

证券代码：002287

证券简称：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：2024-003

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 checked="" 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）
活动参与人员	线上参与奇正藏药 2024 年半年度报告业绩说明会的投资者 董事长刘凯列先生，董事、总裁夏海建先生，高级副总裁、董事会秘书冯平女士，副总裁赵敏女士，财务总监吕贵兰女士
时间	2024 年 9 月 9 日（星期一）15:00—16:30
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：临洮的工厂是否已经全面投产，为何一点开工的信息也没有，让人感觉慌兮兮的！ 答：您好，2024 年上半年，奇正藏药医药产业基地建设项目丸剂、胶囊剂生产线按计划投产，其他剂型在根据公司整体规划逐步转移产能。感谢您的关注。 2、问：部队军人平时训练，对奇正相关产品需求较大，请问是否有考虑过这个客群？无论是从拥军爱军和实际需求，奇正都应走进军营！ 答：您好，感谢您的建议，公司关注每一个藏医药优势病种人群的健康需求。谢谢。 3、问：市场行情低迷近期大股东是否有回购计划。 答：您好，公司大股东目前暂无回购计划。谢谢。 4、问：奇正是否有考虑过优化股权结构，比如引入央企等，以提升企业竞争力，谢谢

答：您好，公司管理层重视股权结构的优化，持续学习优秀公司的管理方法，也以开放的态度与各类投资人进行交流。谢谢。

5、问：请问转债募集资金建设的生产基地是否已经百分百的全面投产？还有近期是否有新的投资计划？

答：您好，2024年上半年，奇正藏药医药产业基地建设项目丸剂、胶囊剂生产线按计划投产，其他剂型在根据公司整体规划逐步转移产能。公司关注外延性的投资并购机会，设有专门的投资与业务拓展部，但公司不会盲目跟风，公司投资并购的目的是增强核心竞争力，围绕公司战略开展。谢谢。

6、问：在品牌管理方面，是否有通过市值管理的方式提升知名度，比如上亿股民都知道片仔癀，即扩大影响力，又省了广告费，谢谢

答：您好！非常感谢您的建议！品牌价值与市值有着深层次的内在联系，品牌价值是企业长期竞争力的重要体现，奇正藏药致力于通过患者关爱、科技创新、文化传承、员工发展、资源保护等多维度长期培育公司可持续发展能力，通过可持续的内在价值创造和品牌塑造，结合市值管理的规律助力公司市值成长。谢谢！

7、问：在分红方面，是有进一步持续增加分红金额的计划？虽然基本都分给了大股东自己，但也同步增加了其他中小股东的金额，以及市场的知名度。

答：您好，公司董事会会根据当期的经营情况和项目投资的资金需求计划，在充分考虑股东利益的基础上正确处理公司的短期利益及长远发展的关系，确定积极稳定的股利分配方案。谢谢！

8、问：能否描绘一下奇正的未来发展蓝图，以提升奇正中小股东的持股信心。

答：您好，公司以“弘扬健康智慧，创造生命价值”为使命，以“成为永续发展的藏药全产业链卓越企业”为愿景，以“双轮驱动、双翼领先、双基保障”为战略，以多产品全域营销和藏药现代化为实现路径，不断强化已形成的品牌优势、产品优势、营销优势、研发优势及资源优势等核心竞争力，力争实现藏药现代化的战略目标。

9、问：从管理层的角度出发，作为奇正的中小股东是幸福的，还是一个错误的选择？

答：您好，公司高度重视股东回报，特别是中小股东，

自上市以来累计现金分红 25.77 亿元。公司以“弘扬健康智慧，创造生命价值”为使命，致力于成为永续发展的藏药全产业链卓越企业。公司通过持续稳健的业绩、规范的公司治理，提升公司价值。公司在“双轮驱动、双翼领先、双基保障”战略指引下，开展多产品全域营销。公司通过巩固核心品种消痛贴膏的市场份额，加快重点发展品种铁棒锤止痛膏、青鹏软膏、白脉软膏、如意珍宝片在骨骼肌肉镇痛外用、口服市场的增长。以临床价值为导向，进一步导入呼吸、儿科、消化、神经多个领域的产品集群。通过多产品组合发展，多模式、全领域营销力争促进公司全品种共同增长，同时强化研发、生产和资源的布局，通过数字化赋能后台管理，努力创造更好的业绩回报股东。谢谢！

