

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：2025-07

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	红思客资产、北斗星投资、诺泉投资、恒盈基金、宇纳资本、唐臣投资等机构投资者及个人投资者共 18 人
时间	2025 年 3 月 21 日下午 2:30-4:00 2025 年 3 月 21 日下午 4:00-5:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：曾蕾 证券事务代表：甘荣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先董事会秘书简要介绍了公司的基本情况，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：</p> <p>1、整个贴膏行业的发展情况是怎样的？</p> <p>回复：近年来，贴膏行业在多重因素的推动下呈现出快速发展的态势。首先，随着人口老龄化进程的加速，老年人群体普遍面临关节炎、肌肉疼痛等慢性疼痛问题，这直接催生了贴膏产品的市场需求。其次，公众对科学用药和健康管理的认知不断提升，越来越多的人开始关注疼痛的长期管理和预防，而贴膏作为一种便捷、安全的外用药物，逐渐成为疼痛管理的首选方案之一。此外，随着生活水平的提高，人们对生活品质的要求也在不断提升，尤其是在健康领域，消费者更倾向于选择副作用小、使用方便的产品，贴膏因其非</p>

侵入性和易用性，受到了广泛青睐。

## 2、公司在市场竞争中有哪些优势？

**回复：**在成本端，凭借完整的产业链布局，公司能够自主生产原料药和关键辅料，确保产品质量的同时有效控制成本。在销售端，公司已建立起全渠道覆盖体系，特别是院外市场，已成为业绩增长的新引擎，公司计划继续加大投入，以期在市场中占据更大份额。在研发端，公司始终保持对研发的高投入，不断推陈出新，拓宽产品线。同时，公司将持续打造“久悦”贴膏品牌，通过先发优势、渠道优势及成本优势等，致力于在经皮给药领域深化影响力，进一步稳固行业领先地位。

## 3、公司对于消炎解痛巴布膏的预期和规划如何？

**回复：**消炎解痛巴布膏的销售渠道以 OTC 渠道为主。公司计划通过聚焦 OTC 渠道、共享销售资源、丰富产品矩阵等策略，促进消炎解痛巴布膏及其他新产品的销售。公司对消炎解痛巴布膏的市场前景持乐观态度。随着社会老龄化问题的日益凸显，预计慢性疼痛患者群体将持续增长，这将进一步推动经皮给药产品的市场需求。

## 4、公司销售人员有多少人？

**回复：**目前，公司有销售人员 400 多人。

## 5、公司在 OTC 端推广有哪些具体措施？

**回复：**公司在 OTC 端推广主要采取多渠道协同策略：首先，通过深化院外市场的拓展，整合线上线下渠道，如与药店合作、在电商平台开设旗舰店，扩大产品覆盖范围。其次，结合患者教育，突出产品的差异化优势，开展健康讲座等动

销活动，增强消费者体验和信任度。此外，公司通过打造“久悦”贴膏品牌，以差异化的市场定位和多元化的产品布局满足消费者的多样化需求，持续塑造专业品牌形象。

#### 6、公司对原辅料的投入规划是怎样的？

**回复：**公司始终坚持“制剂+原料药+药用辅料”的一体化发展战略，通过持续加大研发投入和技术创新，建立了覆盖化学合成、中药提取、高端辅料研发的完整生产体系。凭借完整的产业链布局，公司能够自主生产原料药和关键辅料，确保产品质量的同时有效控制成本。

#### 7、公司学术推广主要在哪些区域？

**回复：**公司在各省份都有驻地的学术推广团队。

#### 8、公司在电商渠道的策略是怎样规划的？

**回复：**公司在电商渠道的规划以“大健康品类”为核心，主要利用小红书、抖音、快手等社交电商平台，打造私域流量。

#### 9、公司收并购主要看哪些方向？

**回复：**公司在收并购方面会综合考虑多个方向。公司会关注与自身发展战略相契合的标的，包括但不限于能够完善产业链布局、提升技术水平、增强市场竞争力、丰富产品管线等方面的项目。此外，公司还会结合市场需求、行业趋势、技术优势等因素，寻找有潜力的并购对象。

#### 10、公司未来的主要发力点在哪里？

**回复：**公司目前正处于持续健康发展的阶段，未来战略规划将着重于三大关键领域：首要任务是积极拓展销售渠道，

	特别是加大对院外市场的渗透，同时致力于塑造并提升品牌影响力。其次，我们将持续加大研发力度，致力于新产品的开发，不断丰富公司的产品线。最后，我们将持续优化生产流程，强化成本控制机制，确保经营活动的高效运行，为全体股东创造良好回报。
附件清单	无
日期	2025年3月21日