

证券代码：000931

证券简称：中关村

北京中关村科技发展（控股）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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	华安证券 李昌幸、熊骥溟 华夏基金 王泽实 天风证券 曹文清 易方达基金 亓辰 国投证券 贺鑫 东方证券 王光宇 中国国新 申艳波 财信证券 陈博 深创投 郭森 兴业基金 裘若桑 华商基金 常宁 安联基金 张祝源 万和证券 许俊武 英大保险 卫雯清 万家基金 孙远慧 拾具投资 沈威宇 怀新投资 刘畅恺 中昂国际 胡明 中融基金 杜伟 中天汇富 许高飞 富荣基金 李天翔 清和泉 钟颖 勤智资本 于建杰 睿扬投研 王世超 上海途灵资产 赵梓峰 景顺长城基金 上海泽茂私募管理有限公司 童泽欣 浙江巽升资产管理有限公司 王思丹 深圳光影资本管理有限公司 余双宏 宁波复华安鸿股权投资基金管理有限公司 孟湘明
时间	2024年3月4日
地点	线上沟通

上市公司接待人员姓名	董事兼总裁：侯占军； 副总裁：李斌； 副总裁兼董事会秘书：黄志宇； 副总裁兼财务总监：宋学武。
投资者关系活动主要内容介绍	对机构投资者关注问题做出相应回复（详见附件）
日期	2024-3-4

公司指出本次交流内容仅限于公开披露信息，凡涉及敏感信息或未披露信息的提问，公司不予答复。公司董事兼总裁侯占军先生简要介绍了公司发展现状，双方就业务模式、战略布局及行业前景进行了简要交流，以下为本次交流的主要内容：

一、公司核心产品“元治”、“博苏”、“五加生化胶囊”等2023年的销售情况如何？2024年的预期怎么样？

答：1、“元治”2023年的销售情况及2024年预期

盐酸贝尼地平片（注册商标：元治）为国内独家首仿，是目前国内同时具有膜渗透与三通道阻滞机制的钙拮抗剂，在临床上表现出极好的降压以及脏器保护作用，具有很高的安全性。

“元治”在“医院终端”、“基层终端”、“零售终端”三大终端的销售增长表现十分突出，市场高度认可，在2019、2020年连续两年荣登中国医药·品牌榜新型钙拮抗剂【锐榜】榜单，并在2022年荣登“中国医药·品牌榜”医院终端品牌榜。

随着元治（规格：2mg、4mg、8mg）所有品规均通过了一致性评价，将对该产品未来发展产生积极的影响，有利于提高产品核心竞争力、差异化竞争优势、品牌力和销售业绩。

2023年，在业务环境变化和监管政策趋严的双重压力下，公司管理团队研究制定了灵活的营销政策和应对方案；同时，积极调整营销模式与架构，主动化解风险隐患，在确保符合监管政策的情况下，按计划全力推进业务开展和实施。经初步测算，2023年，“元治”将继续保持良好的销售势头，截至2023年三季度末，营业收入较上年同期增长23%。同时，通过对市场和竞品的深入分析，预判2024年“元治”将持续保持较高速增长态势。

2、“博苏”2023年的销售情况及2024年预期

“博苏”于2020年进入国家药品第二批集采目录，2020年4月起陆续在各中选省份执行。2022年7月起，各地开始药品集采协议期满的续标工作，在此轮续标中，“博苏”以最高单片价格取得了比索洛尔最大的市场份额，延续了“博苏”销售数量持续上升态势，逐渐摆脱集采降价对经营带来的影响，截至2023年三季度末，销量较上年同期增长近15%。2024年，公司将加大力度，继续扩大院内市场；同时，通过制定院外市场差异化业务政策，进一步提升零售终端份额。初步研判，2024年，在“博苏”全面进入二轮续标执标状态的情况下，销售数量仍将保持稳定增长态势。

3、“五加生化胶囊”2023年的销售情况及2024年预期

“五加生化胶囊”是一种口服复方中成药，主要功效是益气养血、活血祛瘀，适用于经期及人流术后、产后气虚血瘀所至阴道流血，血色紫暗或有血块，小腹疼痛按之不减，腰背酸痛，自汗，心悸气短，舌淡，兼见瘀点，脉沉弱等。五加生化胶囊中药成分是妇科临床上常用的中药，且治疗效果显著，副作用轻微，使用也比较方便。

