

证券代码：300705

证券简称：九典制药

债券代码：123110

债券简称：九典转债

湖南九典制药股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-02

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	平安证券 叶寅、韩盟盟、李平；安信基金 池陈森； 淳厚基金 廖辰轩、陈浩；工银瑞信 李善欣； 广发资管 毛丁丁；国泰基金 叶烽；恒越基金 崔宁； 华宝基金 张金涛；玖歌投资 程东；中金公司 杨钟男； 吕巨波等 32 位机构投资者及个人投资者。
时间	2021 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：朱志宏 副总经理兼董事会秘书：曾蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次活动主要采用解答投资者提问的方式进行，主要内容如下：</p> <p>一、公司业绩回顾与展望</p> <p>2020年，公司在董事会的坚强领导下，管理团队积极应对市场变局，在稳住基本盘的基础上，谋求快速发展，在确保经营稳定的前提下，重点着力于产业规划、新品研发、营销改革和产能建设，狠抓了生产管理，提升了管理效能，较好的完成了公司的目标任务。年度内实现营业收入97,815.91万元，比上年同期增长5.85%；归属于上市公司股东的净利润</p>

8,225.98万元，比上年同期增长49.38%。

2020年业绩增长的主要原因是公司不断加大市场开拓力度，调整战略布局促进盈利能力的持续提升，培育高端透皮贴剂领域产品效益日渐凸显。

2021年第一季度，围绕公司年度经营目标，公司不断加大研发投入和市场开拓力度，调整战略布局，进行产品结构调整，实现营业收入27,810.61万元，较上年同期增长73.31%；归属于上市公司股东的净利润4,644.75万元，较上年同期增长553.18%；归属于股东的扣非后净利润3,700.85万元，较上年同期增长602.59%。

2021年一季度营业收入与净利润较上年同期实现大幅增长，增长的主要原因有以下几个方面：1、2020年第一季度公司经营活动受到疫情影响，营业收入和净利润基数较低；2、公司前期市场开拓成果逐步显现，盈利能力进一步提升；3、公司新增技术转让业务，实现利润总额1,113.49万元；4、实现其他收益1,023.56万元，主要为公司开展一致性评价获取的政府支持所致。

公司将始终坚持“九转中西、典诺健康”的核心理念，坚持“制剂-原料药-药用辅料”的一体化发展；以仿制药为基础，以经皮给药为方向，加快改良型新药和创新药的研发；以普通制剂为主，发展以贴膏剂、缓控释制剂为重点的高端制剂。

根据公司2020年度财务决算情况以及公司2021年度经营计划，2021年度公司营业收入预计同比增长50-70%，净利润预计同比增长45-70%。就目前一季度的经营状况来说，业绩增长态势相对明朗，我们有信心也有决心实现全年的业绩目标，并实现连续稳步增长。

二、问题回复：

1、为什么会选择进入凝胶贴膏剂这个领域？

回复：公司最早是在 2003 年的时候接受了一款中药凝胶膏（当时还叫巴布膏）的委托研发，从而开始进入这个领域。公司在研发的过程中发现凝胶贴膏剂与传统膏药相比有疗效显著、安全性高、与皮肤相容性好等优点，克服了传统贴膏对皮肤刺激性大、透气性差、揭帖不方便等诸多缺点，能够极大的造福患者，因而具有广阔的市场空间；而且做起来技术难度比较高，公司经过了十几年的摸索，去日本、韩国考察、学习，最终自己研究突破才掌握了凝胶贴膏剂研制技术。这是一个需要长期经验和技術积累的过程，公司第一个品种洛索洛芬钠凝胶贴膏 2017 年才获批上市。

2、凝胶贴膏剂这一领域市场前景这么好，其他企业想要进入该领域的难度在哪里？

回复：凝胶贴膏剂领域的进入壁垒主要体现在以下两个方面：

第一个是技术壁垒。凝胶贴膏剂是由亲水性高分子基质交联形成网状结构的载体涂布于无纺布上，药物和给药系统镶嵌到网格里面后形成的经皮给药制剂，贴敷后药物持续稳定透过皮肤达到组织内，形成局部高浓度，较少量入血液循环。这是一个系统性的复杂工程，壁垒主要体现在释药体系需持续稳定的释放药物，要有良好的渗透性，保持持续稳定的渗透，要有良好的粘性和良好的相容性，药品质量安全可靠，对辅料和设备也具有较高的要求。这是一个需要长时间技术探索和经验积累的过程。

