

股票代码：002287

股票简称：奇正藏药

债券代码：128133

债券简称：奇正转债

西藏奇正藏药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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 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	国信证券金融市场总部固定收益投资部 朱张元
时间	2021年11月5日 13:30-14:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书：冯平 证券事务代表：李阳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司可转债募投项目目前进展情况如何？是否受疫情影响？未来产能释放节奏是怎样的？</p> <p>答：位于临洮在建的“奇正藏药医药产业基地建设项目”是公司对未来的生产能力规划进行的整体布局，项目已全面开工，正按照规划全力开展施工建设。目前兰州疫情严重，可能会对项目进度产生一定影响，公司会灵活协调项目开展，争取能保质保量按规划完成。</p> <p>达到正常产能后，项目将实现年均营业收入300,000万元（含税），投资回收期为5.25年（含建设期）。</p> <p>2、公司未来销售收入的贡献，主要来源于价格增长还是销量扩大？</p>

答：公司销售贡献将主要来自销量的扩大。

公司的战略是一轴两翼三支撑：“一轴”即做强镇痛，以消痛贴膏、青鹏软膏、白脉软膏、如意珍宝片为核心，做强镇痛领域，“两翼”一方面发展二、三梯队，做大妇科，拓展儿科，探索医学护肤品领域，发展藏医特色专科，推广藏医药浴法特色疗法及用药；另一方面启动奇正藏医药互联网大健康营销平台建设。“三支撑”是指绿色智能制造、创新传统外治、激活组织。

一方面是核心产品的销量增长，一方面是新产品的推出及放量。

公司主打产品消痛贴膏虽然上市 20 年，市场开发空间还很大。纵向由以前的重点在核心大城市不断进行渠道下沉，重点开发基层医疗及县域市场。其次，在横向上，各省份的开发不均衡，有些省市有很大拓展空间。

“一轴”做强镇痛领域除了外用产品，公司独家口服产品如意珍宝片目前也进入市场开发阶段。

其他治疗领域，如神经康复产品白脉软膏是目前国内神经康复系统唯一的外用制剂产品，可以改善肢体功能障碍，是 6 大过亿民族药品种之一，增长比较快。

通过收购，公司引进并储备了涵盖妇儿、心脑血管、消化、呼吸等十几个领域的 60 多个中藏药产品，进一步丰富了产品线、拓宽了治疗领域，为公司未来发展奠定了更加坚实的品种基础。

3、公司在县域基层市场的拓展方式是怎么样的？

答：公司以自主营销模式为主，拥有一支 1,000 多人的自主营销团队，分布在全国各地，可以更好的进行学术营销和品牌营销，拥有较强的终端管控能力。同时结合部分产品精细化招商管理。

近几年，公司发力互联网营销，扩大电商平台销售，同时在新零售方面进行探索，积极推进数字化营销转型，拓展 O2O 新零售业态，推动品牌年轻化，通过品牌年轻化带动公司客户年轻化，重点关注久坐和运动损伤两大人群，扩大新的消费群体。

截至 2020 年，公司消痛贴膏产品营销网络已经覆盖了 1.4 万家医疗终端及 3.2 万家零售终端；软膏剂产品营销网络已覆盖了 3800 余家医疗终端及 1.7 万家零售终端。

4、公司目前战略比较明确，营收规模也不是太大，整个外用市场空间有多大？

答：根据米内网药品城市终端销售统计数据，2018 年度骨骼肌肉系统疾病用药市场容量为 491 亿元，其中公司产品主要面向的外用药市场容量为 144 亿。2016 年度、2017 年度及 2018 年度，骨骼肌肉系统疾病外用药市场增长率分别为 4.17%、8.19%及 7.95%，近三年的复合增长率为 6.75%。若保持 6.75%的增速，骨骼肌肉系统疾病外用药市场总规模将于 2026 年达到 243 亿元。根据米内网药品城市终端销售的统计数据，2018 年度，公司产品占有骨骼肌肉系统疾病外用药市场 12.81%的市场份额。

除市场规模不断扩大外，公司其他产品也会带来增长空间。如妇科产品红花如意丸是妇科领域为数不多的独家民族药品，含有名贵药材藏红花及多种雪域纯净藏药材，药效和安全性相对较高，对于复发率高的妇科疾病如继发性痛经，红花如意丸的止痛效果和远期疗效均较好，相关临床研究结果已经发表在 SCI 杂志《Biomed Res- India》上，红花如意丸还因为对于盆腔炎症疾病

的减少复发、提高抗生素治疗效果而被纳入到中华医学会妇产科分会感染性疾病协作组的《盆腔炎性疾病诊治规范》中；红花如意丸于 2020 年成为国谈品种，公司已经配置相应资源。

5、外用止痛领域竞争挺激烈的，竞品很多，公司产品的竞争优势是什么？

答：消痛贴膏是国家保密方，独创的湿敷贴剂技术拥有国家专利保护，强大的产品力是该产品最大的优势，现已成为过 10 亿的中药大品种，入选中药大品种（非注射类）科技竞争力百强榜。在贴膏领域，公司专注学术营销及品牌营销，探索数字化营销模式，向品牌年轻化转型。品类管理方面，公司做强镇痛，提供疼痛一体化解决方案。同时，公司不断进行剂型创新、工艺改进。如推出铁棒锤离散贴，改善贴膏关节贴服不牢的情况；研发消痛气雾剂，进行剂型创新。

6、公司产品的原材料受到藏药稀缺资源限制吗？

答：目前没有原材料瓶颈。公司自创建以来，就以保护藏药资源、保护生态、合理利用自然资源为宗旨，坚持走可持续发展的科学道路，在资源保护、种植基地建设方面做了大量工作，建立了一定的资源优势。一方面，公司不断对产品所用重点药材和具有开发前景的藏药材的资源情况进行调研，同时基于质量标准研究的数据和资源调研的情况，对常用藏药材开展野生半抚育技术的种植研究，以保证资源的可持续性。公司先后在西藏自治区的山南、林芝地区建立了独一味、铁棒锤、红花等多种药材的野生抚育基地、人工种植基地和保护基地，积累了独一味、翼首草等藏药材的种植技术，并先

	<p>后承担了多个国家和西藏自治区的藏药材种植技术科研攻关项目，野生抚育和人工培育工作都取得了阶段性成果，极大降低了供应风险。另一方面，公司主要产品原材料实现基地化供应，来源稳定、质量可靠，价格也基本稳定。</p> <p>7、公司产品是否会被集采？</p> <p>答：目前公司产品未纳入集采。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年11月5日