

股票代码：003020

股票简称：立方制药

### 合肥立方制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与立方制药 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 08 日（星期三）下午 15:00-16:30
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：季俊虬先生 副董事长：邓晓娟女士 总经理：崔欢喜先生 独立董事：李进华先生 副总经理、董事会秘书：夏军先生 财务总监：勾绍兵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、2023 年公司实现营业收入 19.01 亿元，同比下降 26.31%，请问导致营业收入下降的主要原因是什么？</b></p> <p>答：公司 2023 年营业收入同比 2022 年下降，主要原因是 2023 年公司原全资子公司安徽立方药业有限公司不再纳入公司合并报表范围。2023 年 3 月，华润润曜健康科技（北京）有限公司通过增资的方式获得安徽立方药业有限公司 51% 股权，公司仍持有安徽立方药业有限公司 49% 股权。</p> <p><b>2、请问公司在 2023 年的研发费用为 8495.56 万元，同比增加 15.11%，请问这些投入带来了哪些具体的新</b></p>

**产品或技术突破？**

答：公司 2023 年研发进展:1、公司新增 8 项发明专利授权，截至报告期末，公司总计拥有发明专利授权 61 项。2、帕利哌酮、加替沙星、多库酯钠原料药上市登记申请获受理；丙胺卡因、甲磺酸多沙唑嗪原料药上市登记申请获批；盐酸丙美卡因滴眼液、马来酸噻吗洛尔滴眼液、盐酸羟考酮缓释片（40mg）、盐酸哌甲酯缓释片、帕利哌酮缓释片药品注册申请获受理；二甲双胍格列吡嗪片一致性评价获受理；盐酸文拉法辛缓释片、盐酸羟考酮缓释片（10mg）获得药品注册证书。3、甲磺酸多沙唑嗪缓释片、二甲双胍格列吡嗪片通过仿制药质量和疗效一致性评价。具体详见公司公告。

**3、请问什么时候分红？**

答：公司 2023 年度利润分配方案已经董事会审议通过，尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议批准，在年度股东大会批准后及时办理分红事宜。

**4、我是海口人，在海口药店，我几乎看不见立方的药，请问如何加强南方各药店的布局？**

答：海南业务重点在临床医疗终端，海南 OTC 已经着手布局。另外 OTC 是我们重要发展方向，根据营销环境的变化我们进行了 OTC 组织架构和营销策略的优化，以增加立方产品全国零售市场覆盖率，包括南方市场和海南。

**5、公司在医药行业中的市场占有率是否有所变化？如果有，变化的趋势和原因是什么？**

答：非洛地平缓释片在医疗终端因集采影响明显下降，其它主要产品均稳步健康增长，如 2023 年米内网统计益气和胃胶囊进入胃病处方中成药前十，市场份额稳步增长，硝苯地平控释片为第七批国家集中采购第一顺

位中标产品，报告期内，甲磺酸多沙唑嗪缓释片销量仅次于原研药品；丹皮酚软膏在同通用名药品中销量排名第1位；二甲双胍格列吡嗪片在全国同品种市场销售中位居第2位；加替沙星滴眼液在全国同品种市场销售排名第2位。（数据来源：PDB 抽样医院数据）。盐酸羟考酮缓释片作为10mg规格首仿上市，市场覆盖和临床处方均进展顺利。原因大致为立方产品以基药、慢病、精麻药品为主，比较符合目前政策环境，同时适时调整营销策略和管理，尤其是院外市场的策略，拓宽渠道覆盖率和提升市场占有率。

**6、2024年一季度益气和胃胶囊收入和同比情况？**

答：公司2024年一季度益气和胃胶囊销售收入同比环比均保持增长。

**7、公司的非洛地平缓释片（II）和甲磺酸多沙唑嗪缓释片等主要产品在2023年的销售业绩如何？**

答：公司非洛地平缓释片因在2023年3月第八批国家药品集中采购中未能中标，集采执行后公立医院销量锐减，在零售市场仍保持稳定的销售，全年销售业绩较上年下降，公司正在持续优化零售市场销售策略，确保在零售市场稳定增长；甲磺酸多沙唑嗪缓释片2023年销售业绩较上年保持较快增长。

**8、请问未来公司发展内生性增长和通过并购外延式增长如何均衡？**

答：公司目前以内生性增长为主，在精麻药领域、中成药领域（基药）持续发力，院外市场持续深耕细作；公司会择机寻求改良型新药、现代中药和创新药的合作和并购。

**9、请问公司采取了哪些措施来控制成本，以应对营业收入的下降？**

答：公司主要采取如下措施控制成本：1、通过技改扩大产能及批量，提高产能利用率；2、公司密切关注中药材市场行情，做好适当的囤积储备；3、公司主要制剂品种原料药实现自产自供。

