

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：2022-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容） ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
活动参与人员	线上参与奇正藏药 2021 年度报告业绩说明会的投资者 公司董事、总裁：刘凯列先生；副总裁：李军先生；副总裁、董事会秘书：冯平女士；财务总监：姚晓梅女士；独立董事：李春瑜先生
时间	2022 年 05 月 25 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“奇正藏药投资者关系”微信小程序
形式	线上互动
交流内容及具体问答记录	1、问：公司的核心竞争力是什么？护城河有哪些？ 答：您好，公司在藏医药领域深耕 26 年，形成了自身独有的核心竞争五大优势，包括品牌优势、产品优势、营销优势、研发优势和资源优势。具体表现为： （1）品牌优势：公司产品在市场行销二十多年，已成为国内藏药和外用止痛市场的领先品牌，其中核心产品奇正消痛贴膏多年在外用止痛贴膏市场连续销量名列前茅，受到广大消费者的喜爱，拥有较好的品牌影响力和深厚的消费者基础。在 2021 年首次发布的西普指数中，奇正藏药荣耀上榜中成药指数 TOP50 企业，同时荣获外用镇痛药 TOP 品牌，品牌价值 28.16 亿。 （2）产品优势：公司拥有以消痛贴膏、白脉软膏等 25 个独家品种为核心的 141 个批准文号，其中 OTC 品种 60 个，国家秘密技术（秘密级）品种 3 个。新收购的十味龙胆花胶囊、十味龙胆花颗粒、小儿柴芩清解颗粒、心脑欣胶囊、红景天口服液等产品，使公司在呼吸科、心脑科、儿科等领域的布局得到进一步完善和加强，为今

后大品种培育和新适应症的挖掘奠定了坚实的基础。

(3) 营销优势：公司以自主营销模式为主，结合部分产品精细化招商管理，广泛覆盖全国医疗及零售终端。公司关注重点城市培育发展，深耕等级医院，精细化布局县域医院和基层医疗市场，加快医疗终端的县域拓展和渠道下沉；与此同时，公司关注零售渠道业务，以品牌营销战略为指引，推动营销业务数字化转型，大力拓展数字化平台，进一步推动电商业务和新零售业务的发展，加速零售终端的渠道下沉，增加多产品的渗透率，提高多产品的可及性。

(4) 研发优势：通过充分发挥在固体制剂和经皮给药研究方面的特色和专长，结合藏医药文献典籍整理和藏医药专家经验整理，公司持续挖掘和开发有藏医特色的高临床价值的新产品，并储备了大量的新技术和具有潜力的项目。

(5) 资源优势：奇正藏药自创建伊始，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、种植技术研究、种植基地建设方面做了大量工作，建立了一定的资源优势。公司不断对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。谢谢！

2、问：我们能否将对百洋药业的股权投资确认为长期股权投资（如果是战略投资的情况下），确认为交易性金融资产会对当期损益产生较大影响，从而直接影响二级市场股价，损害投资者利益。

答：您好！我公司对参与设立的并购基金西藏群英投资中心以长期股权投资权益法核算确认损益，群英投资以青岛百洋医药股份有限公司公开市场的价格确认公允价值变动损益，公允价值变动损益受其二级市场股价波动影响较大，间接影响本公司投资收益，可能会导致公司业绩存在一定的波动。谢谢！

3、问：观察近几年财报发现，企业的毛利率很高，到三大期间费用的销售费用也相当高，作为投资者有权利要求管理层对销售费用进行披露说明，并做出相关措施控制费用。

答：您好，公司对销售费用已经按照要求，在年报中进行了披露。对于藏医药产品，“说清楚，讲明白”，是所有藏医药企业面临的共同挑战。藏医药具有完整、独立的理论体系，公司需要将藏医药理论，转换为现代中医、西医等医务工作者通用的学术语言并加以推广；将

藏医药文化转化为消费者易于理解的市场语言再进行品牌建设。因此，藏医药企业在实现“说清楚，讲明白”的步骤中，需要付出更多的努力和实际的投入。在销售费用的管理控制中，公司有严格的预算、执行、评估、决算过程，我们将继续严谨的控制销售费用。谢谢。

4、问：甘肃临洮生产基地预计何时完工？何时正式投产？产能规划如何？产能快速增加后，是否会存在滞销可能？

答：您好，奇正藏药医药产业基地建设项目预计完成时间为 2022 年 7 月 31 日，规划项目建成后，奇正消痛贴膏总产能为 20,400 万贴/年、软膏剂总产能为 3,900 万支/年、合计丸剂总产能为 39,000 万粒/年。该项目建设有序推进中遭遇国内疫情散点多发，为有效配合防控措施，工程材料入场及供方提供服务时间较预期受到较大影响，同时，工程材料价格波动较大，为把控工程造价，进行了相应的计划执行调整，在较大程度上影响了施工进度。预计项目完成时间将有所延期，公司将结合疫情防控，最大程度追赶施工进度。为配合产能的扩大，公司通过营销网络覆盖面的不断扩大为新增产能消化提供保障，品牌效应、独家专利技术等为新增产能消化提供支持。具体剂型产能规划及产能消化措施详见公司《公开发行可转换公司债券募集说明书》。谢谢！