2023年，受公共卫生安全事件和医疗机构产科就诊人员下降的叠加影响，导致产品销售规模略有下滑。2024年，公司将根据临床病理学结果，在销售推广阶段，突出五加生化胶囊调经作用，发挥在痛经、经期不规则出血等方面疗效显著的特点，将产品使用范围由“产科”拓展至“产科+妇科”，从而拉动医疗机构销量，为未来销售增长奠定基础。初步研判，该产品将恢复增长态势。

二、OTC业务2023年销售情况如何？请介绍产品潜力以及未来规划。

答：1、OTC业务2023年销售情况

2023年，是北京华素制药股份有限公司（以下简称：北京华素）OTC业务销售业务战略转型年，北京华素OTC销售管理团队在营销渠道与策略、产品组织与筛选、团队考核激励等方面做出了积极调整和探索，初步实现了预期目标。预计将圆满的完成既定任务。其中，截至三季度末，主力产品“华素片”按销售计划正常推进；独家产品“飞赛乐”营业收入较上年同期增长超过100%。

2、产品潜力以及未来规划

公司OTC业务主要覆盖口腔、晕动、皮肤、消化等疾病的治疗领域，目前OTC业务主要包括西地碘含片（商品名：华素片）、盐酸苯环壬酯片（商品名：飞赛乐）、盐酸纳洛酮舌下片（商品名：风度）、乳酸菌素片。

其中，华素片作为公司的明星产品具有自主知识产权和较高的品牌知名度，稳居口腔西药领域市场前列，在口腔西药领域具有较强的竞争优势；因其承载了公司“华素”这一传统品牌，经过多年的品牌宣传，积累了忠实客户的同时也得到越来越多年轻消费者的认同。近年来“华素片”凭借出色的产品优势保持销售规模的稳定增长。

“飞赛乐”作为国家一类新药，是“晕动症”领域的先进药物，北京华素是目前全世界唯一生产厂家，在2022-2023年度中国药店发展报告暨中国药店价值榜评选中，“飞赛乐”荣获抗眩晕止吐类“中国药店店员推荐率最高品牌”。前几年因疫情影响居民出行受到严格管控，销量出现大幅下滑，近两年销售规模快速回升，已进入快速增长通道。

“风度”用于急性酒精中毒的缓解，为公司独家产品，市场潜力大。该产品于2023年四季度复产上市，良好的市场反应进一步提振了公司对产品的信心和推广动力。2024年，在餐饮市场进一步恢复的基础上，公司将全力推进O2O业务模式的展开，通过新零售渠道完成蓄客和产品宣传，从而发掘产品的更大价值，贴合市场，赋能连锁，带动线上和连锁门店的业务规模，推动该产品快速乃至爆发

式的增长。

乳酸菌素片是脱脂的牛乳经过嗜酸性乳酸杆菌发酵制成的粉末，用于治疗临床上因消化不良引起的腹胀、腹泻、胃肠炎等，市场规模大，多多药业有限公司乳酸菌素片销量占有国内较大的市场份额，2023年，公司利用该产品在OTC领域的市场机会，借助“华素”品牌进行赋能，积极拓展产品线，全力推进新产品华素制药牌“乳酸菌素片”的铺货上市工作，为公司OTC业务带来了新的业务增长点，初步研判，2024年该产品有望进入快速增长的通道。

三、公司医药和养老以外的其他业务现状及未来发展规划？

答：商砼业务为公司医药和养老业务以外营业收入占比最大的板块，公司旗下北京中实上庄混凝土有限责任公司拥有北京市建委核定的预拌混凝土资质，并荣获高新技术企业、北京市“专精特新”中小企业等认定。2023年度在新的管理团队的带领下持续提升生产管理水平、强化管理，在持续推进降本增效工作的同时，严格把控项目质量，积极承接优质项目，盈利能力得以提升，截至2023年三季度末，净利润创近年新高。

公司秉承聚焦医药大健康主业、剥离非医药业务的总体经营战略，现有沉淀的存量资产和非医药业务的处置需根据其发展情况、市场行业的变化等因素进行综合判断，选择合适的时机。