

西藏诺迪康药业股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	特定对象调研、分析师会议
参与单位名称	富国基金、光大保德信、华夏基金、建信养老、泰信基金、长信基金、太平资产、高毅资产、德邦证券、国盛证券、华福证券
时间	2024年4月1日-4月30日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	刘岚（副总经理、董事会秘书）、刘冰凝（投资者关系管理）
投资者关系活动主要内容	
<p>1、新活素后期是否能保持高增长？</p> <p>目前新活素在国内为独家生产销售，竞争格局良好，疗效得到了市场和医生的广泛认同。新活素于2017年进入医保目录，同时在康哲药业的专业团队努力下，近年来新活素销量大幅增长，2023年新活素销售数量约780万支，占公司全年销售收入的90.04%。行业政策、竞争格局、市场需求等因素都会影响新活素产品销售及后期的增速。</p> <p>2、新活素下一次医保谈判是否会降价？</p> <p>新活素下一次医保谈判价格是否变化由谈判时相关政策决定。</p> <p>3、公司产品调价预期？</p> <p>新活素是医保谈判品种，价格按照医保支付标准而定；依姆多根据现有政策预计价格将与同类过评且集采中标药品价格趋同；中成药产品由于原材料、成本上涨等因素，导致产品利润受限，公司正在对中成药产品进行市场战略调整。</p> <p>4、公司中成药产品的净利率及后期的发力情况如何？</p> <p>公司中成药产品净利率不高。中成药产品经过公司战略调整，诺迪康已逐步显示较好的市场格局，其他产品还处于调整期，预计未来公司中成药产品销售占比会逐步扩大；其次，公司现金流充足，一直在寻求通过购买、联合研发等多种方式来扩充产品线，提升公司抗风险能力。</p>	

5、公司 2024 年经营目标增速不大的主要原因是什么？

2023 年度新活素销售收入占公司总销售收入的 90%以上，且新活素销售已达到较高基数，其他产品销售收入目前占比较小。2024 年度经营目标的制定主要考虑了宏观经济形势、行业相关政策、市场环境、新活素医保降价 4.5%等多种因素。

附件	无
说明	本次调研不涉及应当披露重大信息的泄露情况。
日期	2024 年 5 月 9 日