5、问：二级市场股价一直疲软，管理层是否有措施去提振股价，增强投资者信心？

答：您好！非常感谢您对奇正藏药的关注，公司一直致力于成为一家为投资者创造长期价值的上市公司，并通过不断的管理努力，努力深耕主业，拓宽市场规模，持续保持业绩成长。近两年，在国内疫情反复的复杂情况下，公司上下深挖管理效能，核心业务保持增长，随当前股市正在经历大幅波动，但公司对未来始终保有信心，公司仍将聚焦核心主业，积极开拓进取，通过良好的业绩呈现回报广大投资者。谢谢！

6、问：请问公司对百洋医药的定位，是战略合作？还是在解禁后有减持计划？

答：您好！目前公司与百洋医药没有业务合作，对解禁后是否减持尚无具体计划，谢谢您！

7、问：请问去年公司业绩受疫情影响大吗？今年公司业绩还受疫情影响吗？那今年业绩跟去年比起来会有上涨吗？

答：您好！2021 年，虽然经历了疫情的严峻挑战，但公

司营业收入增长 19.22%，2022 年一季度公司业绩持续增长 23.97%， 今年开始各地疫情点多面广频发，公司业务达成存在较大的不确定性，公司将通过渠道下沉、加大新品推广力度、发展线上业务等措施力争业务持续增长，谢谢！

8、问：公司是否涉及新冠特效药的生产研发环节？

答：您好，作为中国传统医药学的重要组成部分，藏医药学具有独特的优势与特点。从已经公开的文献看，不论是新冠病毒何种变异毒株，藏医对这些新发的呼吸道传染性疾病，都会采用有上千年临床应用历史的藏药“九味防瘟散”“流感丸”“催汤丸”“十二味翼首散”等进行“瘟疫”预防和治疗，这些经过实践检验的“防治瘟疫”的藏成药是藏区在历史上呼吸道传染病爆发时防治疾病的非常成熟而有效的手段，至今仍是西藏、青海、甘肃等藏区的“抗疫”一线用药。公司在抗疫方面，积极推动藏药参与到新冠肺炎防治的工作中，让抗疫的藏药更多地运用于临床，为新冠肺炎的防治提供了一种新的方案，缓解一线的压力，公司的流感丸、仁青芒觉胶囊、十味龙胆花颗粒等多产品被列入西藏、青海、甘肃等省区的新冠肺炎藏医药防治方案；同时，公司在藏医疫病学理论的指导下，积极参与到防治呼吸道传染病的药物研究工作中，目前研究工作尚在进行中，期望藏药能为治疗人类重大突发疾病提供多一种的选择和希望。谢谢。

9、问：今年的全国疫情，对公司一季度的经营带来哪些影响？

答：您好！2022 年一季度公司业绩持续增长 23.97%，谢谢！

10、问：公司的电商销售情况占比？我看公司的线上销售情况不佳，有何措施？

答：您好，目前公司电商销售在整体营业收入中占比较小。公司在阿里、京东、拼多多等电商平台开设奇正品牌旗舰店，开展公司系列产品销售，同时也积极发展O2O新零售业务，充分利用美团、饿了么、京东到家等平台流量，联合线下连锁客户，为消费者提供半小时送药到家服务，打造“一小时疼痛解决方案”。此外，公司在小红书、抖音等社交电商平台搭建线上营销体系，为消费者提供奇正藏遇足浴丸等产品和服务。电商平台销量持续增长。谢谢。

11、问：公司药品涉及集采吗？

答：您好，公司目前的产品尚未涉及集采。谢谢！

12、问：公司领导谈一谈股权激励的实施情况

答：您好！公司于 2019 年推出为期四年的股权激励计划，并于 2020 年、2021 年循环推出两年期股权激励计划，以核心管理人员和销售业务骨干为激励对象，关注共同目标形成管理合力，使各方共同努力奋斗实现公司在 2019-2022 四年关键战略周期的发展目标，有效地将股东利益、公司利益和经营者个人利益结合在一起。目前，股权激励计划仍在实施中。谢谢！

