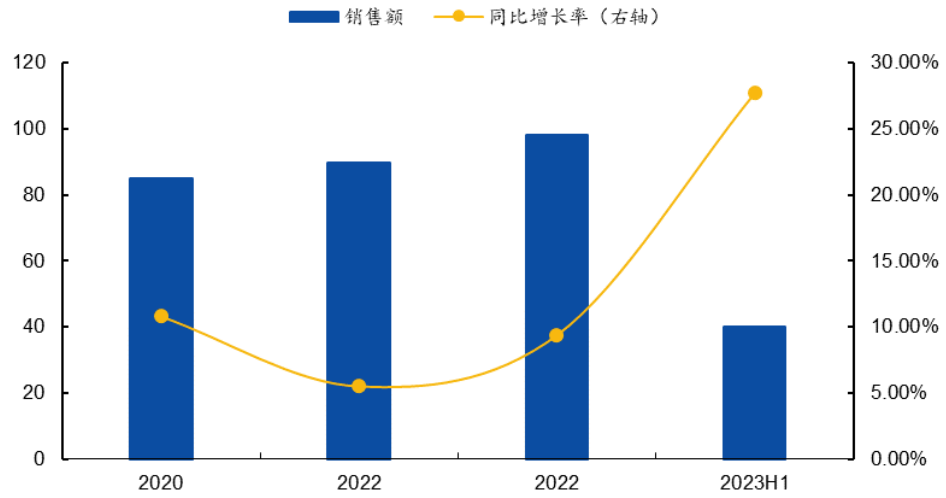
排名	产品名称	企业简称	销售额 (亿元)	增长率
1	龙牡壮骨颗粒	健民药业集团	3.77	16.38%
2	小儿豉翘清热颗粒	济川药业集团	2.97	55.73%

排名	产品名称	企业简称	销售额（亿元）	增长率
3	丁桂儿脐贴	亚宝药业集团	2.03	41.00%
4	小儿肺热咳喘颗粒	海南葫芦娃药业集团	1.59	11.13%
5	小儿感冒颗粒	华润三九（枣庄）药业	1.15	-7.27%
6	小儿肺热咳喘口服液	黑龙江葵花药业	1.13	36.65%
7	开喉剑喷雾剂（儿童型）	贵州三力制药	1.09	37.42%
8	小儿柴桂退热颗粒	葵花药业（襄阳）隆中	0.94	46.59%
9	金振口服液	江苏康缘药业	0.76	3.14%
10	小儿消积止咳口服液	鲁南厚普制药	0.59	-15.49%
11	小儿七星茶颗粒	广州王老吉药业	0.58	-18.38%
12	四磨汤口服液	湖南汉森制药	0.53	6.96%
13	小儿肺热咳喘颗粒	黑龙江葵花药业	0.42	-20%
14	小儿止咳糖浆	华润三九（雅安）药业	0.39	103.77%
15	芪斛楂颗粒	葵花药业（贵州）宏奇	0.36	63.00%
16	醒脾养儿颗粒	贵州健兴药业	0.31	23.79%
17	薏芽健脾凝胶	亚宝药业贵阳制药	0.30	29.03%
18	小儿柴桂退热口服液	教东延边药业	0.29	253.37%
19	小儿清肺化痰口服液	葵花药业（冀州）	0.29	22.40%
20	小儿清肺化痰颗粒	神威药业集团	0.29	-9.19%

资料来源：米内网公众号，国元证券研究所

2.3 心脑血管领域发力，血府逐瘀应用广泛

血府逐瘀来源已久，积极探寻未来价值。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”。血府逐瘀口服液以桃仁、红花、当归、川芎、地黄、赤芍、牛膝、柴胡、枳壳、桔梗、甘草为主要原料，活血化瘀，行气止痛。公司在心脑血管领域，打造了以血府逐瘀口服液为核心的大品种群，重点培育利脑心胶囊、心脑血管疏通胶囊、杜蛭丸等相关产品，形成了从心脑血管疾病预防、治疗、康复的全疗程大产品群。血府逐瘀口服液广泛应用于临床各科血瘀证的治疗，公司加大产品二次开发投入，将其定位于“消除血瘀体征的全科用药”，并通过科室会、发表专业论文、征集典型病例等活动进行宣传推广。积极开展学术活动，确立以血府逐瘀口服液为核心的药物在治疗心脑血管疾病方面具有辨证施治、标准兼顾的独特优势，推动血府逐瘀口服液大品种群业务收入实现稳步增长。

图 18：公司血府逐瘀口服液销售情况（百万元，%）


资料来源：公司公告，国元证券研究所

2.4 核心产品二次开发，配方颗粒扩大产能

积极进行二次开发，与相关单位共同合作。公司围绕新产品和大品种二次开发稳步推进各研发项目。在中医药传承创新方面，积极探索并优选中药经典名方、配方颗粒标准及药材资源等进行研究。在癌症、肾病、糖尿病、心脑血管等多个治疗领域开展药物研究。积极与上海中医药大学、南京中医药大学、北京中医药大学等单位进行合作，共同二次开发药物潜在可能性。

表 5：公司主要二次开发项目

研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标
血府逐瘀口服液二次开发	开展制剂的上市后安全性和卫生经济学评价，为该药品基于证候模式下的精准用药人群筛选提供高水平证据，为临床用药提供参考。	已验收	获得总结报告、发表论文
安神补脑液二次开发	通过开展安神补脑液对环磷酸腺苷诱导免疫力低下模型小鼠免疫功能的影响的研究，与模型对照组比较，已形成总结报告，论文投稿中		获得总结报告、发表论文
安神补脑液二次开发	通过建立诱导衰老或自然衰老大鼠模型，观察不同剂量安神补脑液的抗衰老功效。借助多组学等技术发现安神补脑液抗衰老的生物标志物，提出安神补脑液抗衰老作用机制假说并进行验证。	实验开展中	获得总结报告、发表论文
安神补脑液二次开发	通过建立东莨菪碱致 AD 模型，观察不同剂量安神补脑液的抗 AD 功效。借助多组学等技术发现安神补脑液抗 AD 的生物标志物，提出安神补脑液抗 AD 作用机制假说并进行验证。	方案确认中	获得总结报告、发表论文

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/718123050106006051>