

证券代码：603998

证券简称：方盛制药

编号：2022-004

## 湖南方盛制药股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华鑫证券俞家宁
时间	2022年6月1日 15:00-17:30
地点	公司会议室
会议形式	现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书何仕
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>主要交流内容：</b></p> <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司是一家从事药品研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品有：心脑血管中成药、骨伤科药、儿科药、妇科药、呼吸系统用药和抗感染药等，主要产品有藤黄健骨片、小儿荆杏止咳颗粒、强力枇杷膏（蜜炼）、依折麦布片、玄七健骨片、血塞通分散片、血塞通片、跌打活血胶囊、赖氨酸维 B12 颗粒、头孢克肟片、金英胶囊、蒲地蓝消炎片、强力枇杷露等。公司致力于打造成为一家以创新中药为核心的健康产业集团，以“创新中药研发”和“管理变革”双轮驱动公司核心竞争力的持续提升。</p> <p>2021年，公司持续专注创新中药的发展，对各业务模块进行了系统的优化与调整，研发、生产、经营等各项工作均稳步推进，整体经营业绩持续稳定增长。公司后续将持续推进非核心业务的优化调整工作，更好地专注创新中药的核心业务，抓住历史发展机遇，</p>

实现公司稳健发展。

## 二、主要交流的问题

1、公司未来几年的发展方向是什么？具体的策略及打法是怎样的？

公司自上市以来围绕大健康产业进行了多方面的布局，但实际效果不是很好。近几年来，宏观经济环境复杂多变，行业政策不断深化，加之疫情影响，公司管理层也一直在结合自身的资源禀赋来思考公司中长期的发展规划。未来几年，公司都将切实执行“归核化”的发展战略，即：剥离非核心业务、分化非核心业务资产、回归“一体”主业并保持与核心业务适度关联化。

经过多次调研与反复论证，结合公司已经形成的以中成药骨科用药、心脑血管疾病用药、呼吸系统用药、妇科、儿科用药以及化药心血管系统用药、抗感染用药等多个产品大类的产品群，以及公司在创新中药研发方面的优势。公司将未来几年的发展方向及思路确定如下：致力于打造成为一家以创新中药为核心的健康产业集团，以“创新中药研发”和“管理变革”双轮驱动公司核心竞争力的持续提升。

后续会发挥我们在创新中药研发与营销团队方面的优势，聚力打造大单品，将我们已经研发成功的创新中药，如小儿荆杏止咳颗粒、玄七健骨片等循证医学清晰、临床优秀的产品更好地进行推广。在药品集采、招标采购常态化的时代背景下，医药行业竞争格局将发生较大程度的变化。针对上述变化，公司提出中短期以“创仿结合”的产品集群储备与研发战略以抓住机遇；长期将聚焦创新中药，以销售收入过亿单品“338工程”为产品集群目标。具体而言，创新中药（小儿荆杏止咳颗粒、玄七健骨片等）以“有效增长”为核心，把握住战略制高点，构筑公司面向未来长期生存发展的基础；仿制药（依折麦布片、头孢克肟片、奥美拉唑肠溶片等）利用国家集采以“以量换价”为机会牵引销售。

## 2、公司目前有哪些产品的销售额已过亿？

公司2021年销售额过亿的产品为藤黄健骨片、血塞通分散片，依折麦布片的销售额为0.96亿元。后续，公司将以销售收入过亿单

品“338工程”为产品集群目标，持续调校营销方式，以专业合规的态度开展各项产品推广活动。

### 3、公司药品研发方面的情况怎么样？

公司的创新药物研究立足于解决未完全满足的临床需求为目标，结合未来竞争态势和公司产品管线优势，以终为始，围绕新开发平台、新合作机制、新药物发现、新作用机制、新疗法开发来思考研发方向、执行研发工作。从立项到生产上市，全程追求具有临床价值的差异化优势以及生产成本优势，创新药致力研发“同类更优”（Me-better）和“同类最佳”（Best-in-Class），并具有市场竞争力的产品。

