

证券代码：002287

证券简称：奇正藏药

西藏奇正藏药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 年年度报告业绩说明会的投资者 公司董事长刘凯列先生，独立董事李春瑜先生，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	2026 年 5 月 7 日（星期四）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：2025 年营收增速放缓，请问营收增长乏力的核心原因是什么？</p> <p>答：您好！2025 年国内医药工业企业整体营收增速放缓，医药企业面临的挑战加剧，在此环境下，公司在推动规模稳健增长的同时，加快推动高质量发展，积极调整渠道结构、客户结构和产品结构，优化组织结构，促进收入保持平稳，经营效益初步体现，谢谢！</p> <p>2、问：请问妇科、呼吸类新品高增，能否打造为公司第二增长业务曲线？</p> <p>答：您好！公司第二增长曲线将围绕藏医药优势治疗领域，包括风湿骨病、呼吸、神经等，在公司现有核心竞争力上进行延伸，未来五年，通过加强品牌建设、学术研究、渠道拓展培育一批高增速的第二梯队品种。谢谢！</p> <p>3、问：请问董事长先生，公司 2025 年利润增长还不错，但股价从 8 月 4 日起，一路单边下跌至今，公司有什么提振股价，稳定估值的举措吗？</p>

答：您好，二级市场行情受宏观经济环境、政策、投资者预期、市场情绪等多重因素影响；公司十分注重投资者回报，打造可持续发展的经营体系，通过持续稳健的业绩、规范的公司治理，不断提升公司价值。同时，公司致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，与投资者分享经营发展成果，增强投资者价值获得感。未来，公司将继续提高经营质量，贯彻现金分红政策，进一步提升现金分红的稳定性与持续性，切实强化对股东的回报，提振投资者对公司未来发展的信心。谢谢！

4、问：公司收购和心诺泰医药科技（山东）有限公司的目的和诉求是什么？介入消费品行业还是改进公司膏药的性状和功能。

答：您好！公司将外用止痛药第一与藏药第一作为公司的长期战略目标。围绕藏药优势治疗领域、特别是外用领域，公司在内生增长的同时，致力于通过收购，获取透皮制剂技术平台、管线以及组织能力，丰富外用止痛药产品矩阵，更好的满足需求、拓展市场，增强公司核心竞争力。谢谢！

5、问：公司扣非净利稳步增长，请问盈利提升的主要驱动因素有哪些？

答：您好！2025年归母扣非净利润4.80亿元，同比增长12.77%，扣非净利稳步增长，其中成本降低2.13%，主要是公司生产成本受折旧摊销影响降低，销售费用下降1.25%，主要受销售业务提质增效影响下降，财务费用下降34.31%，主要受可转债转股影响较大所导致。后续公司会持续通过优化内部管理，促进盈利水平的优化。谢谢！

6、问：开始了么

答：您好，开始了，欢迎您！

7、问：2026年一季报，为什么在营收没有大幅提高的情形下，净利润取得如此可喜的变化。

答：您好！2026年一季度净利润0.94亿元，同比增长25.13%，净利润稳步增长，其中成本降低12.54%，主要是公司产量增长摊薄固定成本；财务费用下降101.26%，主要受可转债转股影响较大所导致。后续公司会持续通过优化内部管理，促进盈利水平的优化。谢谢！

8、问：核心单品消痛贴膏增长接近瓶颈，后续如何突破存量增长压力？

答：您好！消痛贴膏作为公司核心产品，仍有较大市场空间，公司计划通过加强品牌建设、强化学术研究、拓展零售渠道、增加产品组合等方式提升竞争力，推动业务高质量持续增长。谢谢！

9、问：经营现金流大幅改善且优于利润，请问该优质现金流能否长期延续？

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 59.76%，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！

10、问：注意到公司连续 17 年发布 ESG 报告，ESG 与公司业务的关系是什么？

答：您好！ESG 是公司构建核心竞争力、实现高质量发展的关键基石之一，与公司业务深度融合、为业务赋能，为公司连续 9 年营收稳健增长筑牢根基，价值体现如下：

1. 治理深度绑定：公司将 ESG 全面融入核心决策体系，董事会设战略投资与 ESG 委员会，将 ESG 核心指标纳入公司战略指标，形成闭环管理，以治理升级保障业务行稳致远。

