

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：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	博时基金林博鸿、郭永升、张治业；国海证券 年庆功高级副总裁、董事会秘书冯平；董事会办公室主任李阳；证券事务代表陈宏艳
时间	2025年7月1日（星期二）10:00-11:00
地点	腾讯会议
形式	线上
交流内容及具体问答记录	<p>一、藏医药及公司简介</p> <p>公司是国内藏药龙头企业，主要从事新型藏药的研发、生产和销售。公司现有 25 个独家品种和 141 个药品批准文号，产品涵盖骨骼肌肉系统、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。</p> <p>1、一座“宝库”，一念发心</p> <p>1300 年前，在没有现代医疗设备的条件下，藏医成功绘制出人体胚胎发育图。这幅图的描绘内容与现代西方借助显微镜观察到的结果近乎一致，它详细记录了胎儿 38 周的发育过程，并将其分为“鱼期”“龟期”“猪期”。在古代各族医学对胚胎学的认识中，藏医的这一成果堪称首屈一指，其研究结果不仅超前，还极具科学性。</p> <p>藏医学诞生于“世界屋脊”，在藏族人民与疾病的长期斗争中形成，汲取印度医学、阿拉伯医学、中医学、苯医理论精华，自成一体，传承至今，已有 3800 多年。</p> <p>藏医学拥有完整的医学体系、独有的高活性药、独到</p>

的炮制工艺、多样的优势治疗领域以及无私利众的医德传承。

藏医学用树的根、干、枝、叶，形象系统地介绍了藏医在治疗疾病时所用到的饮食、起居、内服、外治等四种治疗方法。藏医学倡导预防与治疗并重、身体与心灵同治。在当代，藏医学拥有差异化的治疗优势以及身心灵一体化的解决方案。

1995年，奇正藏药落户西藏林芝，奇正人以现代科技传承千年经典藏药的征程由此开启。

2、奇正藏药的“成长密码”

(1) 患者关爱

公司丰富的产品线为患者提供多元的用药选择。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个药品批准文号，其中OTC品种60个，国家秘密技术（秘密级）品种3个，覆盖骨科、神经科、皮科、妇科、儿科、呼吸科、消化科、心脑血管科等多个藏医特色治疗领域。

公司以患者为中心，以临床需求为导向，不断挖掘、丰富公司产品的医学循证证据，助推公司产品进入各项临床应用指南或共识，实现药物的临床价值和临床体验，使患者享有更多的临床获益。

公司提升品牌力，精准触达患者。提升用户体验。

公司严格遵循GMP及GSP各项要求，实施药品质量全生命周期管理，保障药品安全，守护消费者权益。

(2) 科技创新

公司以藏药现代化为战略引领，尊重藏医药自身规律，把新产品研发及上市产品二次开发设立为公司的重要战略举措，不断应用先进的发展理念和技术，在传承的基础上创新发展藏医药理论和方法，通过研究明确藏药临床用药的优势病种、优势人群、优势阶段、优势环节、优势价值，提高藏药的临床疗效。

公司以传统医学融合现代科技，积极推进自动化、数字化和绿色工艺技术，构建起先进的智能制造体系，先后获得“西藏自治区数字化转型骨干企业”、“国家绿色示范工厂”等荣誉。2024年，公司项目“基于自主核心智能装备的藏药外用制剂智能工厂”入选国家工业和信息化部“卓越级智能工厂（第一批）项目公示名单”。

(3) 员工发展

公司扎根藏区二十余年，始终将为民族地区培养一批有扎实知识体系、有包容自信品质和兼收并蓄视野的人才看作自己理应承担的责任和使命。

公司坚持通过内部培养、传帮带的方式来培养有潜质的技术人员，通过内部竞聘、招聘平台，促进人才流动，鼓励优秀人员乐于承担，挑战自我，挑起大梁，逐步建立

藏区人才良性循环和人才培养长效机制。

（4） 文化传承

传承千年的藏医药文化滋养、孕育了现代藏药产业。守护好藏医药文化的根脉就是奇正藏药向前发展的根脉。

公司与当代大师级藏医专家建立传承关系、出版大师典籍、重建五明学院、保护藏医始祖遗迹等系列行动，保护藏医药文化的源头活水；捐建和资助藏医学校，守护和建设藏医药当代临床人才培养的摇篮；通过开展百家藏医诊所计划，保护和支 持藏医药文化的民间火种；创办藏医药文化展览馆、博物馆，接受来自世界各地人士的参观，传播藏医药文化。

（5） 资源保护

公司追求药材质量与生态环境保护之间的平衡，矢志建立符合长远利益的商业生态系统。在资源保护方面，公司开展摸底调查藏药材资源信息、藏药材种植技术研究、建立野生抚育基地、供应链可持续管理等大量工作。

3、 积之以因， 收之以果

奇正藏药自 2009 年上市以来，业绩持续稳步增长，累计分红超过 26.9 亿元。

公司为国家首批“创新型企业”、国家级高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、国家技术创新示范企业。公司创办近 30 年，拥有 GMP 药厂、GSP 营销公司等全资及控股子公司 24 家，借助传统藏医药文化的健康智慧，坚持运用现代创新科技发展新型藏药，引领传统藏药产业升级，成就了公司现代藏药龙头企业的地位。

