

证券代码： 002864

证券简称：盘龙药业

陕西盘龙药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-008

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 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加交流的投资者
时间	2025 年 9 月 10 日
地点	同花顺路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长谢晓林先生，董事会秘书吴杰先生，独立董事任海云女士，独立董事牛晓峰先生，董事、副总裁、研究院院长张德柱先生，财务总监祝凤鸣先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 Q1: 中药配方颗粒业务收入规模较小，何时能成为第二增长曲线？ A: 尊敬的投资者您好！公司已于 2024 年年末完成了中药配方颗粒智能化生产线建设工作，为后期业务拓展提供坚实保障。目前，公司已成立了中药配方颗粒业务发展中心，组建了专业化业务团队，目前累计完成研发备案上市品种数达 310 个，并在 18 个省份完成挂网备案工作。公司中药配方颗粒目前尚处起步阶段，目前主要以陕西省为中心，并逐步向外拓展业务覆盖范围，全面推进中药配方颗粒业务的发展。感谢您的关注！ Q2: 请问公司的股价与业绩的增长有什么样的关系呢？ A: 尊敬的投资者您好！公司董事会及经营层始终专注于主营业务发展，致力于提升公司内在价值和持续盈利的能力，力争以良好的业绩回报投资者。感谢您的关注！ Q3: 西南地区收入增 209%但毛利率骤降 47.44%，华东/华北

	毛利率亦降超 20%。是否因渠道补贴或价格战？后续如何平衡市占率与利润？ A:尊敬的投资者您好！公司本年度收入结构受中药饮片板块的快速增长而发生了一些变化，1-6 月份，中医饮片的收入占比由去年同期的 5.62%上升至 21.42%，同时中药饮片毛利率低于中成药板块，西南、华东、华北地区中药饮片收入增速较快，故而形成了毛利率的下降，不存在渠道补贴或是价格战。按照公司“一体两翼三纵深”的战略，公司将持续扩大各个板块的规模，不断提高市场占有率的同时，进一步开源节流，降低成本，增强盈利水平。感谢您的关注！ Q4:公司中药创新药目前处于什么阶段？预计何时能够提交上市申请？ A:尊敬的投资者您好！公司深刻把握医药行业变革趋势，以创新药为战略抓手，坚定不移地推进“一体两翼三纵深”发展战略，秉承“专、精、特、新”的研发理念，锚定“聚焦主业，苦练内功，科技创新，国际化视野”的战略路径。2025 年上半年创新药研发加速推进：中药改良型新药 PL-JT004 进入 CDE 临床受理阶段；化学仿制药 PL-JT001 完成 BE 试验待报产；化学仿制药（PLJT-002/003）年内启动 IND 申报；1.1 类中药创新药 PLZY-001/PL-XP013/PL-XP012 分阶段推进临床前及 II 期工作。梯度化管线布局正推动实现“21355”大品种培育目标，逐步构建“口服+外用”“口服+外用”经典制剂+高端创新药的立体产品生态，铸牢公司产品核心竞争力护城河。感谢您的关注！ Q5:中期每 10 股派 1 元，股利支付率仅 17.6%。未来是否考虑提高分红比例？ A:尊敬的投资者您好！公司一贯重视对投资者的合理回报，分红比例的安排需综合考虑所处发展阶段、实际经营状况、未来资金需求及战略规划等多种因素。公司董事会将严格按照相关法律法规及公司章程规定，在充分平衡股东当期收益与公司长远发
--	---