10、问：您好，大健康产业发展前景广阔，请问公司有没有计划利用藏药的特殊优势进行布局，研发并商业化有关产品呢？

答：您好，伴随全球市场健康管理理念和消费者健康意识的提高和市场的扩大，大健康产业趋势持续向好。藏药药材资源和传统技术因其天然、健康的属性，将逐渐成为中国消费者追求健康的新选择。公司依托传统医药文化底蕴的长期积累，结合现有的人才优势及技术平台，坚持发展藏药现代化多维度多元化呵护每一个生命健康需求，布局大健康产品，为产业的现代化布局奠定了基础。谢谢。

11、问：领导，您好。面对当前医药行业激烈的市场竞争，奇正藏药公司采取了哪些措施来巩固市场地位并提升品牌影响力？特别是在产品差异化、渠道拓展和客户服务方面有哪些亮点？

答：您好！2024 年上半年，公司多产品全域营销策略取得进一步成果，公司骨骼肌肉系统核心产品消痛贴膏、青鹏软膏、白脉软膏、如意珍宝片增速明显，妇科产品红花如意丸、消化系统产品六味能消胶囊、心脑血管产品红景天口服液、呼吸系统产品十味龙胆花等均实现增长。公司主打产品消痛贴膏针对老龄化趋势，聚焦重点医院，多科室多疾病拓展，深耕骨科，联动康复科、老年科、疼痛科及全科等重点科室，不断增加等级及基层的医院覆盖；做大线上渠道，B2C、O2O 渠道销售显著增长。结合青鹏软膏“治疼痛（抗炎消肿止痛）+治皮炎（安全止痒 0 激素）”优势，推广其在皮炎湿疹、痛风、关节肌肉肿痛等领域的应用，并提升贴膏+青鹏软膏联合用药推荐率。结合白脉软膏治疗糖尿病周围神经病变相关研究成果，白脉软膏采取“强化骨科，拓展新

科室新适应症”策略。通过重点学科全国及省级年会、优势病种 RWS 等项目，加强专家合作，促进医保国谈产品如意珍宝片的终端开发，提高终端覆盖。以临床价值为导向，推动呼吸、消化、儿科等多个领域的产品集群，发挥藏医药的特色治疗优势，为用户提供全面的疾病诊疗方案，满足不同健康需求。渠道方面，公司通过组织变革实施全域营销，加强各渠道的专业化运营能力：在医疗市场，采取“做强镇痛、做大基层、拓展新领域、精准招商”策略，提升产品在医疗市场的深度和广度，同时探索妇儿、呼吸、消化等领域；在零售市场，深耕大型连锁药店（KA），加大市场活动力度，提升团队执行力，针对 OTX 产品，实施“精准扩铺、专业赋能、标杆打造”策略，提高处方外流承接能力，并通过专业慢病管理和标杆项目促进销售；在 O2O 和 B2C 渠道，联合平台进行数字化洞察，提升线上分销效率和患者服务能力，开展试贴、换购等活动，提升品牌影响力和线上用户基础；在招商方面，整合招商资源，强化关键岗位能力，精细化招商，加速市场拓展；在商业销售方面，打造专属团队，提升间接销售能力。全渠道发展数字化业务，提升数字洞察和策略制定能力，构建数字化营销新生态，谢谢！

