

证券代码：000989

证券简称：九芝堂

## 九芝堂股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220114001

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称、人员姓名、时间	2022年1月12日、13日、14日 首创证券医药分析师李志新、国海证券医药分析师周小刚 益民基金、方正富邦基金、华夏久盈基金、中信建投自营、建信基金、嘉实基金、中信建投基金、华夏基金、天弘基金、北信瑞丰基金、中加基金等机构的基金经理、投资经理及分析师
地点	现场会议、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书韩辰骁
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请介绍目前公司在药店销售的重点的产品以及OTC产品的情况以及未来的重点推广策略。</p> <p>公司目前有6个销售额过亿的品种，其中主要在药店销售的品种为六味地黄丸、安宫牛黄丸、阿胶、驴胶补血颗粒、足光散。</p> <p>1、六味地黄丸（OTC产品）是公司主打的产品之一，也是九芝堂在市场上耳熟能详的产品，近年来随着营销渠道的拓展、营销团队的下沉，公司产品的市场占有率及市场排名逐步提升。受到原材料价格大幅上涨的影响，从2022年1月1日起，公司六味地黄丸的部分主打品规的供货价进行了向上的调整。</p> <p>2、安宫牛黄丸是公司近年来销售收入增长非常快的产品，销售收入近三年（2018-2020年）快速增长，每年同比增长50%左右。九芝堂生产的安宫牛黄丸为单天然（使用天然牛黄）和体培（使用体培牛黄）两个品种，共三个品规。受益于安宫牛黄丸整体终端市场销量的提升，以及公司营销渠道的拓展以及品牌及产品宣传，该产品近年来销量快速增长。受到原材料价格大幅上涨的影响，从2022年1月1日起，公司对九芝堂安宫牛黄丸的各品规的终端指导价进行了向上的调整。另外，公司国药健康产业园项目计划在2022年开始试生产，</p>

该项目投产后将大幅提高公司安宫牛黄丸的产能。

3、九芝堂金鼎药业生产的足光散（OTC 产品）是皮肤外用的中成药，在泡脚时使用，治疗脚气及汗脚的效果较好。该产品近年来销量保持稳步增长，产品价格随着原材料价格的上涨有所提高，其市场占有率亦逐步提高。

4、驴胶补血颗粒（OTC 产品）作为补血补气的产品，是公司有特色的传统主打产品，近三年稳步增长，有较好的市场潜力。九芝堂阿胶（OTC 产品）近年来也有稳定的增长，也是比较有潜力的品种。补血补气产品的市场规模较大，也会有较大的增长空间，九芝堂产品未来的增长点主要来自于新渠道的拓展、新地区的开发以及新客户的推广。

5、公司未来产品推广的重点策略是继续实行文化营销，根据产品的特点，分别采取不同的推广策略，努力做大做强安宫牛黄丸、六味地黄丸、阿胶等战略品种，争取销量的持续增长，并在渠道拓展、品牌力提升、营销下沉的驱动下，带动九芝堂各个产品销量的持续增长。

6、公司目前针对药店渠道的销售人员遍布全国各地，营销团队也将持续发力，下沉到终端，常驻终端药店进行中医文化推广、品牌及产品推广、社区中药讲堂等文化营销工作，与消费者直接对接，以取得良好的营销效果。

## 二、公司疏血通注射液的安全性、有效性、经济性等方面有哪些重要的学术研究结果？公司对疏血通注射液的经营策略是怎样的？

公司对疏血通注射液有效性、安全性以及经济性等方面持续的开展研究，第三方学术机构也进行了较多的研究，该产品已取得了较多的临床证据支持。

根据中国中医科学院临床基础医学研究所发表的《疏血通注射液上市后临床安全性监测研究报告》研究结论，疏血通注射液在临床使用过程中安全性好，不良反应发生率为 1.97%，属于少见；严重不良反应发生率为 0.03%，属于非常罕见不良反应。