	展的基础上，审慎制定利润分配方案，积极回报投资者。感谢您的关注！ Q6: 中药饮片收入同比增 380.89%，但毛利率仅 3.49%（同比降 8.46%）。是否因低价策略抢占市场？如何提升该业务盈利能力？ A: 尊敬的投资者您好！中药饮片板块因为中药材近期呈现持续下降的趋势，原有的库存原材料的销售形成了毛利的下降；中药饮片业务虽然增速较高，但各企业同质化竞争非常激烈，毛利空间有限。按照公司一体两翼三纵深的战略，公司将持续扩大各个板块的规模，不断提高市场占有率的同时，进一步开源节流，降低成本，增强盈利水平。感谢您的关注！ Q7: 国家推动中医药出海，公司针对东盟市场的产品准入和注册计划？ A: 尊敬的投资者您好！公司关注到“中医药一带一路发展规划”、“中国-东盟中医药健康合作”等倡议及中药出海顶层设计和政策。目前正在了解东盟国家的产品准入条件及注册要求，结合公司实际，评估后，制定相关工作推进计划。感谢您的关注！ Q8: 中药饮片虽然增长率高，但毛利率极低，仅个位数，请问有什么提高毛利率的举措？ A: 尊敬的投资者您好！根据公司一体两翼三纵深战略，公司将持续扩大中药饮片销售规模，形成规模优势，进一步降低采购成本，同时与下游自产中成药板块、医药配送板块形成联动，打通上下游产业链，形成全生态产业链优势，提升公司品牌效应和知名度，从而提高公司盈利能力。感谢您的关注！ Q9: 如何提高股东的信心？ A: 尊敬的投资者您好！公司将继续坚持“一体两翼三纵深”发展战略，专注于核心业务，加大研发投入，优化产品结构，不断拓展市场增量，增强公司盈利能力，并及时做好信息披露工作，确保投资者全面了解公司经营状况和发展前景；同时公司通过定
--	---

	期举办业绩说明会、投资者交流会等方式，与投资者保持密切沟通，倾听市场声音，回应关切，增强投资者信心；公司将根据实际情况制定合理的分红政策回报股东，在必要时采取回购股份等措施，维护市值稳定。此外，公司还将通过品牌建设和市场推广，提升公司知名度。同时，公司管理层将继续努力，以扎实的业绩和规范的治理推动公司长期健康发展，为股东创造更大的价值，回报广大投资者的信任与支持。感谢您的关注！ Q10: 中药饮片业务高增长是否依赖低毛利产品？如何评估可持续性？ A: 尊敬的投资者您好！公司中药饮片业务增速明显，主要系本期销售客户渠道在工业、商业、医疗板块全面发力形成优势，销售品种全面，并非依赖单一低毛利品种，公司未来将持续做大中药饮片规模，与其他板块形成合力，进一步提升公司盈利能力。感谢您的关注！ Q11: 公司如何平衡“工业主体”（高毛利自产药品）与“两翼”（商业配送和中药饮片）的资源分配？未来战略重心会是哪个方向？ A: 尊敬的投资者您好！2025 年，公司将继续深化“一体两翼三纵深”发展战略，以骨科慢病为主体，以品牌化一体化商业为左翼，以中药饮片、中药配方颗粒协同创新升级为右翼；推进营销组织的专业化、合规化、扁平化整合，搭建“一中心四平台”研发体系，强化生产质量数智话管控，从“前中后”三端纵向提升公司治理水平，聚焦风湿骨伤、慢病疼痛等核心领域，构建“口服+外用、院内+院外、传统制剂+高端制剂”的立体化产品矩阵。公司将继续坚持“传承精华，守正创新”的理念，以高质量发展回馈广大投资者。感谢您的关注！ Q12: 保健品/日化收入增 47.49%，但占比仅 0.14%。该业务何时能成第二曲线？ A: 尊敬的投资者您好！公司的全资子公司陕西盘龙医药保健
--	--

	品有限公司主要从事秦岭特色保健食品、保健用品、功能性健康食品、日化用品等大健康产品的研发与推广，通过与北京中医药大学、陕西中医药大学等高等院校的合作，已陆续开发出重点科研产品骨胶归珍片、破壁灵芝孢子粉、氨糖软骨素、辅酶 Q10、褪黑素等五大蓝帽子保健食品，盘龙七牙膏、盘龙九妹洗发膏、盘龙补水修护面膜等洗护用品，黄芪茯苓茶、养生花茶、黄芪葛根魔芋面等药食同源的日常生活保健食品，艾草精油、关节康等疼痛类保健用品系列大健康产品，目前尚处于上市初期，公司积极的推动线上线下业务销售，虽然增长较快，但体量较小，未来是否能快速增量，具有不确定性。感谢您的关注！ Q13:公司旗下秦龙药康基金已投项目与主业的协同效应如何体现？未来并购方向是什么？ A:尊敬的投资者您好！公司旗下秦龙药康基金目前已投透皮给药项目研发商乐明药业（苏州）有限公司，其核心产品洛索洛芬钠凝胶贴膏作为国内首家视同通过一致性评价产品获批，氟比洛芬凝胶贴膏国内第三家获批，其它多款产品研发工作也在快速推进；已投项目植入类材料研发商苏州卓怡医疗科技有限公司，其镁合金空心钉产品有望成为我国首个获批上市的镁合金骨科植入物。两个项目核心研发产品均适用于骨科类疾病，未来公司将持续加强与所投项目在产业业务方面的融合，实现资源互补，协同增效。持续围绕公司战略定位，着力打造公司增长新引擎，持续推动公司高质量发展。感谢您的关注！ Q14:公司在等级医院覆盖率较高，但在基层市场的开发策略是什么？如何提升基层医疗市场的渗透率？ A:尊敬的投资者您好！公司建立了科学完善的营销管理体系，针对不同产品采取差异化的营销策略。采用“专业化学术推广模式”，由特药事业部负责终端市场开发及精准营销策略制定，市场部统筹医学研究规划及学术活动策划，通过临床研究支持、专家共识推广等专业化学术推广方式提升产品认知度，零售事业
--	---

