# 证券代码：603439 证券简称：贵州三力

**贵州三力制药股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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[x] 其他（线上交流会） |
| **形式** | [ ] 现场 [ ] 网上 [x] 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 方正证券研究所 唐爱金、章钟涛；华安基金 王春；博时基金 骆家伟；乾明投资 狄晓锋；长盛基金 张伟光；太平资产 薛娜；西部利得基金 冯皓琪；太平基金 赵梓峰；恒越基金 张其美；于翼投资 刘荟。 |
| **时间** | 2023年2月17日 |
| **地点** | 线上 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 张千帆；证券事务代表 刘宽宇 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司证券部经理兼证券事务代表首先对公司近期的生产情况以及22年业绩预告基本情况进行了说明。1. 公司现在的产能情况，未来是否还有可能扩大产能？

答：公司现在产能利用率接近200%，每天可以生产超过20万瓶开喉剑系列产品，现在是7\*24小时开工，GMP二期项目也根据计划在持续建设中，预计下半年可以投产。1. 目前国内专家普遍预计3-5月还会出现第二波疫情，公司是否对下一波疫情的到来有所准备？

答：公司截至目前为止都在全力生产，为了应对后续疫情的到来，我们在保证市场需求的情况下，也会提前安排，备足库存。1. 公司的开喉剑是怎么做到了10亿级的单品？

答：开喉剑喷雾剂（儿童型）在2009年进入医保后，作为一个独家儿童药品种，具有疗效确切，且安全性高的优点，快速的打开了市场。而公司管理层多年来不断的进行产品的学术建设，努力拓展渠道，才最终将开喉剑打造成了一个大单品。1. 公司未来是否有广告计划扩展产品的宣传力度？

答：三力品牌的推广和宣传工作正在按公司的计划逐步开展。1. 公司对德昌祥未来的产品规划中，主要产品包括哪些？

答：主要产品包括妇科再造丸、止嗽化痰丸、杜仲补天素丸、复方梨膏等。1. 集采对公司有什么影响？开喉剑未来在医院端是否还有提价空间？

答：目前集采暂不涉及，但我们认为未来中成药集采会是一个趋势，我们会加大OTC端及三终端的拓展，以应对集采带来的价格下降对公司造成的冲击。同时，处方药品降价已经是一个趋势，因此在处方端未来提价的可能性很小。1. 公司去年收购了德昌祥药业，未来销售、品牌整合有什么计划？

答：公司将继续深入和提高对药效及临床的研究工作，通过学术继续在全终端进行渠道的拓展。在品牌建设方面，公司将依托“德昌祥”百年老字号品牌，打造传统中药剂品牌；依托“三力”品牌，打造现代中药剂型品牌，实现中药传统剂型与现代剂型的双线驱动。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年2月20日 |