根据黑龙江省药品不良反应监测中心专家、佳木斯大学药学院专家发表的《疏血通注射液大样本临床使用安全性分析》，疏血通注射液监测数据分析结果表明，疏血通注射液的不良反应发生率仅为 0.9%，且多为过敏反应，疏血通注射液临床使用有相对较好的安全性。

根据北京康派特药物研究与临床评价中心专家、北京大学中国卫生经济研究中心专家发表的《疏血通注射液治疗缺血性脑卒中药物经济学评价》，从全社会角度来看，在缺血性脑中风急性期的治疗中，疏血通注射液临床效果更佳，具有相对较高的临床应用价值，同时具有一定的成本-效果和成本-效用优势。

在循证中医药研究联盟发布的“中成药（中风）循证评价证据指数 TOP10”结果显示，疏血通注射液在证据指数方面排名第一，体现了良好的循证医学研究成果。

对于疏血通注射液，公司将继续利用现代科学手段加强研究，推

进该产品的学术推广，同时深化营销模式的改革，加强精准学术推广，加强对终端的把控。

### **三、公司对大健康产品方面的布局是怎样的？发展大健康产品的竞争优势有哪些？另外，公司是否考虑布局饮片业务？**

公司一直在大健康板块有所布局，2021年重新梳理板块后成立了新的事业部，并与互联网企业合作，用大数据选择适合现代消费者的产品，主打药食同源以及中药提取物的食品、化妆品等产品，每年计划上线30-50个新品。未来，公司也希望能将大健康产品逐步能打造成规模产品并成为公司新的利润增长点。公司在大健康领域具有品牌优势，消费者认可度较高。另外，公司也在考虑中药饮片方面布局。

### **四、目前国内药店密度已经比较大，未来公司连锁药店的目标是多少家？医馆模式能为公司带来什么？**

公司对于九芝堂连锁药店的定位是以中医中药特色，发挥、发扬九芝堂品牌效应。公司连锁药店数量每年保持大约10%的增长速度，连锁药店主要采取自营+加盟的运营方式，加盟店与自营店享有同样的品牌授权和供应链。连锁药店也是公司重要的品牌输出基地。公司部分连锁药店的医馆模式设置的坐诊医生可以发挥中医特色，为药店带来流量，也会带动药品销售。

### **五、目前公司中药创新的进展情况？**

公司对中药方面的研究主要是对已上市中成药产品的再评价及再研究，另外也在布局部分基于经典名方的新药研发，有些已上市的中成药也在开发新的剂型。

### **六、近期中药材全面涨价的原因，涨价周期大概能持续多久？**

中药材价格的周期性比较明显，而且每个周期持续的时间较长。今年原材料涨价相对明显的原因是下游需求增加+供给的减少（种植面积减少），加之去年极端天气影响+疫情影响，供给端进一步下滑，导致药材整体上涨较快。在上述供给紧张的因素未明显得到缓解之前，涨价周期预计还会持续一段时间。公司中成药产品价格调整的整体原则是应对原材料以及综合成本的上漲，保证产品的利润率。

### **七、公司是否有对未来几年发展的具体规划？**

公司基于当前国家高质量发展及医药大健康领域相关政策法规要求，并结合集团当前发展战略、产业布局及资源现状，制定了《九芝堂“十四五”发展规划纲要建议（2021-2025）》。该十四五发展规划对公司的各经营板块5年的发展进行了具体的规划，制定了较为明确的经营与发展目标。总体战略规划为坚持“以客户为中心”，持续培育传统业务核心优势，推动创新业务快速发展，提升产品的科学价值、临床价值、市场价值，实现集团医药产业、健康产业、创新研发三大业务模块协同发展。对于各个经营板块，均制定了保持持续稳定增长的发展目标。

附件清单(如有)	无
日期	记录整理日期 2022 年 1 月 14 日