

证券代码：300705

债券代码：123223

证券简称：九典制药

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：2026-09

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	平安资产、申万宏源、红土创新基金、华西基金、湘财证券机构投资者代表共 9 人
时间	2026 年 7 月 30 日 10:00-12:00 2026 年 7 月 30 日 14:00-16:00
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	首先董事会秘书简要介绍了公司的基本情况，接下来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这个产品，医保对集采中选的企业有什么要求吗？ 回复：根据第十一批国家集采文件（GY-YD2025-1）要求，申报企业需拥有同类型制剂 5 年以内的上市放行记录或国内销售证明（提供 2020 年 9 月至 2025 年 9 月任意 2 个时间点的相关材料，且材料时间跨度在 24 个月以上）；申报药品需具备有效的 GMP 符合性检查证明，且在规定周期内生产线无 GMP 违规问题，药品不存在省级及以上药监抽检不合格情况。洛索洛芬钠凝胶贴膏因剂型较为特殊，国内满足上述申报条件的企业数量较少，本次集采共有三家国内企业中选。现阶

段该品种主要由本公司与北京泰德两家企业共同保障市场供应。

2、集采对公司整体收入和利润影响如何？

回复：2026 年第一季度，公司营业收入同比下降 14.48%，归母净利润同比下降 54.89%，主要系公司主导品种洛索洛芬钠凝胶贴膏执行国家集中带量采购，产品价格有所下调所致。该产品作为公司核心大单品，价格出现较大幅度下调，对当期收入和利润均形成明显冲击。从销量端看，上半年院内市场增长显著，不仅稳住了原有市场份额，还贡献了增量，全年销量预期维持增长态势。收入端受价格降幅较大影响，单品收入预计将有所回落，短期内尚难以完全实现以量补价。

3、品牌建设方面对销售的拉动是怎么样的？

回复：在品牌建设方面，公司自去年下半年起，围绕“九典镇痛先生”这一超级符号，持续强化“镇痛贴剂专家”的品牌定位，并集中推广“贴膏药，选九典”的品牌口号。通过布局机场、高铁等核心交通枢纽的线下广告投放，我们着力提升品牌在大众消费群体中的认知度。不过，由于品牌建设启动至今时间尚短，目前对终端销售的拉动作用仍处于培育期，尚难以量化其直接效果。但从长期来看，品牌资产的积累将为公司产品的持续放量奠定坚实基础，是公司构建贴膏领域领先品牌战略的重要支撑。

4、公司新增产线是主要用于贴膏剂吗？

回复：目前公司贴膏剂、片剂等生产端保持高效运转状态，产能利用率高，接近满负荷生产状态。

产能布局层面，公司立足长远市场发展需求，稳步推进产能扩容规划，计划引入先进自动化外用制剂生产线，进一

	步完善产能配套体系，扩充贴膏制剂产能储备，持续提升整体生产制造实力，为后续产品市场放量筑牢坚实的产能基础。 5、今年公司人员情况如何？ 回复：从目前来看，公司及合并报表范围内子公司人员整体处于增长状态，人员增长主要源于生产端扩产及销售端的业务拓展需求。产能扩建与人员扩充的同步推进，反映了公司对未来市场发展的积极预期与战略布局。 6、洛索洛芬钠凝胶贴膏、酮洛芬凝胶贴膏和氟比洛芬凝胶贴膏，这几个产品的适应症是不是都差不多，患者会怎么选择？ 回复：三款产品均属于外用非甾体抗炎类贴膏，核心作用机理相似，均通过抑制前列腺素合成，实现局部抗炎与镇痛功效。三款贴膏的载药量、分子大小、渗透速率各不相同，起效速度和作用持续时间也有差异。患者在实际选择中，主要受用药习惯、个人体质与耐受性、渠道可及性等因素综合影响。公司通过多产品矩阵布局，覆盖不同价格带、贴敷体验及渠道需求，满足终端多样化的用药选择。 7、口服制剂这方面增长如何？ 回复：公司口服制剂销售收入近年来保持稳定增长，2025年实现收入 8.88 亿元，同比增长 19.01%。公司在解热镇痛、消化代谢、呼吸过敏、心脑血管、抗感染等疾病领域布局了多款口服制剂品种，主要产品包括泮托拉唑钠肠溶片、达格列净片、瑞舒伐他汀钙片、洛索洛芬钠片等。公司每年有多款新品种获批上市，今年上半年已有 8 个口服制剂产品获批，预计将持续贡献销售增量。
附件清单	无
日期	2026 年 7 月 31 日