

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：2025-002

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）
-----------	--

	2、问：公司销售费用中广告宣传及市场推广费达 6.17 亿元，人工成本 3.12 亿元，请问面对高昂营销成本，在营销渠道和方式上，是否考虑创新优化，精准触达目标客户，降低单位获客成本？ 答：您好，营销渠道着重精细化管理，着力发展间接销售，实现渠道下沉，做强品牌，加快发展线上业务，在高效能细分渠道加大投入，不断做大业务的同时，提升营销效率，提高人均生产力。谢谢。 3、问：研发费用与销售费用差距悬殊，仅为销售费用的 1/16，在藏药研发周期长、难度大背景下，如何加大研发投入力度，提升创新能力，推出更多高附加值产品，增强公司长期竞争力？ 答：您好，公司根据“藏药现代化”战略目标，坚持精准研发，着眼于未被满足的临床需求，以传承藏医药经典，布局藏药优势品种，全面布局研发管线。持续新产品立项及大产品二次开发，促进上市产品的产品力提升同时，结合国家中药药政新法规、中药品种保护条例推进十味龙胆花胶囊中药品种保护，并继续开展公司大品种保护及二次开发。公司围绕中药审评审批制度改革及“三结合”政策开展上市大产品新适应症探索，白脉软膏新适应症获批减免 II 期临床，缩短了研发周期，提高了研发成果转化效率。同时，公司联合国内外科研机构开展新工艺、新技术、新材料、新设备应用研究，为产品升级迭代提供科学路径，推动创新，在已有研发技术平台的基础上，不断优化藏药外用、口服制剂平台相关技术，建立企业壁垒，挖掘藏药经典传承开发新路径，夯实研发技术平台打造。以市场需求和价值链结合探寻应用场景，加速研发成果的价值实现。谢谢！ 4、问：公司营销公司对直销、电商的长期布局策略，预计对营收、毛利率的影响怎样？ 答：您好，公司高度重视人工智能与数字化趋势，积极布局线上数字化全域营销。目前数字渠道是公司增速最快、效率最高的细分渠道之一，对公司的营收、毛利率产生积极的影响，谢谢。 5、问：会议开始了吗？没有视频吗 答：您好，会议现已正式开始，本次会议采用文字交流形式开展，谢谢您的参加。 6、问：公司对于营销费用有没有降低的考虑，如果有，计划可以详细说一下吗？ 答：您好，公司持续加强对营销费用的精细化管理，不
--	---

	断提升费用使用效率，优化产品价值链，提升 ROI，在业务端着力发展间接销售，实现渠道下沉，做强品牌，发展线上，投入在高效能细分渠道，不断做大业务的同时，降低销售费用率，提高人均生产力。谢谢！ 7、问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 答：您好！2024 年公司实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 42,580.86 万元，较上年同期增长 15.09%，公司经营业绩持续稳步增长。谢谢！ 8、问：前期中药集采降幅较大，请问董事长如何看待消痛贴膏潜在的集采降价冲击？以及公司的应对策略？ 答：您好，消痛贴膏属于民族药、国家秘密技术秘密级独家品种。公司将通过加强品牌投入、发展数字营销、渠道下沉等措施做大院外市场，谢谢！ 9、问：2024 年一季度营收增长 10.39%，净利润却下降 22.35%，全年也存在增收不增利情况，请问这种盈利能力不稳定的原因是什么？ 答：您好，2025 年一季度营收增长 10.39%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长 16.34%，净利润下降 22.35%，主要是非经常性损益下降所致。感谢您的关注，谢谢！ 10、问：随着更多品牌厂家进入贴膏市场，中药贴膏竞争越来越激烈，公司目前消痛贴膏的营销和竞争策略主要有哪些？ 答：您好，当前市场贴膏主要有三类，一类是化药凝胶贴膏，一类是中药橡胶膏，一类是藏药湿敷贴。消痛贴膏是藏药湿敷贴，具有深入渗透、消肿止痛、活血化瘀的产品力优势。根据过往 30 年积累的医疗领域内的临床价值优势与品牌积淀，未来进一步通过品牌发展做大院外市场。院外主要结合消痛贴膏对运动损伤的治疗优势，做强“藏药湿敷、消肿止痛”的产品差异化优势，聚焦运动人群，引入高势能 IP 合作，抢占运动人群心智。渠道运作上，重点发展新零售模式，整合品牌营销势能，持续保持在 O2O 平台贴膏类第一名的领先地位，全面规划品牌发展下的数字化全域营销。谢谢。 11、问：行业竞争激烈，如羚锐制药等对手也有消痛类产品；公司如何突出自身产品优势，强化品牌形象，提升市场份额，在竞争中脱颖而出？ 答：您好，公司除消痛贴以外，针对不同消费人群还有
--	--