	部通过经销商管理模式进行销售管理，持续优化经销商网络建设。公司坚持“商务与终端两分离”原则，构建了“产品+学术+终端+品牌”的立体营销模式，聚焦“第一终端”核心阵地，强化等级医院聚到根基，目前产品已覆盖 5000 余家等级医疗机构；同步深耕第二、第三终端，精准渗透 30000 余家零售药房及 20000 余家基层医疗单元，形成医疗与零售双轮驱动的立体格局。同时，公司积极拥抱“互联网+医药”赛道，高举电商战略旗帜，依托盘龙云康科技为平台，精心构建了一支以数字技术为核心，营销、推广科普专业化医药数字化营销服务电商团队，积极强化与头部健康电商平台合作，构建线上线下协同发展的营销新格局。未来，公司将持续优化营销组织架构，强化团队建设，推动营销业绩的持续稳定增长。感谢您的关注！ Q15:公司化药布局的战略考量是什么？如何与现有中药业务形成协同？ A:尊敬的投资者您好！公司化药研发主要围绕“风湿骨病，慢病疼痛”领域，抢仿国外疗效确切、市场竞争力强且专利即将到期的化学药品及市场潜力和临床需求旺盛的仿制药品。2025 年上半年创新药研发加速推进：中药改良型新药 PL-JT004 进入 CDE 临床受理阶段；化学仿制药 PL-JT001 完成 BE 试验待报产；化学仿制药（PLJT-002/003）年内启动 IND 申报；1.1 类中药创新药 PLZY-001/PL-XP013/PL-XP012 分阶段推进临床前及 II 期工作。梯度化管线布局推动实现“21355”大品种培育目标，逐步构建“口服+外用”“经典制剂+高端创新药”的立体产品生态，铸牢公司产品核心竞争力护城河。感谢您的关注！ Q16:公司产品已覆盖 3 万余家零售药房。在零售渠道拓展方面有哪些具体规划？如何应对零售市场的竞争？ A:尊敬的投资者您好！在零售渠道拓展方面，公司秉持“商务与终端两分离”原则，依托“产品+学术+终端+品牌”立体营销模式，在持续强化等级医院核心市场的基础上，系统推进第二、
--	--

	第三终端布局，积极拓展零售药店及基层医疗单元，目前已覆盖超过 5000 家等级医疗机构、3 万余家零售药房及 2 万余家基层医疗单位，逐步形成医疗与零售双轮驱动的渠道体系。面对零售市场竞争，公司持续完善经销商网络管理与专业化学术推广，并积极布局医药电商领域，通过盘龙云康科技平台组建数字化营销团队，深化与电商平台、医药商业龙头企业的战略合作，协同推动线上线下业务融合与品牌渗透。未来，公司将不断优化营销架构与团队能力，稳健推进终端覆盖与市场竞争力提升。感谢您的关注！ Q17:经营现金流净额同比降 43.66%，主因存货采购款增加。存货周转天数是否恶化？有无优化库存计划？ A:尊敬的投资者您好！公司经营性现金流量净额同比下降主要原因系本期销售规模增长，支付的采购商品款增加所致，公司本期存货周转率较上期呈上升趋势，存货周转良好，库存合理，存货管理水平较高，公司始终坚持以销定产、以产促销的原则，结合市场需求，不断优化存货库存。感谢您的关注！ Q18:公司如何布局“互联网+医药”业务？电商渠道目前的营收贡献和增长情况如何？ A:尊敬的投资者您好！公司积极顺应行业数字化转型趋势，坚定拥抱“互联网+医药”趋势，通过官网矩阵、移动应用及社交媒体构建全域数字化触点。自主研发的智能营销平台实现线上线下资源协同调度，推动用户全生命周期管理效率提升 40%，营销响应速度提升 60%。在电商渠道方面，公司已入驻京东、淘宝等主流平台，并依托盘龙云康科技平台组建专业化数字营销团队，深化与头部电商战略合作，推动线上线下协同发展。未来，公司将持续优化数字化营销体系，强化智能中台功能与数据驱动能力，深化与互联网平台合作，积极探索智能仓储供应链模式，并关注人工智能等前沿技术领域。感谢您的关注！ Q19:配方颗粒业务的各省挂网进展如何？预计何时能成为
--	--

