

证券代码：300705

证券简称：九典制药

债券代码：123223

债券简称：九典转 02

湖南九典制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-22

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>2024 年半年度业绩说明电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	平安证券、德邦证券、国盛证券、开源证券、天风证券、华安证券、国金证券、华西证券、海通证券、申万宏源证券、华福证券、中信证券、华源证券、首创证券、华鑫证券、浙商证券等机构投资者代表及个人投资者共 213 人
时间	2024 年 8 月 25 日下午 16:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：杨洋 董事、副总经理：范朋云 副总经理兼董事会秘书：曾蕾 财务总监：熊英
投资者关系活动主要内容介绍	首先董事会秘书介绍了公司 2024 年半年度的经营情况： 2024 年上半年公司实现营业收入 13.66 亿元，同比增长 12.19%；归属于上市公司股东的净利润 2.84 亿元，同比增长 43.77%；归属于上市公司股东的扣非后净利润 2.55 亿元，同比增长 43.24%。2024 年二季度公司实现营业收入 7.75 亿元，同比增长 8.31%；归属上市公司股东的净利润 1.58 亿元，同比增长 31.24%；归属于上市公司股东的扣非后净利润 1.49 亿元，同比增长 36.52%。

具体业务拆分上，药品制剂板块整体实现销售 10.86 亿元，同比增长 7.52%。其中，洛索洛芬钠凝胶贴膏实现销售 6.86 亿元，受集采执标范围逐步扩大的影响，收入同比下降 1.85%，但整体销售数量同比增长 40.81%。酮洛芬凝胶贴膏实现销售 2,168 万元。其他制剂实现销售 3.78 亿元，同比增长 21.60%。

原辅料板块整体收入 2.56 亿元，同比增长 36.08%。其中原料药实现销售 1.14 亿元，同比增长 86.68%；药用辅料实现销售 9,155.95 万元，同比下降 1.69%；植物提取物实现销售 5,025.98 万元，同比增长 48.50%。

2024 年上半年，公司销售费用控费取得了较为显著的成效，销售费用同比下降 7.93%，费用率从去年同期的 48.72%，下降至 39.98%。主要因素有三个：第一，主导品种洛索洛芬钠凝胶贴膏在集采地区陆续开始执行，降低了部分销售费用；第二，公司营销模式转型，费用率得到有效控制；第三，院外市场占比进一步提升。

2024 年上半年，公司管理费用也控制良好，同比下降了 6.8%。研发费用上公司持续加大研发投入，上半年投入 1.14 亿元，较上年同比增长 25.27%。

以上是关于公司 2024 年半年度经营情况的简要介绍。接下来主要采用解答投资者提问的方式进行，主要问题回复如下：

1、洛索洛芬钠凝胶贴膏是否受院外比价的影响？

回复：公司洛索洛芬钠凝胶贴膏的销售目前受院外比价政策的影响较小。

2、洛索洛芬钠凝胶贴膏院外放量情况？

回复：洛索洛芬钠凝胶贴膏的院外市场上半年实现销售收入 1.06 亿元，同比增长 330%。

3、公司酮洛芬凝胶贴膏后续院外市场布局的规划？公司未来会有哪些贴膏剂的产品？

回复：由于酮洛芬凝胶贴膏属于国家医保药品目录内药品，因此现阶段主要以院内开发上量为主，线上渠道有销售，但占比很小。公司后续在外用制剂领域的产品有利多卡因凝胶贴膏、利丙双卡因乳膏、椒七麝凝胶贴膏、吡罗美辛凝胶贴膏、氟比洛芬凝胶贴膏等产品。

4、商业归拢对公司费用率有多大的影响？

回复：商业归拢作为公司优化销售费用率的一种策略，有助于减少公司销售过程中的中间环节，提高销售效率，进而对降低公司费用率产生积极影响。

5、公司 24 年、25 年销售费用率如何预期？是否有进一步下降空间？

回复：2024 年上半年公司整体销售费用率是 39.98%，随着洛索洛芬钠凝胶贴膏在地区集采的相继执行、院外市场占比持续提升以及公司营销模式的转型，公司销售费用有望进一步下降。

6、公司目前外用制剂产品提交及在研管线情况以及后续上市、放量情况如何预期？

回复：目前公司在售的产品均按照销售计划稳步推进，并且产品销售情况符合预期，针对未来每个上市的品种，公司也都会制定具体的销售策略。在老龄化日益严重的背景下，经皮给药的市场需求持续增长。由于市场上同类品种较少，公司对后续品种的上市和销售持乐观态度。