13、问：公司的产品覆盖许多领域，请问公司销售有没有再哪一产品方面侧重投入资源？

答：您好！公司现拥有 141 个药品批准文号，涵盖骨骼肌肉系统、神经系统、消化系统、心脑血管、呼吸系统、泌尿系统、妇科、皮肤科、儿科等领域的产品。

如白脉软膏，是唯一促进肢体功能康复的国家批准的外用药品，已于 2019 年与公司产品如意珍宝片共同被纳入国家十三五科技部“中医药现代化研究”重点专项的研究课题“经典藏药如意珍宝片和白脉软膏治疗藏医重大疾病白脉病的示范开发研究”，这是首个围绕挖掘藏医药治疗优势探索神经系统重大疾病解决方案而展开的课题。

如铁棒锤离散贴，是围绕公司“疼痛一体化解决方案”而推出的产品，以“关节止痛绷”的差异化定位，解决了消费者关节贴不牢的痛点，产品特色鲜明，在渠道快速增长放量。

如红花如意丸，是唯一含有藏红花的妇科药物，进入中国标准化协会中医药标准化分会、中华中医药学会内科分会、中国中医科学院中医药研究中心组织编写的《中成药临床应用指南-妇科疾病分册》，充分体现了藏药治疗优势及医学价值。

如收购的十味龙胆花，为藏药经典方，强化了公司在藏医优势治疗领域呼吸领域的布局。

作为千年藏药的现代传承者，公司以多产品经营、多学科覆盖、多梯队布局，充分发挥藏医药在骨科疼痛、皮科、神经康复、妇儿、呼吸等领域的特色治疗优势。谢谢！

14、问：白脉软膏这款产品目前的销售情况，占公司的营收比重，以及未来的发展展望？

答：您好，“做强镇痛”是公司核心战略，白脉软膏作为战略产品，销售保持增长态势，在公司整体营业收入中，占比持续提升。2019 年，白脉软膏和如意珍宝

片被纳入国家十三五科技部“中医药现代化研究”重点专项的研究课题。公司通过战略引领和学术驱动，白脉软膏市场认可度以及市场份额将会进一步提升。谢谢。

15、问：红花如意丸的销量及市场认可程度？

答：您好，红花如意丸 2021 年销量实现 40%以上的增长。产品进入中国标准化协会中医药标准化分会、中华中医药学会内科分会、中国中医科学院中医药研究中心组织编写的《中成药临床应用指南-妇科疾病分册》，充分体现了藏药治疗优势及医学价值，市场认可度持续提升。谢谢。

16、问：藏药作为名族类药物，有多大的市场？

答：您好！据米内网 2020 年数据显示藏药市场约 48.7 亿左右，谢谢！

17、问：公司的增长主要来自哪里？市场的开拓还是现有消费者支持？

答：您好，公司紧密围绕“一轴两翼”的核心战略，做强止痛领域产品，发展第二/第三梯队产品。公司增长来自于上述核心战略的落地，一方面，深挖原有市场的潜力，并持续推进渠道下沉，覆盖更多的销售终端。另一方面，推动具有市场竞争力的新产品上市，拓展更多的治疗领域。积极拓展互联网线上推广及销售渠道，构建与消费者的触点和售点矩阵，为更多的消费者提供快捷有效的服务。公司致力于构建可持续发展体系，实现业绩的长期持续增长。谢谢。

18、问：公司现有贴膏药类产品产能利用率如何，是否过剩？

答：您好，公司贴膏剂产品的产能利用率处于较高水平。公司于 2020 年度公开发行可转换债券，募集资金用于奇正藏药医药产业基地建设项目，以解决公司主要产品产能不足问题，并提升新产品、新剂型的生产能力，稳固公司行业龙头地位。谢谢。

19、问：公司是否有原材料成本压力？

答：您好！公司近年面临着材料成本持续上涨的压力，但公司通过加强对市场的预判，提前进行原料储备、精细化生产管理、智能工厂建设等措施进行应对，最大程度的降低原材料价格波动对生产经营产生的不利影响，但依然面临着成本压力。谢谢！

20、问：公司股价在均线震荡已经有两年的时间，公司

对于这种情况怎么看？

答：您好，近几年，二级市场受多方面因素的影响，持续震荡波动，公司股价也受到了各方面因素的影响，有较大的波动。公司上市多年来，始终通过运用科学技术挖掘藏医药的市场潜力，推动业绩的持续成长，以较好的业绩回报广大投资者，与此同时，公司致力于构建可持续发展体系建设，通过长期价值创造持续回报投资者，谢谢！

21、问：外用膏贴的毛利率是否有进一步提升的空间？

答：您好，毛利率的变化受销售价格、原材料、人工成本及行业竞争等诸多因素影响，提升空间面临压力。公司作为我国藏药现代化的代表性企业，将通过提升市场占有率、持续运用先进工艺技术，加强产品质量控制能力，确保公司整体的盈利能力，谢谢！

