

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：2025-005

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 2025 年半年度报告业绩说明会的投资者 公司董事长刘凯列先生，董事、总裁夏海建先生，常务副总裁肖剑琴女士，高级副总裁、董事会秘书冯平女士，副总裁李田哲先生，副总裁赵敏女士，财务总监吕贵兰女士
时间	2025 年 8 月 25 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	<p>1、问：公司经营性现金流表现出色，每股经营性现金流 0.92 元，同比增 991.52%。请问公司在改善现金流方面采取了哪些有效措施？</p> <p>答：您好！公司一直非常重视经营性现金流的管理工作，积极进行现金流管理，本期公司经营性现金流表现出色，经营活动产生的现金流量净额同比增长 993.71%，主要原因为：本期为满足营运资金需求，进一步优化现金流管理，加快了应收票据的贴现速度，将部分应收票据进行贴现，从而增加了本期经营活动产生的现金流量。谢谢！</p> <p>2、问：随着互联网医疗的发展，线上药品销售渠道日益重要。请问公司在这方面有什么样的布局？</p> <p>答：您好，随着线上经济的发展，在医药领域线上渠道也成为了非常重要的一个板块。公司在 B2C 和 O2O 上均已布局并实现了快速增长。B2C 渠道深度联合各大主</p>

流平台，针对患者及医生群开展科普活动，在传递专业知识的同时，不断扩大线上诊疗医生资源库和问诊人群规模，同步品类派样活动，精准触达目标人群，显著提升了用户转化效率，实现了用户规模与品牌认知的双重提升；O2O 渠道则聚焦人群需求差异化运营，通过优化蜂窝覆盖，精准匹配区域消费特征，聚焦平台触点曝光，联动连锁高效承接流量，形成曝光-引流-转化的闭环，其中美团外用止痛贴膏市场份额排名第一，凸显了渠道运营的精准性与竞争力。私域流量运营作为数字化营销的重要补充，通过融合线下动销与沉浸式体验活动，实现全渠道用户数据的汇聚，通过搭建多样化互动新触点，深化了用户与品牌的情感联结，为精准营销奠定了坚实基础。谢谢。

3、问：半年度的应收增长超过大幅超过收入增速，是院内业务还是院外业务导致的？

答：您好！报告期内公司应收账款增长主要源于公司销售收入的增长，公司多产品全域营销策略取得进一步成果，致力于打造线上线下统一的品牌识别体系，持续聚焦做大消费者品牌，公司院内院外业务均实现增长，其中 B2C、O2O、商销等院外销售渠道实现了更加快速的增长，增速超过院内业务增长。与此同时，为落实业务发展策略，抢抓市场机遇，拓展市场份额，根据公司现行信用政策，账期未到回收期。谢谢！

4、问：请介绍下公司目前的研发管线规划是什么？

答：您好，在战略管线规划方面，公司精准锚定未来一级及二级战略管线核心品种，集中优势资源聚焦外用止痛、呼吸及神经等重点治疗领域。在战略品种方面，重点围绕提升产品核心竞争力、在新产品立项开发方面，一类创新药小儿热立清获得临床试验批准通知书丰富了公司儿科品种的管线布局，改良新药围绕拓展已上市大产品新增适应症、新的使用人群等延长大产品生命周期，满足未被满足的临床需求，全面夯实战略品种的临床价值与市场潜力。谢谢。

5、问：上半年贴膏的增速高于贴膏行业增速，最重要的原因是什么？

答：您好！由于藏药湿敷贴膏同时具备外用镇痛和透皮抗炎双功效，临床疗效呈现强久快的特征，独特的产品力是多年以来公司贴膏增速高于行业增速的重要驱动力。同时，公司持续开展多产品全域营销，做大品牌拓展运动人群，构建专属团队推进广阔市场下沉，布局数字化全域营销聚焦线上渠道 B2C 与 O2O 的增长，谢谢！

6、问：如何看待最近一年多家公司拿到化学贴膏的批文？公司感觉一线市场竞争环境的变化是更激烈了吗？

答：您好！竞争环境激烈源自贴膏行业非甾体抗炎药口服转外用透皮抗炎的市场需求增长所致。贴膏品类当前主要的需求来自外用止痛领域，具体可分为外用镇痛需求和透皮抗炎需求，最近一年较多化学贴膏批文主要是针对透皮抗炎需求，而公司的消痛贴膏，作为藏药湿敷贴膏，藏药配方多组分针对多靶点，湿敷剂型可以深入渗透，因此同时具备外用镇痛和透皮抗炎的双功效，在竞争中具有独特的优势，市场需求强劲的趋势带来了其进一步增长的机会。同时，面对不断细分的市场需求和多元化竞争，公司也在积极布局新品管线。谢谢。

7、问：您好，请问目前公司募投项目的最新建设进度是否符合预期？管理层对于该项目未来能否如期贡献业绩有何判断？

答：您好，奇正藏药医药产业基地建设募投项目总体已达到预定可使用状态，目前正在按照药品相关法规陆续进行生产许可认证，口服制剂中丸剂、片剂、散剂、胶囊剂及外用贴膏剂相关品种通过许可认证，其他品种也按计划有序进行中。经济效益将随产能的释放逐步增加。谢谢。