**10、请问面对激烈的市场竞争，公司有哪些策略来保持或提升其市场竞争力？**

答：公司在精麻药领域、中成药领域（基药）持续发力，院外市场持续深耕细作；公司会择机寻求改良型新药、现代中药和创新药的合作和并购，提升公司市场竞争力。

**11、请问如何维护中小股东的合法权益？**

答：维护中小股东的合法权益是独立董事的重要职责。在履职尽责中，一是通过加强学习，熟悉国家有关法律法规和公司管理经营业务；二是发挥独立董事作用，履行好参与决策、监督制衡、专业咨询等作用；三是在涉及重要和敏感事项上，关注中小股东的权益，确保上市公司信息披露真实、准确、完整、及时、公平和透明。

**12、公司对未来 3-5 年的发展规划有何展望？有哪些潜在的增长点或扩张计划？**

答：未来 3-5 年公司主要在精麻药领域、中成药领域（基药）持续发力；在院外市场持续深耕细作。潜在增长点：1、公司在高端缓控释制剂精麻药品研发方面取得突破，10mg 规格盐酸羟考酮缓释片顺利获批，大规格（40mg）盐酸羟考酮缓释片，渗透泵制剂帕利哌酮缓释片、盐酸哌甲酯缓释片已申报注册。另有部分精麻药品立项获批，已形成具有自身技术优势的精麻药品产品管线。2、盐酸哌甲酯缓释片作为最复杂工艺的三层芯渗透泵制剂取得重大突破，公司将坚持高技术壁垒的渗

透泵制剂的开发，依靠长期积累并建立的产业化技术能力提升产品的品质及成本控制能力，进而获得产品的市场竞争优势。同时，基于对渗透泵技术的理解与经验，积极开展渗透泵剂型的改良型新药开发，实现渗透泵控释技术应用的新突破。 3、在中药领域传承创新成分明确、机理清楚的现代中药，形成具有特色鲜明、市场竞争力强的产品管线。以消化系统用药、心脑血管用药为突破口，发挥现代中药在慢性病、老年疾病的预防和治疗，突出产品特点和定位，培育中药大品种。 4、根据产品属性、竞争变化、政策环境等实际情况，优化 OTC 营销组织架构，提升 OTC 营销专业化推广能力。 公司会择机寻求改良型新药、现代中药和创新药的合作和并购。

**13、请问 2023 年医疗、医保、医药联动改革等政策调整，对公司有哪些影响？**

答：公司目前临床产品以基药、慢病和精麻领域为主，总体来讲三医联动对医院准入和市场覆盖有促进作用，利大于弊。

**14、预计公司 2024 年全年利润将增长多少？公司为了能达到预期的利润目标，今年的重点工作是哪些？**

答：公司 2024 年将继续聚焦医药工业发展，深耕立方优势产品管线。1、加强技术改造，提升生产技术水平，降本增效，做好新厂区品种转移工作。2、推进已立项产品研发进度，丰富产品管线布局，保障可持续发展。3、优化营销组织架构和管理模式，建立以增长为中心的考核政策和激励体系，加强区域市场管理力度。4、持续提升人力资源管理水平，做好人才盘点，强化培训，激励与增效并举，不断提升人力资源效能。

**15、公司对于投资者的回报有何考虑，比如股息政**

	<p><b>策、股票回购计划等，是否有计划？</b></p> <p>答：公司重视投资者回报，近三年公司以现金方式累计分配的利润超过最近三年年均净利润的 100%。根据公司未来三年（2023-2025 年）的股东回报规划，公司以现金方式累计分配的利润不少于最近三年年均净利润的 30%。</p> <p><b>16、我们去药店买药基本都听店员介绍的，而现在的药物可以说是琳琅满目，大部分的药品牌子都没有听说过，市场的竞争极度激烈，公司产品在提高知名度这方面是如何推进的？</b></p> <p>答：品牌驱动是 OTC 销售策略之一，品牌建设我们也做了适当的规划，比如丹皮酚软膏在央视、电梯、地铁投放广告等。另外医院处方带动 OTC 销售也是非常重要的驱动因素，立方主要产品均有比较好的医疗终端覆盖和处方量，疗效确切、口碑很好。促进在院外市场健康发展方法比较丰富，比如根据实际情况和 OTC 连锁丰富的合作方式、专业化推广等，公司也在积极布局推进。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 05 月 08 日