2. 供应链强韧提效：通过藏药材种植技术攻关、药材基地布局，核心产品药材基地化率突破 50%，有效对冲药材价格波动成本压力；同时将药材利用与生态保护深度结合，提升供应链可持续性与行业壁垒。

3. 品牌溢价赋能：以藏医药文化活态传承打造差异化优势，文化基因融入市场推广，转化为显著品牌溢价与消费者忠诚度，2025 年品牌价值达 33.7 亿元，强化市场竞争力。

4. 长期价值支撑：在全球资本市场对 ESG 关注度持续升温的背景下，奇正藏药数十年深耕形成的可持续发展优势，不仅构建了坚实的经营护城河，更为其国际化战略推进提供助益。

公司连续 17 年发布可持续发展报告，ESG 与业务已形成正向循环，持续释放长期经营价值。

谢谢！

11、问：软膏类产品持续稳健放量，2026 年该板块有哪些增量规划？

答：您好！公司软膏类产品主要包括青鹏软膏、白脉软

膏两款藏药软膏，均是源于藏药优势治疗领域的藏药经典，临床治疗效果明确，患者获益良好。公司将两款软膏产品纳入公司战略管线，计划通过进一步开展临床研究、创新推广方式、拓展经销渠道、服务更多患者，推动软膏业务加速增长。谢谢！

12、问：结合行业环境与自身业务，2026年整体营收及盈利增长预期如何？

答：您好，当前医药市场受行业政策、市场竞争、消费者需求等多重复杂因素影响和挑战，机会与风险并存，奇正藏药是以多产品全域营销为策略，以产品力打造为核心，强化品牌建设、学术营销，致力于解决消费者未被满足的需求的企业，借助国家促进民族药高质量发展的契机，按照公司经营计划稳步推进业务发展。谢谢！

13、问：2025年营收增长不大的情况下，利润大增，是否是因为政府补贴导致的？

答：您好！公司25年利润较大幅度增长，其中非经常性损益1.68亿元，同比增长7.53%，归母扣非净利润4.80亿元，同比增长12.77%，扣非净利稳步增长，其中成本降低2.13%，主要是公司生产成本受产量增长，摊薄固定成本，销售费用下降1.25%，主要受销售业务提质增效影响下降，财务费用下降34.31%，主要受可转债转股影响较大所导致。其他收益同比增长。后续公司会持续通过优化内部管理，促进盈利水平的优化。谢谢！

14、问：在增强“藏药现代化”建设和产品推广方面，奇正藏药未来将采取哪些重点措施？

答：您好！在增强“藏药现代化”建设和产品推广方面，奇正藏药未来将采取哪些重点措施？答：您好，公司始终坚持藏药现代化，全产业链协同高质量发展，从资源可持续，藏药标准提升，循证医学证据链打造等方面，围绕藏药“讲清楚、说明白”构建藏医特色基础理论研究、资源种植保障、制剂质量提升研究、高等循证医学全链条体系，实现质量可控、可追溯，筑牢创新根基。同时藏医药作为民族瑰宝，拥有完整理论体系。公司将深挖藏药文化、推广藏药诊疗，通过品牌推广、数字营销、线下体验等方式与消费者互动，让藏医药服务更多人群。谢谢！

15、问：奇正藏药2025年的所得税费大幅增加，原因是什么？这种所得税费增加是暂时的还是长期的？后续公司还能享受到优惠的税收政策吗？

答：您好！2025年所得税同比增长42.38%，主要为利润总额同比增长14.48%所致，后续公司有望继续享受优惠税收政策。谢谢！

16、问：能否介绍奇正藏药目前在产品原料供应保障方面的情况和未来规划呢？

答：您好！奇正藏药通过构建绿色可持续供应链，从源头保障药材品质与供应稳定性。公司建立藏药材数据库，每年深入原产地开展资源考察调研，为藏药资源的科学保护与合理利用提供决策依据；不断开拓优质道地产区，2025年在西藏、青海、甘肃、四川等核心产区，新建野生抚育基地15个，新增种植合作基地2个，截至报告期末，公司有以野生抚育为核心的各类基地总面积683010亩，38个产品的基地化率超50%；公司积极开展藏药材种植技术研究，累计开展种植技术研究的品种达到58种；与产地农牧民、饮片企业及农业合作社签订长期基地化采购协议，构建平等互利的供应链协同机制；建立严格供应商准入与考核体系，定期开展环保、能效等现场审计，实施“年度综合评价”制度强化全链条质量管控。