8、问：公司目前的研发新品与管线规划是匹配的么？

答：您好，公司以未被满足的临床需求为导向，全面布局研发管线。研发新品立项紧密围绕聚焦外用止痛、呼吸及神经、儿科等重点治疗领域和人群。白脉软膏增加新适应症、十味龙胆花胶囊增加新适应症、小儿热立清颗粒、催汤颗粒均与管线规划完全匹配。谢谢。

9、问：国家近年来大力扶持中医药发展，并加强中成药（含民族药）的药品审评和医保政策改革。这些政策环境的变化，对公司的短期经营和长期发展战略带来了哪些具体的影响和机遇？

答：您好！国务院办公厅《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》国办发〔2025〕11号文件中，第7条提出“打造民族药特色产业高地”，第14条提出“提升民族药开发利用水平”。围绕这两点，公司长期发展战略将围绕藏医药在慢性疼痛、呼吸、神经等优势治疗领域规划研发管线。短期经营中，公司基于审评政策积极开发新药，推动新产品积极参与国谈，已有两个产品直接进入II期临床和III期临床，两个产品通过国谈进入医保，谢谢！

10、问：请问公司的创新药是什么药？

答：您好，公司小儿热立清颗粒属于中药分类一类创新药，已于今年获得中药 1.1 类新药临床批准通知书。谢谢。

11、问：公司推出的持股计划仅以营业收入增长作为考核指标，未设置利润考核门槛，这是否会导致激励与经营质量脱节？今年的收入目标能达到吗？

答：您好，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。通过员工持股计划和长期激励基金提取的有机结合，兼顾经营规模和经营质量。公司员工持股计划的考核围绕营业收入指标，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率、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、公司经营现状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。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%。谢谢！

12、问：公司经营性现金流表现出色，每股经营性现金流 0.92 元，同比增 991.52%。请问公司在改善现金流方面采取了哪些有效措施，未来如何持续优化现金流管理，以保障公司资金链稳定，支持业务拓展和研发投入？

答：您好！公司经营性现金流表现出色，主要原因为：本期为满足营运资金需求，进一步优化现金流管理，加快了应收票据的贴现速度，将部分应收票据进行贴现，从而增加了本期经营活动产生的现金流量。公司将进一步通过强化应收账款管理、优化付款账期、加强资金预算管控及拓宽融资渠道等措施有效改善现金流，未来将持续完善资金周转监控体系、动态调整信用政策，以保障资金链稳定并支持业务拓展与研发投入。谢谢！

13、问：从行业竞争来看，中医药行业发展迅速，竞争对手不断推出新产品和新营销模式，请问公司认为自身在产品、品牌、技术等方面的核心竞争力是什么？

答：您好。公司的核心竞争力是品牌优势、产品优势、营销优势、研发优势及资源优势。产品方面，公司产品涉及骨骼肌肉系统、神经系统、呼吸系统、消化系统、

	<p>泌尿系统及心脑血管、妇科、儿科、皮肤科等多个藏医特色治疗领域，公司以用药安全性、有效性为基础，专注于产品适应症深度开发，细分产品差异化治疗优势，开展新药研究及已上市产品循证研究，明晰临床应用价值，持续推进产品纳入诊疗指南；公司产品在国内树立了良好的藏药品牌形象，是后续产品二次开发及新产品上市转化最强有力的驱动力。在品牌方面，凭借多年在医药市场的深耕，公司已形成了藏药市场领军品牌和外用止痛市场领导品牌的品牌地位。公司聚焦骨骼肌肉镇痛领域，同时发展呼吸、心脑血管、妇儿用药等领域。从客户洞察和患者需求出发，推出消痛贴膏、铁棒锤止痛膏、青鹏软膏、白脉软膏、十味龙胆花胶囊/颗粒、红景天口服液等产品，多产品组合为患者提供各类疾病解决方案，保持藏药第一、力争打造外用镇痛领域第一品牌，持续为用户创造价值。技术方面，依托国家级企业技术中心、国家技术创新示范企业、高新技术企业，藏药固体制剂国家地方联合工程实验室，藏药外用制剂国家地方联合工程实验室，承担国家及地方研究项目，构建了藏医特色基础理论研究、现代机理研究、高等循证医学“三位一体”的临床研究方法，形成一支PI领导下的高绩效研发团队，构建覆盖药物研发全生命周期的合规性质量管理体系，发挥了在藏医药重大疾病领域的示范作用。谢谢。</p> <p>14、问：上半年公司研发投入 4865 万元，同比增长 3.31%，研发费用率为 5.6%，低于行业均值，在竞争激烈的医药行业，研发创新至关重要，请问公司后续是否会加大研发投入力度，提升研发费用率至行业平均水平甚至更高？</p> <p>答：您好，公司持续进行新品研发立项，丰富研发管线，随着越来越多的产品进入到临床研究阶段，研发费用投入将大幅增加，研发投入将达到行业平均水平。谢谢。</p> <p>15、问：公司对于在研的 1.1 类新药小儿热立清颗粒、白脉软膏糖尿病适应症等项目，请问研发进度到什么阶段了？</p> <p>答：您好！新药小儿热立清颗粒已进入 II 期临床，白脉软膏糖尿病适应症项目进入 III 期临床，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>

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