

证券代码：300534

证券简称：陇神戎发

## 甘肃陇神戎发药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input 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 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	苏州一元幂方医药创业投资合伙企业（有限合伙）、南昌市政投资集团有限公司、吉林省国有资本运营有限责任公司、杭州市金融投资集团有限公司、甘肃药业投资集团有限公司、常州投资集团有限公司、天弘基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、东海证券股份有限公司、大成基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、平安证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、华龙证券股份有限公司、国新证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、华西银峰投资有限责任公司、盈科创新资产管理有限公司、福建盈方得投资管理有限公司、北京岩泉财富投资管理有限公司、玄元私募基金投资管理（广东）有限公司、沈阳兴途股权投资基金管理有限公司、北京泰德圣私募基金管理有限公司、北京盛世智达投资基金管理有限公司、深圳羿拓榕杨资产管理有限公司、深圳市布恩施利投资管理有限公司、上海含德股权投资基金管理有限公司、青岛胤盛资产管理有限公司、深圳纽富斯投资管理有限公司、宁波梅山保税港区永禧宝莱特私募基金管理有限公司、北京理享家私募基金管理有限公司、北京久银投资控股股份有限公司、江苏银创资本管理有限公司、华美国际投资集团有限公司、贵山私募基金管理（苏州）有限公司、厦门博芮投资管

	理有限公司、北京金塔股权投资有限公司、上海海越私募基金管理有限公司、新投华瀛石油化工（深圳）股份有限公司、维科产业投资管理有限公司、陕西金控创新投资管理有限公司
时间	2023 年 7 月 26 日 15:30-16:40
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理兼董事会秘书：元勤辉先生 公司副总经理兼财务总监：刘茂盛先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、请简单介绍一下公司情况。</b></p> <p>答：陇神戎发作为甘肃省属国有企业甘肃药业投资集团有限公司的控股子公司，是一家集新药研发、中药加工和生产经营为一体的现代制药企业、甘肃省战略性新兴产业骨干企业、专精特新中小企业，多年来始终坚持“弘扬中药文化，传承中药精髓、创新中药产业”的企业愿景。</p> <p>公司主打产品元胡止痛滴丸为原国家中药二类保护品种，国家重点新产品、“甘肃名牌”产品、国家基药品种、国家医保甲类药品、全国独家品种。</p> <p>主打产品宣肺止嗽合剂为国家六类新药、中药二类保护品种、全国独家品种，具有疏风宣肺，止咳化痰功效，产品止咳效果显著、起效快、疗程短，用于咳嗽属风邪犯肺证，症见咳嗽、咽痒、鼻塞流涕、恶寒发热、咯痰等。近年来经临床验证其止咳效果独特，先后被国家及二十多个省市纳入专项中医药诊疗防治目录、专家共识或推荐用药，充分体现了中医药的独特疗效。</p> <p><b>2、公司在提升元胡止痛滴丸产品医院覆盖率方面的计划有哪些？</b></p> <p>答：公司通过整合陇神戎发、普安制药2户企业市场渠道和营销资源，加强“宣元组合”推广，加强专业化团队构建，提升产品品牌度、知名度等一系列工作，同时加强元胡止痛滴丸新增功能主治研究等，全面构建独家品种技术壁</p>

垒，不断提升元胡止痛滴丸产品的医院覆盖率。目前，元胡止痛滴丸以其产品剂型先进、效力持久、副作用小，绿色安全、服用方便等特点，在医院终端市场的品牌认可度和知名度较高。

截止2022年底，元胡止痛滴丸已进入三级医院879家，二级医院1751家，其他医疗机构9220家，覆盖率分别约占其总量的23.64%、17.51%和13.46%。

**3、宣肺止嗽合剂销售同比增长的原因是什么，未来是否会受到影响，如何看待这个产品销售前景？**

答：宣肺止嗽合剂主要用于治疗呼吸道疾病所致咳嗽、咳痰等症状，具有止咳化痰、润肺补气以及提高机体免疫力等作用。2022年底由于冬季呼吸道疾病高发，治疗咳嗽的中成药市场需求增加。宣肺止嗽合剂因具有止咳化痰，疏风宣肺的功效，临床疗效显著，受到市场广泛认可，销售同比大幅增长。

随着人口老龄化和气候因素，呼吸系统发病率逐年上升，咳嗽作为呼吸系统疾病最普遍的症状之一，宣肺止嗽合剂仍有较大市场需求，甚至一度出现供不应求情况。宣肺止嗽合剂因其优秀的止咳功效和临床治疗效果，获得了医疗机构的临床患者的广泛认可，具有较强的市场竞争力，市场空间巨大，销售前景良好。

**4、元胡止痛滴丸和宣肺止嗽合剂的主要竞品有哪些？公司产品的优势在哪？**

答：元胡止痛滴丸的公司主打产品元胡止痛滴丸的主要竞争产品为元胡止痛类药物的片剂、胶囊剂、颗粒剂等其他剂型；宣肺止嗽合剂的主要竞品包括念慈庵蜜炼川贝枇杷膏、肺宁颗粒、川贝枇杷糖浆、金银花口服液、清热止咳合剂等。