	铁棒锤止痛膏、青鹏软膏、伤湿止痛膏等一系列外用止痛产品。公司外用止痛类产品并未局限于单一销售渠道，而是在全渠道均衡布局发展。在医疗市场，持续贯彻学术引领的营销模式，通过打造品牌文化营销、数字化营销、临床价值挖掘等多模式营销平台，不断深化重点学科 KOL 体系建设，提升企业及产品品牌，深入挖掘各产品临床价值，推广藏医药在临床多领域的特色治疗优势。零售市场聚焦做大消费者品牌，通过不断满足运动人群的多场景用药需求，提高零售市场的份额。品牌建设方面，公司依托藏医药对运动损伤的治疗优势，针对运动人群，以消痛贴膏为核心，突破性引入高势能 IP 合作，抢占运动人群心智。公司将持续加强品牌投入，通过 CBA 篮球赛事官方赞助、咪咕转播平台合作、抖音等社交媒体平台大量种草及组织线下篮球赛方式全面拓展热爱篮球的目标人群，实现品牌知名度提升。谢谢！ 12、问：公司在原材料采购方面，藏药材虽行情相对稳定，但仍存在价格波动风险，请问怎样进一步优化采购策略，保障原材料稳定供应，控制成本，降低价格波动对利润影响？ 答：您好！公司通过年度资源保障规划明确核心药材的采购策略，持续推进藏药材资源体系建设，深化“公司+农户+合作社”的联动模式，在原产地与合作社或农牧民建立合作基地，确定长期合作关系，稳定价格，稳定货源，稳定质量，减少价格波动，维护双方长期利益。同时扩大合作基地种植规模，野生资源保护方面，通过建立多个规范化野生抚育基地，推动部分野生稀缺药材实现人工种植，保障藏药材的持续稳定供应。截至 2024 年底，公司拥有以野生抚育为主的各类基地总面积达到 502450 亩。谢谢！ 13、问：奇正藏药医药产业基地建设项目已总体达到预定可使用状态；投产后产能提升计划如何实施，如何确保新增产能有效消化，转化为实际营收增长？ 答：您好！在投产方面，公司制定了 2025 年度奇正藏药医药产业基地各产品产量目标，产能根据销售计划逐步释放。在产能消化措施方面，公司通过营销组织变革，进一步加强等级医疗、基层医疗、零售、商销、B2C 各销售渠道的专业化能力建设，落地发展多模式营销，聚焦重点市场，渠道下沉、做大基层，深耕 KA；深入拓展 O2O 和电商渠道，搭建线上产品供应链体系，建立线上渠道多元业务合作模式；以学术营销和品牌营销双轮驱动，提升“奇正”品牌的影响力，全渠道发展数字化业务，打造数字化营销新生态。通过多产品全领域覆盖，
--	--

	为客户提供全方位的诊疗方案，实现公司全品种共同增长。谢谢。 14、问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 答：您好，公司坚持多产品全域营销的策略不断做大规模，通过品牌高渗透、产品高覆盖、优势病种下的藏药产品管线不断丰富，结合精细化营销管理，推动公司盈利能力不断提升。谢谢。 15、问：国家推进医疗改革，中成药带量采购、医保谈判常态化等政策频出，公司如何应对政策变化，在产品定价、医保准入、市场拓展等方面有何策略调整，保障公司业务持续发展？ 答：您好！公司将持续关注国家相关政策的发布及执行细则，强化企业内部合规建设，从管理和产品等方面着手提升企业品牌竞争力和产品临床价值。精细化管理，加强组织建设，逐步推进省区分线管理制度，激活组织活力，建立专业的独立学术推广队伍。渠道下沉，布局并发展县级医院及基层医疗市场，优化各渠道资源匹配。学术引领，专业驱动，强化合规经营，加大对产品基础研究、临床价值、高等级循证医学研究的投入，完善各产品循证证据链条，提升产品临床价值及产品竞争力，促进业务可持续发展。在零售市场继续加大品牌营销力度，通过持续的品牌建设和投入，建立奇正品牌的知名度和偏好度，占领消费者心智，增强消费者粘性。谢谢！ 16、问：公司重视股东回报，拟每 10 股派现 3.8 元，加上特别分红，分红总额占净利润超半数，未来分红政策是否保持稳定，在保障股东回报同时，如何平衡公司发展资金需求？ 答：您好，公司 2024 年度预计累计现金分红 3.18 亿元（含年度现金分红 2.01 亿元及特别分红 1.17 亿元），占归属于上市公司股东的净利润比例为 54.66%；此外，公司董事会提请股东会授权董事会制定并执行 2025 年中期分红方案，充分体现公司对股东回报的重视。公司积极响应监管政策精神，坚定执行积极稳定的股利分配政策，兼顾股东利益与长远发展。董事会将结合公司经营状况、战略项目资金需求及股东回报需求，在保障业务稳健发展的同时，制定积极稳定的分红方案，促进公司与股东共同成长，谢谢！ 17、问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和
--	---

	行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。 答：您好！2024 年中药行业在政策支持与市场挑战中分化前行，头部企业通过产品创新、渠道优化及战略转型保持增长韧性，未来，行业整合与创新驱动将成为主旋律，具备研发实力、品牌壁垒及国际化布局的企业有望持续领跑。谢谢。 18、问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 答：您好，中医药行业呈现积极向上的发展格局，国家落实中医药相关规划，注重中医药体系健全、推动中医药产业技术创新，为中医药产业高质量发展奠定良好基础。与此同时，当前人口老龄化加剧，人们健康消费意识不断加强，这使得包括外用贴膏在内的中医药市场需求不断加大，行业前景较好。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