	重要的收入增长点？ A: 尊敬的投资者您好！公司已成立了中药配方颗粒业务发展中心，组建了专业化业务团队，目前累计完成研发备案上市品种数达 310 个，并在 18 个省份完成挂网备案工作。公司中药配方颗粒目前尚处起步阶段，目前主要以陕西省为中心，并逐步向外拓展业务覆盖范围，全面推进中药配方颗粒业务的发展。感谢您的关注！ Q20: 应收账款为利润的 3 倍，远高于同行，原因是什么？ A: 尊敬的投资者您好！公司半年度应收账款增长主要原因系中药饮片板块收入增长，而中药饮片板块销售毛利率较低，因此形成应收账款增速高于利润增速，公司自产中成药板块应收账款周转一直维持在稳定良好状态，而中药饮片和医药配送板块受行业性质影响，账期相对较长，但应收的增长基本与销售相匹配，感谢您的关注！ Q21: 如何应对核心原材料（如三七、黄芪）价格大幅上涨的风险？ A: 尊敬的投资者您好！公司货币资金较为充裕，同时公司内部组建了原材料专业化采购团队，根据对市场行情的判断分析，在原材料价格低位时会采购一定的安全储备，以应对原材料价格波动风险。感谢您的关注！ Q22: 随着中药饮片业务快速增长，公司是否有相应的产能扩张计划？ A: 尊敬的投资者您好！公司将依托陕西丰富的中药资源，重点打造“秦药”全产业链发展模式，推行“企业+合作社+农户”模式，建立 20 余个千亩以上的标准化种植基地，确保原料道地性和可追溯性，塑造质量与供应优势。在产业升级上，加大布局产地趁鲜加工，建设现代化产地趁鲜加工中心，开发鲜切工艺、冻干饮片、精制饮片，定制化秦药。在质量管理体系方面，公司严格实施 GMP 质量管理规范，建立从种植到销售的全过程质量追溯
--	--

	体系，确保产品符合《中国药典》及地方标准要求。在市场拓展思路，围绕一个目标以“促产围销、保基量；抓采促贸、找增量；锚户增开，拓上量；规范内务、强保障；聚焦秦药、苦练内功，塑品牌”六个重点的工作思路入手，以确保公司的可持续增长和市场竞争能力，贯彻和实现“以中药饮片创品牌、以中药材贸易创效益、以项目带动求发展”的发展思路。感谢您的关注！ Q23: 请问上半年增收不增利的原因，下半年如何控制主营业务成本、提高净利率？ A: 尊敬的投资者您好！公司 1-6 月中药饮片较上年同期增长 380.89%，中医饮片的收入占比由去年同期的 5.62% 上升至 21.42%，同时中药饮片毛利率低于中成药板块，故而形成了收入的增长高于净利润的增长。根据公司一体两翼三纵深战略，公司将持续扩大中药饮片销售规模，形成规模优势，进一步降低采购成本，加强应收账款管理，不断提高资产周转率，降低信用风险，同时与下游自产中成药板块、医药配送板块形成联动，打通上下游产业链，形成全生态产业链优势，提升公司品牌效应和知名度，从而提高公司盈利能力。感谢您的关注！ Q24: 医保控费、集采政策对公司产品定价和销量的影响？如何适应政策变化？ A: 尊敬的投资者您好！医保控费及集采政策是行业面临的共同课题，公司对此始终保持高度关注并积极适应政策导向。公司将通过持续推进产品结构优化、加速新渠道开拓、强化成本控制及提升产品临床价值等多种方式进行积极应对。公司始终坚持以合规为本、以创新为驱动，动态调整市场与销售策略，以期降低政策变化带来的潜在影响。感谢您的关注！ Q25: 中药行业监管趋严对公司的影响及应对措施？ A: 尊敬的投资者您好！国家推动中药行业高质量发展、监管政策趋严，对于像公司这样始终坚持以质量和疗效为核心的企业而言，是一次重大的历史性机遇。这有利于淘汰落后产能，净化
--	--