未来，奇正将依据公司《资源保障规划报告》总体布局，在持续扩大核心产品基地化规模的同时，持续保护青藏高原生物多样性及生态系统，既为公司长期稳定发展筑牢原料根基，也推动整个藏药产业的绿色可持续发展。谢谢！

17、问：公司销售费用占比偏高，后续将如何控费提质、优化盈利水平？

答：您好！藏医药具有完整、独立的理论体系，公司需要将藏医药理论，转换为现代中医、西医等医务工作者通用的学术语言并加以推广；将藏医药文化转化为消费者易于理解的市场语言再进行品牌建设。因此，藏医药企业在实现“说清楚，讲明白”的过程中需要持续投入，获得市场的认可，随着业务的发展和市场认知度的提升，公司进一步加强销售管理，通过优化产品结构和渠道结构，调整费用结构，提高精细化运营能力，持续改善企业的盈利水平，谢谢！

18、问：应收账款有所增加，请问回款管控措施及潜在坏账风险如何？

答：您好！公司始终实行审慎的信用政策，并建立了常态化的应收账款催收机制。截至2025年末，应收账款占总资产的比例与年初相比保持平稳，结构整体健康。针对账龄及客户资信变化，公司已实施动态监控，目前

潜在坏账风险可控。谢谢。

19、问：整体毛利率保持稳定，2026年能否继续维持当前盈利毛利水平？

答：您好！2026年随着产能区域化调整，生产成本会存在一定的不确定性，进而会影响毛利率的变化。谢谢！

20、问：公司重点研发管线进展如何，新品落地及商业化时间表是否明确？

答：您好，报告期内，公司新药研发工作有序推进，核心品种取得关键突破。儿科1.1类创新药小儿热立清颗粒于2025年5月获得国家药品监督管理局临床试验批准通知书（2025LP01422），为后续临床研究奠定基础。呼吸系统新药催汤颗粒已完成全部药学和临床研究，NDA注册申报资料正在撰写中。正乳贴处于三期临床前的工艺变更技术论证阶段。基于国家药品注册“三结合”政策指引，白脉软膏、十味龙胆花增加新适应症、青鹏软膏增加儿童用药人群的临床试验有序推进。研发团队持续跟进研发过程中的效率提升和质量保证，严格按照新药的研发路径和规律加快研发成果转化实现商业化落地。谢谢！

21、问：集采、医保控费常态化背景下，公司独家品种的应对策略是什么？

答：您好！公司一直致力于藏药独家品种的二次开发，通过提高产品质量，开展循证医学研究，凸显藏药独家产品在治疗上的差异化优势和临床价值，开展独家产品中成药保护质量研究和临床研究，加强品牌营销和学术营销，促进产品在各渠道的渗透，推动业务可持续增长，谢谢！

22、问：基层医疗市场拓展成效如何，是否会成为未来核心增量市场？

答：您好！基层医疗是我国医疗卫生服务体系的网底和基石，随着分级诊疗的推进，基层医疗市场是一个明确的增量市场，公司高度重视基层医疗市场的拓展，组建专业队伍积极拓展基层医疗渠道，丰富基层用药组合，让藏医药服务更多患者。谢谢！

23、问：线上渠道快速增长，2026年是否会持续加大线上渠道布局力度？

答：您好，随着互联网的发展，消费者消费行为的转变，线上渠道发展迅速，公司紧跟渠道发展趋势的变化，持续加大线上业务的布局，积极布局新媒体与全渠

	<p>道，以拓宽品牌 AIPL 人群资产、实现品效协同为目标展开系统运营，带动品牌店铺生意与会员规模快速增长，实现了线上业务的持续快速增长，谢谢！</p> <p>24、问：公司长期高比例分红，后续分红政策与股东回报规划是否稳定？</p> <p>答：您好，公司高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果，增强投资者价值获得感。自上市以来，公司积极响应证监会鼓励上市公司积极回报投资者的政策，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，切实落实“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，在不断提升公司内在价值的同时积极回馈股东，让投资者享受企业发展成果。公司第六届董事会第十八次会议也审议通过了《关于提请股东会授权董事会制定 2026 年中期分红方案的议案》。未来，公司将继续坚定不移地贯彻现金分红政策，进一步提升现金分红的稳定性与持续性，切实强化对股东的回报，增强投资者获得感，提振投资者对公司未来发展的信心。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>