

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：2026-05

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 checked="" 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	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 4 月 28 日下午 3:00-5:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：杨洋先生 独立董事：阳秋林女士 财务总监：熊英女士 副总经理兼董事会秘书：曾蕾女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要采用解答投资者提问的方式进行，问题回复如下：</p> <p>1、集采后对公司业绩影响很大，公司管理层对未来企业发展有什么相关规划么？目前新药研发进度如何，今年是否有上市计划？</p> <p>回复：尊敬的投资者您好，面对集采政策带来的行业变化，公司管理层已制定清晰稳健的发展战略：2026 年将以“稳住基本盘、创新转型”双轮驱动，从经皮外用制剂、口服制剂、原料药和药用辅料、研发创新多维度协同发力，营销端同步深耕院内与院外市场。</p> <p>院内市场层面，公司将稳固集采落地后核心品种的院内</p>

销售基本盘，保障洛索洛芬钠凝胶贴膏院内市场稳定放量，同时加大酮洛芬凝胶贴膏、代温灸膏等特色品种的学术推广与市场渗透；院外市场端，持续深化品牌建设升级，依托全新打造的“九典镇痛先生”品牌 IP，加强与全国头部连锁药店深度合作，进一步拓宽终端覆盖范围，强化消费者教育与品牌认知，全面提升院外终端动销能力。在原料药及药用辅料业务板块，公司严格恪守 GMP 质量管理规范，持续加码高端药用辅料市场拓展，依托完善的产业链布局夯实一体化竞争优势，为制剂业务筑牢品质根基与成本优势。

公司目前拥有 167 个制剂品种批准文号，完成了 91 个原料药品种、115 个药用辅料品种备案登记，成功构建起“药品制剂+原料药+药用辅料”一体化协同发展格局。外用领域优势突出，手握洛索洛芬钠凝胶贴膏、酮洛芬凝胶贴膏、消炎解痛巴布膏、利多卡因凝胶贴膏、强腰壮骨膏、代温灸膏等多款贴膏产品，搭配利丙双卡因乳膏、酮洛芬凝胶等多元外用剂型，共计持有 12 个外用制剂药品注册证书，同时在解热镇痛、消化代谢、呼吸过敏、心脑血管、内分泌、抗感染等疾病领域上市了多款口服制剂品种。原料药、药用辅料及植物提取物业务布局完善，搭建了涵盖药品生产企业、医药贸易企业的国内外优质客户网络，凭借稳定的产品质量、极具竞争力的产品定价与完善的售后服务，积累了长期稳定的合作资源，多款核心原料药产品市场占有率位居国内前列。

整体发展层面，公司将在扎实巩固现有主业优势的基础上，全面加速创新药战略转型升级，通过引进优质潜力创新药项目、参与产业投资基金等多种方式，持续完善长效研发管线布局，为企业长远健康发展持续赋能。

新药研发方面，公司创新管线稳步推进，抗菌多肽 1 类新药 JIJ02 凝胶计划于 2026 年上半年完成 I 期临床试验并同步启动 II 期临床工作，小分子镇痛创新药 YJ2301 收获了良

好的临床前试验数据，预计将于今年底申报临床批件。

后续公司将持续密切关注集采等行业政策动态，以创新研发为核心抓手，不断优化产品结构、丰富产品组合、拓展多元销售渠道，全面提升企业经营韧性与综合抗风险能力，稳步推动公司高质量可持续发展。感谢您对公司的关注！

**2、2025 年营收涨了，净利润反而跌了，主要原因到底是什么？**

**回复：**尊敬的投资者您好，本期净利润同比有所下滑，主要受两方面因素影响：一是受部分产品结构转型叠加原料药部分品种销售价格下降影响，公司整体毛利率有所回落；二是本期公司加大品牌建设投入使得宣传费用增加，同时因引进高端人才使得职工薪酬支出增加，共同导致管理费用相应增加。感谢您对公司的关注！

**3、洛索洛芬钠凝胶贴膏占营收近一半，集采大降价对利润影响有多大？**

**回复：**尊敬的投资者您好，洛索洛芬钠凝胶贴膏在第十一批全国集采降价 74.25%，2025 年其营业收入约占公司整体营收的 45%，公司整体毛利水平预期将降低，公司的营业收入增速将放缓，甚至可能出现负增长，进而对公司的经营业绩和盈利水平带来不利影响。后续公司将积极推进现有品种的销量增长，并加快新品种的上市进度，尽可能降低洛索洛芬钠凝胶贴膏集采降价带来的不利影响。感谢您对公司的关注！