元胡止痛滴丸的竞争优势在于滴丸剂自身生物利用度

高、起效快、不成癮、毒副作用小；宣肺止嗽合剂的竞争优势在于止咳效果显著、起效快、疗程短。上述产品相比于竞品具有一定的竞争优势。

**5、请介绍下目前公司药品出口的现状以及未来规划。**

答：截止目前，上市公司自有产品元胡止痛滴丸、黄芪当归胶囊、七味温阳胶囊、舒心宁片、消栓通络片等7个产品已成功在泰国、新加坡、俄罗斯、吉尔吉斯斯坦等国家完成了境外注册，并取得销售资质。近年来重点以拓展当归、黄芪、党参、大黄、甘草等道地中药材国际市场为主要目标，深入中药材原产地采购高品质道地药材，提升中药材供应能力和质量保障，大力推动甘肃道地药材出口东南亚、韩国、中国台湾等地区。

未来，公司将进一步把握“一带一路”发展机遇，大力推进甘肃道地药材出口，中成药境外注册、出口销售等业务，促进中医药在海外市场的发展，扩大公司业务范围。

**6、2022年以来宣肺止嗽合剂和元胡止痛滴丸的营收规模有多少？**

答：2022年元胡止痛滴丸营收2.7亿元左右，宣肺止嗽合剂营收4亿元以上，2023年上半年两种产品的增长都比较明显，宣肺止嗽合剂的市场增长趋势更为明显。

**7、公司使用的中药材原料近些年价格波动大吗，公司降低成本、提高毛利的方法有哪些？**

答：公司使用的中药材原料主要包括元胡、丹参、白芷、三七、紫菀、前胡、荆芥、陈皮、薄荷、罂粟壳等，中药材原材料近年价格有所上升，但涨价幅度在近两年药材正常市场波动范围内，未对公司生产经营造成大的影响。公司降低成本、提高毛利的方法主要是持续改进生产工艺，降低单位产品原药材耗用量；科学研判药材原料价格变动趋势，超前制订采购计划并保持合理库存。

**8、公司是否有进行国企改革的举措？**

答：作为甘肃省国资委控制下的医药板块上市公司，按照甘肃省政府组建甘肃药业集团公司、培育打造陇药专业化产业集团的总体战略目标，陇神戎发在持续推进各项体制机制改革和产业资源优化整合工作。

**9、公司未来有没有考虑做股权激励？**

答：在未来发展中，公司将结合甘肃药业集团公司整体战略规划，结合深化国企改革政策安排，会考虑在适当的时机启动股权激励计划或员工持股计划，将员工利益与公司利益紧紧联系在一起，提高员工工作积极性，提升公司的创新力和发展活力，从而提升上市公司业绩。

**10、宣肺止嗽合剂保护期限至2023年7月19日，到期以后对公司的生产经营有什么影响？**

答：宣肺止嗽合剂为普安制药独家品种，中药保护品种，首次中保期限至2023年7月19日，公司已按照《中药品种保护条例》相关规定，在规定期限内提交了延长保护期的申请资料，目前正在审核中。

**11、公司应收账款不断上升的原因是什么，如何看待未来的回款情况？**

答：应收账款增长原因主要是受公司主打品种市场销售增长等影响，普安制药主打产品宣肺止嗽合剂和陇神戎发主打产品元胡止痛滴丸2022年以来营业收入同比大幅增加，应收账款也因此上升。公司回款情况良好，未来公司将加强货款催收，持续改善应收账款的账龄结构，进一步降低回款风险。

**12、普安制药70%股权收购完成后，公司在销售资源整合、市场开拓上有哪些做法？**

答：普安制药并购以来，公司以全资子公司神康医药为主体，全面整合营销资源，优化销售队伍，线上线下融合发

展。立足市场一线，通过打造“宣元组合”，加大专业化销售队伍建设、学术推广、品牌培育和渠道建设，持续推动等级医院开发和OTC布局，深化线上销售渠道开发，通过细分市场进行精细化招商，加大空白市场开发，不断夯实市场基础，促进销量提升。

**13、公司是否有战略合作伙伴引进方面的规划？**

答：公司控股股东甘肃药业集团是甘肃省唯一一家以医药健康产业为主业的省属国有医药企业集团，是甘肃省着力打造十大生态产业之中医中药产业的牵引和承载集团。在甘肃药业集团的专业化平台打造过程中，公司可依托甘肃药业集团股东背景，积极推进产业及上下游优质资源整合，与其他企业是否开展战略合作具体以上市公司高质量发展为前提，结合企业长期发展战略规划研究确定。

**14、如何看待中成药集采对行业及公司的影响？对公司药品出厂价的影响大吗？**

答：从既往的集采试点方案看，中成药集采选择的重点条件是国家医保目录内、临床必须、用药量大、金额高的品种，公司基药产品目前暂未进入集采目录，中成药集采后会对药品出厂价格造成一定影响，但同时也会在销量提升上带来积极影响。

公司会持续关注相关政策和招标信息，积极配合国家集采政策的实施并做好相应产品销售政策调整，全面加强专业化销售队伍建设、加大OTC渠道和电商渠道开发等措施提升市场销量。

**15、请简要介绍公司主要销售市场的地区分布。**

答：公司主要销售市场是华东、华南地区，客户终端以医院为主，未来公司将坚持“临床与OTC同步，临床带动OTC”，同时提升电商覆盖率、开拓互联网医院新领域等方式促进产品上量。

	<p><b>16、宣肺止嗽合剂产品包装规格有哪些，会直接增加销售量吗？</b></p> <p>答：宣肺止嗽合剂有 60ml、100ml、120ml、180ml 等多个包装规格，其中 120ml（20ml * 6）是主要规格；不同产品规格是为了开拓不同市场客户，方便不同患者用药需求及进行差异化销售渠道建设和管理的需要，有利于销售量的提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 27 日

**风险提示：**

公司郑重提醒广大投资者，对于本次机构投资者调研问答中涉及的对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。