近年来，公司创新药与仿制药双擎发力，落实创新转型，持续加大技术创新的投入。创新中药研发方面，继“小儿荆杏止咳颗粒”之后，公司自主研发的独家创新中药“玄七健骨片”（注册分类：中药 1.1 类）在 2021 年获得了《药品注册证书》；一致性评价方面，依折麦布片、头孢克肟片、蒙脱石散、奥美拉唑肠溶片等通过了仿制药质量和疗效一致性评价。公司目前在研药品中，相较于其他品种的研发进度，预计可以尽快提交药品评审中心的是诺丽通颗粒，正在三期临床试验中。诺丽通颗粒是天津中医学院第一附属医院闫莉主任医师在中国近代著名中医大家张锡纯先生的代表性方剂“升陷汤”的基础上加减而成，能够直接升提气血至头部，改善脑供血不足情况，迅速缓解头痛、头晕症状，多年应用于临床治疗反复发作性紧张型头痛，疗效显著。

### 4、预计 2022 年哪些产品能够有较好的市场表现？

儿科中成药市场在经历 2020 年的疫情冲击后快速回升，米内网数据显示，2021 年儿科中成药在中国城市公立医院、县级公立医院、城市社区中心及乡镇卫生院（简称中国公立医疗机构）终端、中国城市实体药店终端和中国网上药店终端的销售额增速均有两位数增长，合计市场规模近 150 亿元。从亚类格局来看，在我国公立医疗机构儿科止咳祛痰用药增速最快。2020 年，公司自主研发的小儿荆杏止咳颗粒成功通过国家谈判进入医保目录，经过 2021 年专注市场的深耕布局，2022 年基于国谈产品各省“双通道”管理目录的纳入，

	<p>有望促使公司儿科用药小儿荆杏止咳颗粒市场导入期的高速发展，后续随着品牌、疗效逐步得到认可，预计将能够保持稳步发展。</p> <p>另一方面，子公司江西滕王阁药业有限公司的强力枇杷膏（蜜炼）产品属于全国独家基药，自公司完成收购以来，实现了营销网络的品类销售资源嫁接与产品线的终端延伸、与专家库和医生资源的扩大覆盖；持续创新独家中药（新药 1.1 类）玄七健骨片的营销方面：聚焦“大产品”精准营销，丰富营销学术内涵：完善以营销学术为核心的全产品学术推广新体系，夯实合规营销根基；重点突破膝骨关节炎专业领域用药指南、专家共识的临床指引作用，积极准备新一轮国家谈判准入，全力推进运用病例营销、学术营销、指南及共识指引等创新手段，强化大产品的临床价值，巩固核心产品的临床治疗地位。</p> <p>仿制药方面，随着“健康中国 2030”的逐渐推行，未来十年内我国的仿制药销量预计持续增长，依折麦布片、奥美拉唑、厄贝沙坦氢氯噻嗪、头孢克肟片现有仿制药有望通过现有销售网络稳步扩大市场占有率。</p> <p><b>5、2021 年主营业务增加了医药商业业务，可以具体介绍一下吗？</b></p> <p>2021 年医药商业业务为公司子公司湖南方盛锐新药业有限公司、重庆筱熊猫药业股份有限公司的药品销售业务收入，方盛锐新在 2021 年 12 月底引入由 196 家全国部分中小连锁药房组建的商业联盟进行增资扩股，共同打造创新型业务平台，实现批文持有、零售资源整合、精准赋能为一体化的运营模式。目前，方盛锐新、筱熊猫药业均处于业务起步阶段，后续随着业务团队服务能力的提升及客户对产品认可度的提高，将可能成为公司部分产品的重要销售渠道之一，而前述公司的销售业绩也将得到好转。</p>
附件清单	无
备注	交流过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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。