**4、今年分红比例是怎样的？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司 2025 年度利润分配预案为：以截至 2026 年 3 月 31 日公司总股本 500,291,126 股剔除回购专户 6,180,800 股后的 494,110,326 股为基数，向全

体股东每 10 股派发现金股利人民币 4.00 元（含税），共计派发 197,644,130.40 元，不送红股，不以公积金转增股本。感谢您对公司的关注！

#### **5、外用贴膏是核心优势，这个赛道竞争现在激烈吗？**

**回复：**尊敬的投资者您好，外用镇痛赛道发展空间广阔，伴随居民健康意识提升、人口老龄化加剧，市场需求持续扩容。当前市场中存在各类产品，这既是良性竞争的体现，也共同促进了消费者教育。

公司以外用贴膏为核心竞争优势，已搭建品类齐全、剂型多元、布局清晰的外用产品矩阵，可全面覆盖不同临床应用及日常消费场景。现阶段公司拥有洛索洛芬钠凝胶贴膏、酮洛芬凝胶贴膏、消炎解痛巴布膏、利多卡因凝胶贴膏、强腰壮骨膏、代温灸膏等多款贴膏剂，同时布局利丙双卡因乳膏、酮洛芬凝胶等多元化剂型产品，合计持有 12 个外用制剂药品注册证书，产品竞争力突出。

依托在凝胶贴膏剂等外用制剂领域长期沉淀的核心技术积累与生产研发优势，公司坚持研发驱动发展，持续打磨产品疗效与品质，强化品牌核心影响力。后续公司将紧抓行业发展机遇，持续优化产品结构、丰富产品管线，以高品质产品与专业化服务满足多元化健康需求，稳步提升经营质量，为广大投资者创造长期稳定的价值回报。感谢您的关注与支持！

#### **6、原材料价格波动，公司怎么控制成本、稳住毛利率？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司在控制成本、稳住毛利率方面采取了多项有效措施。首先，在采购环节，公司建立了完善的合格供应商管理制度，通过招标、比价等方式审慎选择供应商，确保原材料质量稳定且价格合理。新增供应商

需经过多部门联合审计，并定期对供应商进行质量、价格、交货期等维度的评价分级，以优化供应链管理。

其次，在生产环节，公司采用以销定产模式，根据市场需求动态调整生产计划，并通过工艺优化、技术革新及溶剂回收等措施提升生产效率、降低能耗。质量管理部门严格监控生产全流程，确保符合 GMP 规范，减少废品率。

此外，公司持续推进原料药与制剂业务的协同发展，通过产品结构优化及国际业务拓展分散单一市场风险。财务层面深化业财融合，开展成本专项改进与库存管理，加强税收筹划。

面对原材料价格波动，公司还通过长期合作协议、战略采购对冲部分风险。未来，公司将持续强化精益管理，提升供应链韧性，以应对市场不确定性。感谢您对公司的关注！

#### **7、海外市场发展如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，目前公司海外业务主要聚焦原料药和药用辅料出口，业务运营稳健、发展态势稳定。同时，公司在海外制剂出口领域已开展积极探索并取得阶段性新突破。后续我们将持续研判全球医药市场需求与行业趋势，稳步推进制剂国际化布局。感谢您对公司的关注！

#### **8、募投项目变更后，抗菌多肽新药研发进展到哪一步了？**

**回复：**尊敬的投资者您好，根据目前的研发进展，公司抗菌多肽 1 类新药 JIJ02 凝胶将于 2026 年上半年完成 I 期临床试验并启动 II 期临床。感谢您对公司的关注！

#### **9、公司说要做“镇痛贴膏专家”，品牌建设现在效果怎么样？**

**回复：**尊敬的投资者您好，公司在品牌建设方面取得了一定成效。2025 年 12 月 6 日，公司正式启动品牌升级战略，

	<p>推出“九典镇痛先生”超级符号，强化“镇痛贴剂专家”的品牌定位，并通过“贴膏药，选九典”的品牌口号贴合消费者使用中的实际需求，传递专业可信的品牌认知。同时，公司全线产品更换新包装，增强品牌视觉的沟通力与市场竞争力。</p> <p>在营销策略上，公司通过院内院外全渠道协同发力：院内市场持续巩固核心产品的领先地位；院外市场则通过零售药店、线上平台等渠道深化品牌渗透。2026年，公司进一步将“九典镇痛先生”作为品牌建设的核心，统一视觉输出，集中推广广告语，并计划通过系统性营销活动和患者教育，持续提升品牌影响力。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单	无
日期	2026年4月28日