

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：2025-003

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 23 日(周五)下午 15:00-17:00
地点	公司通过同花顺路演平台 (https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010568) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长谢晓林、独立董事牛晓峰、董事会秘书吴杰、副总裁张德柱、财务总监祝凤鸣
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 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：中药饮片业务营收同比激增 292.84%，但毛利率未公开披露。请问该业务的高增长是否依赖低毛利产品的放量？如何评估其可持续性？ A：尊敬的投资者您好！2024 年是公司管理改革创新年，公司调整了子公司陕西商洛盘龙植物药业有限公司的组织架构和核心管理团队，业务规模放量增长，中药饮片业务一直是公司的核心业务之一，未来将持续从人力、资金等各方面予以倾斜，保障增长的可持续性。感谢您的关注！ Q2：剥离博华医药强化高毛利自产业务，但医药商业板块仍占营收的 23.75%。未来是否计划进一步缩减商业板块规模？

	A: 尊敬的投资者您好! 公司制定了“一体两翼三纵深”发展战略, 公司聚焦主业, 坚持科技创新引领发展, 以高质量发展为抓手, 不断提升公司生产经营效率和盈利能力, 助推公司投资价值的提升, 通过内生式增长和外延式发展推动公司高质量发展! 感谢您的关注! Q3: 请问导致 24 年营收微降的主要原因是什么? 未来将采取哪些措施来提升营收规模? A: 尊敬的投资者您好! 2024 年公司营收微降的主要原因是剥离了医药配送板块业务的控股子公司博华医药, 虽然 2024 年自产中成药增长了 10.2%, 中药饮片增长了 292.84%, 但仍未弥补子公司剥离的影响。未来公司将坚持“一体两翼三纵深”战略目标, 聚焦主业, 科技创新引领, 依靠工业主体提升盈利能力, 以商业板块和中药饮片增加体量和收入规模, 在收入和净利两方面均衡发展。感谢您的关注! Q4: 公司是如何平衡研发成本和营销成本 这些费用的投入的 A: 尊敬的投资者您好! 近年来公司持续加大研发投入, 推进成果转化, 力争为公司带来新的业绩增长点, 同时将进一步开源节流, 降本增效, 严格管控投入产出的效益, 驱使未来的期间费用增速在收入或净利润的增速范围之内。感谢您的关注! Q5: 请问公司未来在研发投入方面的具体规划和目标是什么? A: 尊敬的投资者您好! 2024 年公司研发费用占自产中成药收入的 5.82%, 公司本期研发费用较上年同期增长 1728.14 万元, 增长率 85.31%, 公司非常重视研发创新工作, 近年来公司一直持续加大研发投入, 目前公司正在推进 1 类中药创新药 PLZY-001、改良型中药 PLJT-004 和化药仿制药 PLJT-001、PLJT-002、PLJT-003 的临床前研究相关工作, 后期若研发工作取得阶段性成果时会及时按照规定披露相关信息。感谢您的关注! Q6: 公司本期盈利水平如何? A: 尊敬的投资者您好! 公司本期归母净利润 12,027.16 万元, 同比增长 983.94 万元; 归母扣非净利润 11,260.53 万元, 同比增长 326.46 万元; 本期销售净利率 12.35%, 同比增长 1.09%; 公司业绩稳定, 净利持续增长。感谢您的关注!
--	---

Q7：盘龙七片在市场上的竞争对手有哪些？与竞争对手相比，盘龙七片的核心竞争力是什么？

A：尊敬的投资者您好！公司主导产品盘龙七片为独家专利中成药、医保甲类产品，入选七部国家级临床诊疗指南、三个专家共识、三本国家级重点教材和一本临床路径释义，同时被推荐为临床用药。报告期内公司主导产品盘龙七片荣获“家庭常备风湿骨病药”品牌榜上榜品牌、“西湖奖·最受药店喜欢的明星单品”、“品牌影响力匠心产品”等奖项。据米内网发布资料显示，2024 年 H1 在我国城市及县级公立医院骨骼肌肉系统风湿性疾病领域中成药市场中，盘龙七片市场份额排名第一，市场份额为 8.05%。公司现已形成盘龙七片、盘龙七药酒、骨松宝片、痛风舒片、抗骨增生片、腰痛片、骨筋丸胶囊、接骨续筋片、三七伤药片等风湿骨病产品的强大集群，极大地适应了不同人群的治疗，市场占有率不断提升，成为风湿骨伤领域的排头兵。面对市场环境变化，公司将持续深化盘龙七片产品循证研究，提升产品自身优势特性，调整终端市场竞争策略，积极开发县级空白市场，加快小儿咽扁颗粒、骨松宝片等未来过亿元潜力产品的市场发展培育，实现多品增销和临床、零售双轮销售驱动新格局。此外，利用公司拥有的全产业链的优势，加强药源基地建设，同时加快中成药（院内制剂）等创新研发及成果的转化。感谢您的关注！

Q8：谢先生你好，请问，贵公司主营产品的市占率为多少？

A：尊敬的投资者您好！据米内网发布资料显示，2024 年 H1 在我国城市及县级公立医院骨骼肌肉系统风湿性疾病领域中成药市场中，公司主导产品盘龙七片市场份额第一，市场份额为 8.05%。感谢您的关注！