	市场环境，让真正优质的产品和服务脱颖而出。公司对此已有预见并已进行了全面布局。公司高度重视并积极贯彻落实相关政策要求，为适应监管环境变化，公司将系统性强化从药材溯源、生产工艺到质量管理的全流程合规控制，并持续加大研发投入以提升产品的标准化与临床价值。同时，公司积极开展政策研判和内部培训，确保经营行为始终符合法规要求，努力将监管要求转化为持续发展的竞争力。感谢您的关注！ Q26:在生产、营销或管理环节的数字化投入方面，如何提升效率？ A:尊敬的投资者您好！公司高度重视数字化转型升级，在生产环节持续推动智能制造与信息化系统建设，以提升生产自动化水平和精益管理能力；在营销环节积极构建数字化营销平台与用户管理体系，强化市场分析与精准推广；在管理环节着力完善数据中台与流程信息化，促进各部门协同与决策效率。公司相信合理的数字化投入有助于提升整体运营效率与竞争力。感谢您的关注！ Q27:最近股价持续低迷，公司有什么好的提升方法？考虑增持吗？ A:尊敬的投资者您好！二级市场股价波动受宏观经济环境、行业政策变化、市场情绪及资金偏好等多重因素综合影响，与短期业绩表现并非完全同步。公司管理层始终专注于主营业务发展，致力于提升核心竞争力和内在价值，并通过规范治理与信息披露积极向市场传递公司价值，公司坚信长期的企业价值终将在股价中得到合理体现。感谢您的关注！ Q28:公司年营收一直增长不大？是否有新的业务赛道，来实现业绩大爆发？太过去稳健可能会丧失很多机会。 A:尊敬的投资者您好！公司 2025 年 1-6 月实现营业收入 57,402.30 万元，同比增加 11,843.52 万元，增长率 26.06%，实现归母净利润 6,013.52 万，同比增长 48.19 万元，增长率 0.81%，
--	---

	公司业绩持续稳定增长，在“聚焦主业、深耕骨科慢病”的战略引领下，以盘龙七片、盘龙七药酒为代表的 9 大主力品种，全面覆盖骨关节炎、骨质疏松、痛风等细分领域。同时公司已成立了中药配方颗粒业务发展中心，组建了专业化业务团队，完成上市备案中药配方颗粒品种 310 个，并在 18 个省份完成挂网备案工作。 2025 年上半年创新药研发加速推进：中药改良型新药 PL-JT004 进入 CDE 临床受理阶段；化学仿制药 PL-JT001 完成 BE 试验待报产；化学仿制药（PLJT-002/003）年内启动 IND 申报；1.1 类中药创新药 PLZY-001/PL-XP013/PL-XP012 分阶段推进临床前及 II 期工作，逐步构建“口服+外用”“经典制剂+高端创新药”的立体产品生态，铸牢公司产品核心竞争力护城河。感谢您的关注！ Q29: 中药饮片以次充好，造假严重，人工种植农药残留超标，公司在质量把控上有什么措施？ A: 尊敬的投资者您好！首先，公司非常注重药源基地建设，在宝鸡市眉县太白山区域建有重楼、盘龙七、扣子七、竹根七、白毛七、九节梨、铁棒锤、七里香、羊角七等秦岭道地稀缺药材基地 5000 余亩，建设了绿色原料药基地，进行技术指导并规范化生产，保证原料药的安全性及有效性，满足了公司主导品种生产原料药的供给；其次，公司有严格的质检部门，对所有的中药饮片均按照现版药典及公司所制定的原料药标准进行检验，确保每种原料药的品质优良、安全有效。感谢您的关注！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 10 日