公司拥有国家级企业技术中心和藏药外用制剂、藏药固体制剂两个国家地方联合工程实验室，先后成为国家“十一五”科技支撑计划重点项目实施单位、国家“十二五”科技重大专项实施单位、国家“十三五”科技部“中医药现代化研究”重点专项牵头单位、国家“十四五”科技部重点研发计划项目实施单位。截至报 2024 年末，公司拥有 141 个药品批准文号，156 项专利技术，其中 129 项发明专利。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，充分发挥藏医药在多个领域的特色治疗优势，为用户提供全方位的诊疗方案。

公司积极开展循证医学研究，优选适应症、优化说明书，自建营销队伍，开展学术营销和品牌营销，使传统藏药走出藏区，进入主流市场、大众医疗机构和零售药店，被国内外的消费者所认可。

4、 未来发展战略

公司以“弘扬健康智慧·创造生命价值”为使命，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，通过研发与营销咬合式推动发展，力争实现“外用止痛药第一，藏药市场第一”

的战略目标。

二、互动交流

1、公司怎么看待主要产品贴膏的市场趋势和公司未来的增长前景？

答：随着人口老龄化加速、慢病年轻化，外用贴膏剂市场规模不断增长，贴膏市场有较大发展空间。公司对主要产品消痛贴膏未来进一步拓展非常有信心，首先是源于强大的产品力，消痛贴膏工艺创新采用了真空冻干技术、透皮吸收技术及具有独立知识产权的外用湿敷贴剂技术，科学地解决了青藏高原天然植物的活性物质提纯和保存问题，使用时将润湿剂滴在药垫上，最大限度的激发药物活性。其次，消痛贴膏源于民间验方，是国家保密品种，配伍独特科学。此外，消痛贴膏的疗效有深厚的循证医学研究基础，数百篇学术论文揭示出其强大的止痛作用机理，获得临床医生和患者的普遍认可；强大的产品力使得消痛贴膏的复购率较高。

公司未来的发展战略是多产品全域营销，消痛贴膏市场份额持续巩固，为公司整体业务增长提供稳定支撑；白脉软膏、如意珍宝片在骨骼肌肉镇痛领域成为新增长点。白脉软膏和如意珍宝片为国家“十三五”科技部重点研发项目，《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》通过国家验收，项目发表白脉软膏联合如意珍宝片治疗急性缺血性脑卒中以及白脉软膏治疗糖尿病周围神经病变相关研究基础及临床文献，为神经内科、内分泌科新科室拓展提供依据。

公司在骨骼肌肉领域，围绕核心产品消痛贴膏，加快骨骼肌肉领域产品矩阵推广，重点推动白脉软膏、如意珍宝片、铁棒锤止痛膏、青鹏软膏等品种的增长。青鹏软膏用于风湿性关节炎、类风湿性关节炎、骨关节炎、痛风、急慢性扭挫伤、肩周炎引起的关节、肌肉肿胀疼痛及皮肤瘙痒、湿疹。青鹏软膏原药材大多生长在高原地区，药物天然、药效强劲。

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，充分发挥藏医药在多个领域的特色治疗优势，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。公司在呼吸系统聚焦核心产品十味龙胆花颗粒/胶囊，加速终端开拓，夯实学术研究，在急慢性支气管炎发作的 RCT 研究已结题，十味龙胆花销量持续增长，品类影响力进一步提升。公司秉承弘扬健康智慧、创造生命价值的使命，长期愿景是成为在传统医药领域，持续为客户创造价值的永续经营型企业。

2、公司在营销方面有什么举措和发展思路？

答：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成长。

公司主要依靠自主营销团队，在城市等级医院、基层医疗和线上线下零售市场、第三终端开展销售推广和消费者沟通，未来，公司将在原有渠道进一步深耕的基础上，加快间接销售、线上业务的推广力度，同时整合招商资源，引进优秀人才，强化关键岗位能力，精细化招商，加速市场拓展。

公司通过精细化管理，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。

3、公司 2024 年推出的员工持股计划以营业收入为考核指标，对净利率是否有考核呢？

答：公司推出的员工持股计划是既考虑了营业收入的增长、又考虑到公司净利润增长要求。持股计划的资金来源之一为公司扣除非经常性损益后的净利润中提取的长期激励基金，每年提取比例不超过当年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润的 12%。公司实施员工持股计划是配合本战略周期的核心策略而制定，营业收入是衡量公司经营状况和市场占有能力、预测公司经营业务拓展趋势的重要财务指标，能够直观反映公司的成长能力和行业竞争力，具体考核的设定需要考虑行业发展及市场竞争情况、公司经营状况及发展规划等相关因素，本次持股计划选取营业收入作为考核指标也为公司后续发展奠定更好的基础。

4、公司 6 月份股价出现一些波动，是有什么特殊的原因吗？

	<p>答：公司的实际经营在 6 月并没有出现什么波动。二级市场股票价格的变化容易受到市场多方面因素的影响和扰动，公司的内部经营是正常运行的。</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>