22、问：请问我们当前的总产能有多少？新建产能的建设进度与产能利用率如何？

答：您好，公司当前总产能利用率较高，2020 年公司启动奇正藏药医药产业基地建设项目，项目规划消痛贴膏总产能为 20,400 万贴/年、软膏剂总产能为 3,900 万支/年、合计丸剂总产能为 39,000 万粒/年。该项目建设的有序推进中遭遇国内疫情散点多发，为有效配合防控措施，工程材料入场及供方提供服务时间较预期受到较大影响，同时，工程材料价格波动较大，为把控工程造价，进行了相应的计划执行调整，在较大程度上影响了施工进度。预计项目完成时间将有所延期，公司将结合疫情防控，最大程度追赶施工进度。谢谢。

23、问：公司是否有开拓国际市场的计划？

答：您好！公司一直在探索国际业务，在部分市场根据市场和法规要求，开展相关产品的注册、转化医学研究和市场营销工作，谢谢！

24、问：请问公司可转债去年的财务费用有多少？近期是否有下调转股价的计划？

答：您好！公司 2021 年度财务费用在年度报告中进行了披露，可转债财务费用权重占利息支出的绝大部分。近期公司有下调转股价的计划。谢谢！

25、问：公司今年是否有进一步的股权收购或者新的业务线的开拓计划？

答：您好，2020 年，公司投资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近 60 个中藏药

产品，进一步丰富了产品线、拓宽了治疗领域。2021年，通过股权司法拍卖及增资扩股方式，公司控股子公司西藏宇妥藏药产业集团有限责任公司取得西藏藏药集团78.69%股权，西藏藏药集团产品涉及呼吸、消化、心脑血管等领域，丰富了公司藏药现代剂型产品线，其中的十味龙胆花（胶囊/颗粒）为藏药经典方，功能主治为清热化痰、止咳平喘，是独家品种，处方、OTC 双跨品种，医保（乙类）产品，国家秘密技术（秘密级）品种；入选《中医临床诊疗指南释义》、《中成药临床应用指南》、《西藏自治区新冠肺炎防治方案》。公司设有投资与业务拓展部，围绕公司发展战略积极寻找投资并购机会，助推公司稳步可持续发展。谢谢。

26、问：公司对于新药的研发情况？

答：您好，截至2021年末，在新药研究方面，催汤颗粒已完成III期临床研究，即将开展商业化验证及申报生产前的准备工作；正乳贴完成IIa期临床研究，当前正在进行工艺优化及验证工作；夏萨德西胶囊按计划在II期临床研究中；消痛气雾剂治疗急性扭挫伤的IIa期临床研究持续推进中。谢谢。

27、问：其实作为二级市场的投资者，问那么多问题，说到底就是希望公司的股价能有一个好的表现，公司这些年业绩一直比较稳定，但是股价表现一般，公司在这方面会有哪些措施？

答：您好！感谢您对奇正藏药的长期关注，二级市场股价受多方面因素的影响，公司上市多年来，始终通过运用科学技术挖掘藏医药的市场潜力，推动业绩的持续成长，以较好的业绩回报广大投资者，与此同时，公司致力于构建可持续发展体系建设，通过长期价值创造持续回报投资者，非常感谢您！

28、问：公司今年的业绩目标是多少？主要是靠哪些业务环节实现？

答：您好！公司始终通过多方面的努力，追求更高的业务目标。2021年，公司营业收入增长19.22%。未来，公司仍保持进取的精神，结合外部环境研究做出合理的目标设定。2022年公司将持续推进和深化“一轴两翼三支撑”的战略布局，以“做强镇痛”为核心，加快市场覆盖和渠道下沉，积极推动新品上市，加快互联网销售的步伐，加强精细化管理和组织建设，以学术和品牌引领，不断提高经营质量保障业务的可持续发展。与此同时，在制造环节不断提升产品品质的同时，推动智能制造建设，在研发方面，继续以未被满足的临床需求为导

	向，探求现有产品不可替代的临床价值和合理用药方法。谢谢！ 29、问：公司怎么看国内医药行业未来的发展格局？ 答：您好！随着中国人口老龄化时代的到来、医保覆盖人群持续扩大和健康问题日益年轻化的趋势，结合医疗体制改革的深化，国家中医药政策性推动力度的加大，都将促进医药市场多元化扩容和医药研发水平的提升，因此，公司对中国医疗市场的进一步发展充满信心。谢谢！ 30、问：请介绍一下公司未来发展方向。 答：您好！公司已确定的 2019-2022 年战略为“一轴两翼三支撑”，从建立产品优势向建立治疗领域优势转变。“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，做大基层，做强零售，渠道下沉，丰富疼痛产品管线。“两翼”一方面发展二、三梯队，做大妇科，拓展儿科领域，探索医学护肤品领域，发展藏医特色专科，推广藏药浴特色疗法及用药；另一方面启动互联网奇正大健康营销平台建设，搭建藏医药大健康互联网营销平台。“三支撑”是指绿色智能制造，创新传统外治，激活组织。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无