12、问：领导，您好。请问奇正藏药公司在未来一年内，有哪些核心业务领域的拓展计划或创新项目？特别是在藏药现代化和国际化方面，公司有何具体举措和预期目标？

答：您好！公司未来一年将继续在“双轮驱动、双翼领先、双基保障”战略引领下，通过“多产品全域营销”、“藏药现代化”双轮驱动业务发展，在“多产品全域营销”业务方面，借助藏医药差异化治疗优势，在持续做强骨骼肌肉领域产品同时，导入呼吸、神经、儿科、消化多个领域的产品集群，并持续通过学术营销、品牌营销和数字化营销在相关治疗领域取得领先的市场地位。在“藏药现代化”方面，坚持精准研发，着眼于未被满足的临床需求，布局藏药优势品种，持续推进新产品开发及大产品二次开发。打造藏药治疗优势下的产品集群；同时探索战略品种的海外注册。针对目标国的市场需求，选择有临床价值的藏药优势品种，以现代化的药物研发、制造体系为载体，通过深入研究国际法规，制定切实可行的藏医药产品国际化开发策略，持续推动国际化进程。谢谢！

13、问：领导，您好。公司产品与羚锐制药产品相比，有哪些优缺点？近几年羚锐制药维持高增长，有哪些值

得奇正借鉴学习的地方？

答：您好！奇正与羚锐确有很多不同之处。首先是所处领域不同。奇正是一家藏药企业，藏医学有着 3,800 年的历史传承，其独特性在当今的医疗健康趋势下蕴藏着较大的潜力价值。其优势治疗领域主要包括骨骼肌肉、心脑血管、神经、呼吸、消化、妇科、儿科、皮肤科等，随着现代生活方式和疾病谱的变化，这些疾病领域的治疗产品市场需求持续上升。奇正多年来聚焦于千年藏药的现代传承转化，致力于成为永续发展的藏药全产业链卓越企业，除了与羚锐制药同在骨骼肌肉治疗领域外，公司已在藏药多个优势领域推出重点产品，2024 年上半年，公司通过“多产品全域营销”战略推动多个产品取得增长；其次，核心渠道方面。在骨骼肌肉治疗领域，奇正以院内市场为主，多年来致力于通过学术营销开展市场推广；第三、未来拓展方面。奇正未来业务推广的重点在于渠道下沉、社区医疗以及线上业务，同时持续塑造和提升奇正藏药品牌知名度。谢谢。

14、问：请问上半年增长主要是什么品类带动的？院内院外市场哪个增速更快？

答：您好，上半年主要增长品类为贴膏剂，2024 年上半年各渠道均有增长，院内增速高于院外，线上高于线下。谢谢。

15、问：请问上半年毛利率略有下降的原因是什么？

答：您好，上半年毛利率略有下降的主要原因是奇正藏药医药产业基地建设项目转固后，产能逐步释放，折旧增加导致，谢谢！

16、问：请问目前 Q3 已经进行过半，展望全年的营收增速是否可以和上半年一样营收达到 20%增长？

答：您好！公司会努力做好各项经营业务，争取用好的业绩来回报股东。谢谢！

17、问：公司上半年的净利润受投资收益干扰，这样的情况已经有一段时间了，投资收益使得公司业绩波动大。请问后续对于这块什么规划呢？

答：您好，公司始终坚持以主营业务持续成长为核心为股东创造长期价值的同时，积极探索通过稳健的投资为股东创造价值，公司持有的按权益法核算的百洋医药投资给股东带来了较好的收益，在 2023 年已经结束，未来公司仍将聚焦核心主业，打造核心能力，积极拓展业务，保持公司业绩的持续稳步增长来回报投资者。谢谢。

	<p>18、问：今年上半年，相比其他中药品类，多家贴膏剂品牌增长都不错，请问是否和骨科疾病的特征有什么关系？怎么看待未来几年的需求增速变化呢？</p> <p>答：您好，贴膏剂的增长与人口老龄化息息相关。各家药企在新品研发、渠道拓展和品牌建设均有持续投入。未来随着老年人群体对保健和健康的需求不断增长，行业将持续增长。谢谢</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>