第二个是行政审批周期的壁垒。根据药监审评审批进程要求，需要经过研发、申报、临床研究、审批上市等环节，时间周期较长。即使潜在进入者掌握了凝胶贴膏剂方面的技术，按现状申报到最终获批也需较长的时间。在这期间，公

司一系列新产品将陆续上市。

3、凝胶贴膏剂品种目前的竞争格局是怎样的？

回复：目前国内凝胶贴膏剂市场参与者较少，竞争格局较好。从品种上来看，公司洛索洛芬钠凝胶贴膏是独家品种；从研发管线布局来看，公司是目前国内凝胶贴膏剂管线布局最丰富的企业，因此，公司竞争优势较为明显。

4、洛索洛芬钠凝胶贴膏这个品种放量增长的逻辑是？

回复：公司凝胶贴膏剂将持续快速放量增长的大前提是消炎镇痛领域的整体市场需求旺盛。慢性疼痛是当今最为普遍的健康问题之一，是一种复杂的并且需要治疗的疾病。流行病学调查结果显示：慢性疼痛的整体患病率为 24.9%，中国城市为 8.91%（以北京为例）。慢性疼痛国内患者基数大，用药需求大，市场空间广阔。

凝胶贴膏快速增长的逻辑主要有两个方面：

第一个是非甾体抗炎药外用比例的提升。非甾体抗炎药在镇痛治疗中占据主导地位，口服和注射剂型仍是国内消炎镇痛领域主流剂型，但外用药物比例近年来一直处于快速增长状态。外用非甾体抗炎药对比口服和注射用药具有安全性好、不良反应少、局部药物浓度高、作用时间长等优势，后续市场上升潜力巨大。

第二个是对传统贴膏剂的取代。目前我国经皮给药市场仍由传统贴膏剂主导，与传统贴膏剂相比，凝胶贴膏剂具备含水量高、透气性好；皮肤刺激性小，不易发生过敏反应；透皮吸收效率高，临床效果好；锁水性强，可反复粘贴；敷贴舒适性强，无撕揭痛感，没有皮肤贴痕，无异味；作用机理明确，疗效突出，容易被医生和患者所接受等优点。因此，近年来凝胶贴膏剂放量迅速，且将持续处于快速成长期。

(注：数据来源于 1、Chen X, Cheng HG, Huang Y, et al. Depression symptoms and chronic pain in the community population in Beijing, China. *Psychia Res*, 2012, 200(2): 313 ~ 317.转引自《肌肉骨骼系统慢性疼痛管理专家共识》，载于《中华骨与关节外科杂志》2020 年 1 月第 13 卷第 1 期)

5、如何看待集采？洛索洛芬钠凝胶贴膏是否会纳入集采？

回复：从目前的政策来看，集采的前提是通过一致性评价企业达到 3 家及以上，洛索洛芬钠凝胶贴膏目前只有我们一家已上市，还达不到集采的条件。

6、洛索洛芬钠凝胶贴膏这个产品应用主要是在哪些科室？

回复：因为洛索洛芬钠凝胶贴膏是消炎镇痛类产品，所以应用主要是在疼痛科、骨科等科室。

7、凝胶贴膏剂的销售是否存在季节性波动？

回复：从目前洛索洛芬钠凝胶贴膏市场销售情况看，是一个正在持续上量的状态，不受季节因素影响。

8、公司在凝胶贴膏剂领域的后续研发管线布局和进展是怎样的？

回复：洛索洛芬钠凝胶贴膏是公司上市的第一个凝胶贴膏剂产品，后续还有一系列的在研品种，比如酮洛芬凝胶贴膏、氟比洛芬凝胶贴膏、吲哚美辛凝胶贴膏等，另还有多个品种处于临床前研究或立项阶段。目前酮洛芬凝胶贴膏、氟比洛芬凝胶贴膏已申报生产，吲哚美辛凝胶贴膏处于临床研究阶段。

9、2021 年一季度原辅料业务情况如何？全年预期怎样？

	<p>回复：2021 年一季度原辅料还在恢复期，预期全年将会实现较好增长。</p> <p>10、2021 年一季度新增技术转让业务，贡献利润 1113 万元，这块具体指什么？预计全年会有多少利润贡献？</p> <p>回复：2021 年第一季度新增的技术转让业务是指公司转让出去的厄贝沙坦片，是今年三月份完成药品注册证书转让手续，故在一季度确认了收入。公司全资子公司普道医药主要从事医药产品的研发和技术转让服务，后续将持续推进这块业务，预计全年会有一个比较大的增量与较好的增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 4 月 30 日