

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	2024-017 场：六禾投资 2 人 2024-018 场：东海证券 2 人
时间	2024 年 5 月 14、15 日
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、公司研发规划方向是怎么样的？目前有哪些研发储备项目？</p> <p>公司自上市以来，一直以“创新中药研发”为核心竞争力，致力于打造成为一家以创新中药为核心的健康产业集团。研发管线主要聚焦于骨科、心脑血管科、妇科、儿科、消化科等慢病领域创新中药研发管线持续扩充，目前已经开展临床前研究的中药创新药研发项目达 13 个，覆盖妇科、骨科、呼吸科、儿科、肿瘤科等科室。此外，中药创新药研发项目进度靠前的品种有诺丽通颗粒、健胃祛痛丸、蛭龙通络片。健胃祛痛丸目前正在进行三期临床试验，预计 2025 年申报生产。此外，目前公司子公司健盟药业已在符合“药物非临床研究质量管理规范”（GLP）的研究机构开展诺丽通颗粒长毒试验，完成试验后将再次启动本产品的研究申报注册等工作。</p> <p>2、藤黄健骨片被集采后，2024 年一季度销售情况如何？</p> <p>2024 年一季度，藤黄健骨片销售收入同比 2023 年一季度下降 12.66%，但销售量同比增长 16.12%；该产品集采中标省份区域部分为公司集采前未充分开发的省份区域，集采后有利于在原有的销售区域之外深度开发销售市场、扩大市场占有率，提升产品竞争力，预计藤黄健骨片的实物销售量全年有望实现一定增长。</p> <p>3、预计小儿荆杏止咳颗粒 2024 年销售情况怎样？</p> <p>创新中药小儿荆杏止咳颗粒 2023 年全年销售收入同比均实现增长，随着覆盖增加及市场认可度的持续提升，一季度销售同比有不同程度增加，顺利实现开门红，发展势头良好，预计 2024 年全年能够稳健增长。<u>（风险提示：公司的产品销售规划能否实现取决于市场状况、经营环境、行业政策等多种因素，存在较大不确定性，部分前瞻预计不代表公司对 2024 年度的盈利预测及对投资者的业</u></p>

	<p>绩承诺，请投资者对此保持足够的风险意识，并注意投资风险。)</p> <p>4、滕王阁药业今年原材料保供有一定计划吗？ 滕王阁药业将优化生产计划与产品结构，合理安排原材料的使用。自收购滕王阁药业以来，随着其年收入的不断增长，公司持续关注滕王阁药业的产能问题，并将适时对滕王阁药业的产能进行可行性研究，再根据实际情况适度扩张其产能。</p> <p>5、公司 338 产品矩阵会调整吗？ 公司将抓住中医药复兴的关键时刻，力争在 5-10 年时间内，完成“338 工程”目标。此外，“338 工程”重点是要打造一个由不同量级构成的具备竞争力的产品群，各量级的产品打造规划也会根据市场竞争格局、产业政策环境以及公司新产品推出的时间来动态调整。</p> <p>6、公司分红会一直保持吗？ 公司上市后，制定并严格执行了积极、稳定的现金分红政策，在平衡业务发展所需资金的前提下，每年均进行了不同比例的现金分红。后续公司也将积极回报投资者，根据实际情况每年进行 1-2 次分红。</p> <p>7、公司有计划推出新一期的股权激励吗？ 公司历来重视人才激励，建立健全长效激励机制是保障公司实现战略规划的重要举措，2022 年公司实施了限制性股票激励计划，本期股权激励计划首批授予及预留部分授予的限制性股票将分别于今年、明年结束。后续新的激励计划需要结合公司未来战略、发展规划及市场情况综合考虑，如有后续新的激励计划，公司将严格按照有关法律法规的规定及时履行信息披露义务。公司已建立《核心人才长效激励制度》，有效提高现有核心人才的积极性，而且有助于引进大批发展所需的人才，从而占据更多核心资源，为公司快速发展提供强有力的人才保障，在市场竞争中实现战略制胜。</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。