

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（电话交流会）
参与单位名称	陈子浩 银华基金 岳梅梅 银华基金 杨皓童 富荣基金 朱 鹤 于翼资产 邓韵阳 博道基金 刘 牧 国海富兰克林 赵小小 国融自营 王华均 合众易晟 黄素青 光大证券
时间	2023年2月3日、6日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书何仕、证券事务代表曾博茹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容：</p> <p>1、公司 2022 年度业绩如何？ 根据公司 2023 年 1 月 17 日披露的业绩预告，预计 2022 年度实现归属于母公司所有者的净利润为 28,000 万元到 32,000 万元，比上年同期增长 299.77%到 356.88%。实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为 9,700 万元到 11,000 万元，比上年同期增长 53.92%到 74.55%。</p> <p>2、目前储备的研发项目有哪些？ 公司以临床价值为导向，以创新中药研发为主，立项来源主要是临床经验方、医院制剂等；其中，临床经验方都是各细分科室的名老中医在临床上长时间使用，且具有确切疗效的经验方。 目前公司创新中药研发储备丰富，如：蛭龙通络片、益气消瘤颗粒、止血消痛颗粒和诺丽通颗粒等研发项目，其中诺丽通颗粒已在申报注册中。</p> <p>3、聚焦主业主要是做了哪些调整？ 2022 年，公司进一步对非主业业务进行优化调整，通过聚焦核心主业，来提升企业核心竞争力；通过“关、停、并、转”的方式来盘活固化与低效的资产，以实现高质量发展。2023 年，公司将全</p>

力聚焦主业，充分发挥自身在研发创新中药以及医院渠道、OTC 渠道等渠道优势以及营销的组织优势。

4、公司未来发展的思路是怎样的？

公司已经形成了以中成药骨科用药、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。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。

5、公司目前营销开发的医院大概有多少？

公司主要的骨科药品开发城市公立医院约 2,000 家、乡镇卫生院及社区卫生服务中心约 3,500 家；心脑血管科药品开发城市公立医院约 2,300 家、乡镇卫生院及社区卫生服务中心约 1,500 家；儿科药品开发城市公立医院超 700 家，其中 2022 年 12 月开发 120 余家；呼吸系统药品开发城市公立医院约 3,500 家，其中 2022 年 12 月开发 470 余家。

6、公司有哪些止咳类产品？

公司与滕王阁药业目前在售的产品小儿荆杏止咳颗粒（创新中药）、强力枇杷膏（蜜炼）、强力枇杷露为止咳类产品；小儿荆杏止咳颗粒用于小儿外感风寒化热的轻度急性支气管炎引起的咳嗽，咯痰、痰黄，咽部红肿等症；强力枇杷膏（蜜炼）适用症为久咳劳嗽、上呼吸道感染、支气管炎引起的咳喘痰饮等症；强力枇杷露适用症为支气管炎咳嗽；上述产品均属于公司“338 工程”，为公司重点开拓市场的产品之一。

7、公司销售优势体现在哪里？

产品集群优势、销售团队优势、销售激励优势。

8、什么是“338”产品工程，主要是哪些产品？

“338”产品工程是公司在大单品打造的一个五到十年的中长期规划，即打造一个由“3 个销售收入过十亿的单品+3 个销售收入过五亿的单品+8 个销售收入过亿的单品”构成的产品集群，该产品集群并不是一成不变的，而是根据新产品的注册获批、产品力的提升等要素进行动态调整，简而言之，该“338”产品工程是公司具备强大生命力与市场竞争力的产品集群，一方面能够满足患者的未满足或完全满足的客观需求，另一方面，能提升公司整体盈利能力。

3 个十亿品种为藤黄健骨片、强力枇杷膏（蜜炼）、小儿荆杏止咳颗粒；3 个五亿品种为血塞通片、金英胶囊、玄七健骨片；8

	<p>个过亿品种包括跌打活血胶囊、舒尔经胶囊、龙血竭散、强力枇杷露、依折麦布片、赖氨酸维 B12 颗粒、蒲地蓝消炎片、参芪鹿茸口服液等。上述产品中，主要以中成药为主。</p> <p>9、公司未来业绩增长潜力主要在哪些方面？</p> <p>上市以来的相当一段时间内，公司实施了同心多元化的发展战略，但协同效应方面没有得到发挥，甚至部分投资项目还拖累了整体业绩。2021 年开始，公司聚焦创新中药主业，对非主业、无效资产进行了积极处置，加大了对产品营销与研发的投入力度与强度，2022 年取得了较好的成绩，后续公司将继续坚定归核化的发展战略，持续优化资产结构。</p> <p>经过多年的发展，公司已经形成了一个由多个独家产品或独家剂型与其他优势产品组成的产品矩阵，该矩阵涵盖了中成药有较为明显治疗优势的病种，此外，通过不断补充新近获批的创新中药来提升该矩阵的综合竞争力，这样的产品矩阵能够积极响应市场的各类需求，稳定公司业绩的基本盘。另一方面，2023 年初，创新中药玄七健骨片通过谈判首次纳入《2022 版医保目录》，小儿荆杏止咳颗粒协议期内谈判续约也被纳入目录，诸如此类药品产品力的提升，使得产品矩阵具备了较强的市场竞争力，为公司获得超行业平均增速奠定坚实基础。</p> <p>党的二十大报告中明确指出要“促进中医药传承创新发展，推进健康中国建设”，国家对中医药产业的扶持力度到了前所未有的高度。在这样的大背景下，为公司的创新中药产品提供了非常好的发展机遇，基于创新中药在有效性与安全性方面的优势，依托公司成熟的营销体系与团队，有望获得超额收益。</p> <p>10、预计 2023 年第一季度业绩情况怎么样？</p> <p>随着医院接诊情况的好转，各类营销与学术推广活动的恢复，根据公司营销中心反馈，产品集群中绝大部分产品取得了较好的成绩，产品销量增长情况良好。目前才到 2 月，具体的经营数据将在一季度结束后编制的季度报告中进行披露。</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。