7、酮洛芬凝胶贴膏上半年开发医院和洛索洛芬钠凝胶贴膏的重合度？重合和非重合医院放量情况是否有明显区别？全年销售目标是否有调整？

回复：由于洛索洛芬钠凝胶贴膏的开发医院较多，因此酮洛芬凝胶贴膏的开发医院与其有一定的重合，但重合和非重合医院的放量情况无明显区别，二者不存在竞争关系。酮洛芬凝胶贴膏的医院开发进度和销售都将按公司年度的目标去推进。

8、洛索洛芬钠凝胶贴膏院内收入和销量增长的长期目标？以及其竞品未来上市可能带来的影响？

回复：洛索洛芬钠凝胶贴膏作为公司的主要产品，长期目标是努力做到收入和销量稳定增长。对于竞品上市可能带来的影响，公司认为洛索洛芬钠凝胶贴膏短期内仍有望保有较好的竞争格局，预计未来 2-3 年这一产品仍将保持稳定的增长。

9、上半年洛索洛芬钠凝胶贴膏零售市场的销售情况及未来推广规划？

回复：洛索洛芬钠凝胶贴膏院外实现销售收入 1.06 亿元，同比增长 330%。无论是院内还是院外增长情况，都按我们年初制定的全年经营计划在推进。公司未来将继续加大在零售端的投入力度。随着新品的陆续推出，我们将构建起产品矩阵，并通过共享渠道进行推广，这将有利于新品在零售市场的销售。

10、椒七麝凝胶贴膏退审后安排？公司在外用贴膏布局上是否有新的产品补充？除了自己研发外是否考虑采取其他方式加快产品布局？

回复：椒七麝凝胶贴膏撤回注册申请后，公司预计通过1-2年的时间补充临床研究数据后再次申报。公司后续在外用制剂领域的产品有利多卡因凝胶贴膏、利丙双卡因乳膏、吡哌美辛凝胶贴膏、氟比洛芬凝胶贴膏等产品。除了内生增长，公司有外延并购方面的想法，目前正在积极寻找匹配公司发展战略的标的。

11、消炎解痛巴布膏的定价？销售策略及峰值预期？

回复：消炎解痛巴布膏的初步定价暂未确定，会参考目前已上市的凝胶贴膏类产品，因为该产品未在医保目录或基药目录，其前期销售将专注于连锁药房、诊所端，预计10月份可以开始销售。

12、未来几年的资本开支计划？公司账期和现金流较好的原因？

回复：未来几年，公司将依据市场销售情况，合理规划产能建设，确保资本开支计划与公司的经营情况相匹配。公司账期和现金流较好的原因是近年来持续强化应收账款的管理，并将其纳入销售人员考核。此外，通过推进商业归拢工作，加强集中配送和供应商谈判，公司获得了更有利的账期条件。这些措施有效地提升了公司的运营效率和现金流状况。

13、洛索洛芬钠凝胶贴膏和酮洛芬凝胶贴膏价格不同，适应症类似，公司在推广两款产品时，观念上有何不同？

回复：洛索洛芬钠凝胶贴膏和酮洛芬凝胶贴膏都属于外用非甾体抗炎药，采用了最新的外用凝胶贴膏剂型，具有含水量高、亲肤性好，不易过敏的剂型优势。但是两个产品有效成分不同，作用机制也不同。

洛索洛芬钠凝胶贴膏有效成分是洛索洛芬钠，作用机制

	<p>是作用于环氧化酶，IC50 值最小，具有强效消炎镇痛的作用；载药量高达 100mg/贴，一天用药一次，患者依从性更高；且洛索洛芬钠凝胶贴膏适应症更广，适用于骨关节炎、肌肉痛、外伤后的肿胀疼痛，为临床肌肉骨骼系统疼痛提供了一线用药选择。</p> <p>酮洛芬凝胶贴膏有效成分是酮洛芬，分子量小，药物渗透性更好，对于骨关节炎疾病药物渗透作用更强，疗效更佳。酮洛芬作用机制不仅仅作用于环氧化酶，还作用于脂氧化酶，能起到一个更全面的消炎镇痛作用。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 8 月 26 日