Q9：高管频繁变动的情况，公司将如何稳定管理层，确保公司的稳定发展？

A：尊敬的投资者您好！2024 年是公司内部改革创新年，公司在制度、管理与人才创新等方面实施了新的举措。聘用职业经理人是公司在新发展时期组织变革探索的路径之一；管理团队梯队化、专业化、年轻化也是公司人力资源变革升级的目标之一；个别高管的变动不影响公司的战略的落地。公司目前逐步搭建了适应战略目标的组织架构，完善升级了各项现代

化管理制度，为公司的持续健康发展奠定了良好的基础。感谢您的关注！

Q10:公司之后的盈利有什么增长点？

A:尊敬的投资者您好！公司紧密围绕“聚焦主业，苦练内功，科技创新，国际化视野”的发展方针，“打造中华风湿骨伤药物领导品牌，慢病疼痛管理专家”的发展愿景。后续将围绕以下几个方面进行市场深耕和营收突破：1、持续扩大核心主导品种的市场占有率和空白市场覆盖率；2、中药饮片四大渠道的持续业绩放量；3、中药配方颗粒锚定“陕西第一梯队，全国第二梯队”的业务目标，加快市场突破；4、潜在核心大品种的市场开发和品牌协同放量。感谢您的关注！

Q11:财务费用增加主要方面有哪些？

A:尊敬的投资者您好！本期财务费用下降主要原因系本期贷款利率下降，利息支出减少，同时增加了银行大额定期存单本金致利息收入增加。感谢您的关注！

Q12:吴总好，感谢公司的回复，请问接下来的一年公司在市值管理这方面有什么计划

A:尊敬的投资者您好！公司制定了市值管理制度和未来三年（2025年-2027年）股东分红回报规划，并且公司高度重视股东回报：一是持续强化主营业务盈利能力，保持业绩稳健增长；二是通过现金分红、股份回购等方式积极回报投资者；三是加强投资者沟通，深化市场对公司价值的认知。感谢您的关注！

Q13:请问盘龙七片目前的市场占有率多少？未来10年产品目标消费群体市场规模有预期吗？

A:尊敬的投资者您好！据米内网发布资料显示，2024年H1在我国城市及县级公立医院骨骼肌肉系统风湿性疾病领域中成药市场中，公司主导产品盘龙七片市场份额第一，市场份额为8.05%。公司基于专业市场研究数据，在骨骼肌肉风湿类用药领域，随着人口老龄化加速和健康意识提升，目标市场规模预计保持稳定态势增长。公司将持续深耕核心治疗领域，通过产品创新和渠道下沉把握市场扩容机遇。感谢您的关注！

Q14:盘龙如何看待当前的市值水平，与同行业相比处于什么位置？

A:尊敬的投资者您好！公司高度重视市值管理工作，将通过持续强化

主业竞争力、加快创新转型、优化投资者回报机制等方式，推动公司价值的提升，获得市场投资者更充分认可。感谢您的关注！

Q15:公司是如何加强了专业化人才梯队建设的，开展了哪些具体的培训活动来提升营销团队能力？

A:尊敬的投资者您好！公司坚持以客户为中心，持续以合规为原则，建立了高效的营销管理体系与组织架构，打造了一支有竞争力、学习型、创新型以及执行力强的专业化营销团队。公司实行商务与终端两分离原则，制定了从核心主导产品到疾病全方位营销技能培训机制，加强临床科研成果在学术推广中运用，提升营销团队的学术推广管理力度，强化营销全过程管理监督，优化配置人力资源，激发团队活力，提升了团队的业务能力、凝聚力和战斗力，促进了公司营销业绩能够长期稳定增长。感谢您的关注！

Q16:公司海外业务占比多少，未来是否会考虑增加海外业务。

A:尊敬的投资者您好！公司目前尚未有海外业务，但是公司高度重视中医药国际化机遇，以“国际化视野”前瞻性引领公司向前发展。同时公司非常重视“一带一路”带来的发展机遇，并积极参与。感谢您的关注！

Q17:行业以后的发展前景怎样？

A:尊敬的投资者您好！中药行业未来的发展前景主要有以下几个方面。首先，是国家战略支持，中国“十四五”规划明确将中医药发展纳入国家战略，《中医药发展战略规划纲要》提出到2030年中医药全覆盖。其次，国家医保与基药目录扩容，中药饮片、配方颗粒、中药创新药更多的将纳入医保。第三，中药市场需求增加，其中在老年病与慢性病等领域，中药在治疗、调理和预防方面优势明显。第四，大健康产品的消费热潮即社会群体对“药食同源”产品的需求逐年增加，带动中药大健康产品市场快速增长。第五，中药产品的国际市场增长，“一带一路”推动中医药出海，多个国家将中药产品纳入医疗体系。因此，中药行业将处于“政策+需求+技术”三轮驱动的黄金期，预计中药行业未来具有非常好的发展前景，中药在全球健康产业中将占据更核心地位。感谢您的关注！

Q18:公司核心产品盘龙七片在城市公立医院市场仍占据一定优势，但基层市场开发滞后。请问公司未来将采取哪些措施来加强基层市场开

	发，提升核心产品的市场覆盖率？ A:尊敬的投资者您好！针对基层市场开发，公司已制定系统性推进方案：一方面将深化与基层医疗机构的战略合作，通过学术推广和医师培训提升产品认知度；另一方面优化营销网络布局，加快基层销售网点开发建设。同时，公司将结合国家支持医药相关政策带来的发展机遇，积极推动产品下沉，实现基层市场覆盖率的提升。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 23 日