

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：2021-12-07

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	浙商证券；长信基金；华夏基金；平安基金；前海开源基金；国投瑞银基金；永赢基金；诺安基金；平安养老保险基金；凯石基金；淳厚基金
<b>时间</b>	2021年12月07日（星期二） 15:30-17:00
<b>地点</b>	线上视频会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	集团副总经理兼董秘吴杰；集团副总经理兼盘龙医药研究院院长张德柱；集团营销副总经理黄继林；集团财务总监祝凤鸣；集团总经理助理、大市场部总监曹永霖；集团投资规划部总监赵庆波
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>Q:未来公司除了主营业务风湿骨科，在别的领域有没有拓展的方向在心脑血管和风湿方面的战略方向是什么样的</b></p> <p><b>A:</b>盘龙药业一直以来以“打造中国风湿骨伤药物领导品牌，做中国骨科专家”为企业愿景。目前公司有以盘龙七片为拳头产品的多个风湿骨伤类药物。在公司后期的产品布局上，我们会将原有业务的“长板”作为新业务的“跳板”，紧紧围绕公司“一体两翼”的战略，按照“仿创结合，把握前沿”的研发思路，坚持中药传承精华、守正创新的理念，继续在医院制剂、中药配方颗粒、经典名方的开发上加大科研投入，确保公司主营业务的高质量发展，增强公司核心竞争力，把盘龙打造成为掌握独门绝技的运动医疗风湿骨伤健康专家。同时，我们会稳步发展生物制药以及大健康产业领域，以拓宽公司的产业战略布局，提升公司的盈利能力及抗风险能力。后期我们将会从心脑血管类来布局小分子药物领域，从风湿免疫和肿瘤类布局生物制药，从增强免疫力、改善睡眠来布局保健产品，从祛风湿、壮筋骨来布局医疗器械，</p>

从养颜美容、防三高来布局功能性食品，从中草药凝胶来布局消杀产品和护理类日化产品，逐步完善公司产业链，构建新发展格局，打造高质量发展的产业引擎。

**Q:核心产品盘龙七片会用到哪些药材，在未来生产中是否牵涉到稀缺中药材？**

**A:**公司主导产品盘龙七片组方共使用了盘龙七、羊角七、青蛙七、老鼠七、白毛七、扣子七、竹根七等生长在秦岭的29种特色道地药材，均属于珍贵药材。为了确保产品的疗效和质量，公司除与主要供应商保持稳定合作关系外，与秦岭太白山区药农也建立了长期稳定的道地药材供应关系，还建立了自己的药源基地，保证道地原料药材的供给和质量。

**Q:公司在宝鸡5000余亩药材基地自种与合作社合作的比例各有多少？这两者在效益上有什么区别？**

**A:**公司在宝鸡的种植基地，自种模式与合作社模式比例约为1：1。相比于合作社模式的药材基地，公司自种基地科学管理程度高、在药材的种植以及采收上执行力度更高，成本管控能力更强。依托自种模式的药材种植基地更能保证中药材产量和质量稳定。

**Q:目前公司有药材种植的规模有多大？分别种植的那些药材？**

**A:**从2015年到2020年，公司在甘肃省华池县种植了黄芪、板蓝根等药材18000余亩，在宝鸡市眉县太白山区拥有重楼、盘龙七、扣子七、竹根七、白毛七、九节梨、铁棒锤、七里香、羊角七等秦岭道地珍贵药材基地5000余亩，同时在商洛市柞水县区域建有野生抚育10万余亩华中五味子产业化示范基地和2000余亩金银花等药材种植基地，不仅解决了药材质量稳定问题，满足了公司生产经营所需，同时有力的助推了地域产业扶贫和乡村振兴工作。

**Q:贵公司有没有提高人体免疫力、增强抗病毒能力的产品？**

**A:**公司有用于补益类的生脉颗粒、参苓白术散等药品，用于温阳补肾的骨松宝片、肾益灵颗粒、补肾强身胶囊以及杞菊地黄胶囊等，还有用于清热解毒、增强抗病毒能力的板蓝根颗粒、三黄片、牛黄解毒片、银黄片、精制银翘解毒片及清热解毒片等药品。

**Q:公司有没有医美方面的产品，大健康产品盘龙七牙膏、盘龙七冷敷凝**

**胶、盘龙七纳米速贴等新产品的市场销售情况如何？**

**A:** 为了发展大健康产业，公司专门成立了陕西盘龙医药保健品公司，依托盘龙研究院研发平台优势，针对医美领域，公司先后开发了盘龙牌补水面膜、龙贵妃医用透明质酸钠修复贴等产品。盘龙七牙膏是公司第四军医大学口腔医院合作研发的产品，选自秦岭海拔1800米以上生长的稀有植物“盘龙七”等药材提取物作为主要原料，因盘龙七牙膏有活血化瘀，消肿止痛之功效，且口感好，市场给与了较好的反馈。

目前牙膏等主要大健康产品是向线下大客户采购供货、牙科诊所定向推广为主，同时搭建了抖音和淘宝的线上销售渠道，近期也与部分抖音网红及相关平台达成了合作，积极推广大健康产品品牌，产品销售快速提升，网销复购率很高。

**Q:核心产品盘龙七片在风湿骨伤中成药领域的市占率？**

**A:** 盘龙七片作为风湿骨伤领域的领导品牌，在风湿性疾病用药领域一直处于领先地位，2018—2020年盘龙七片一直排名第三，米内网数据显示，2021年H1盘龙七片在城市县级社区及乡镇风湿性疾病中成药市场份额靠前，位列第二位；同时，在2021年H1城市公立和县级公立医院风湿性疾病中成药领域市场份额占比7.24%，同样排名第二；同比2019年度占比6.35%上升了0.89个百分点，随着产品循证医学研究的不断深入及优势特点的挖掘，公司主导品种“盘龙七片”已经进入四部重要用药指南以及两部教材等，连续三年被评为家庭常备风湿骨病用药上榜品牌产品，最新发布的《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2021）》将录盘龙七片纳入国家医保甲类产品，未来具有很大的市场发展空间。

**Q:公司应收账款基本在3.5亿左右，想了解下咱们药品销售结算的模式与一般的回款期？**

**A:** 公司药品销售结算模式为授信销售与现款结算。针对授信销售，公司建立了完善的信用制度以及信用标准，选择与规模大、配送力能强、信用好的商业公司合作，针对所有客户的资产规模、企业性质、企业信誉、资产抵押状况以及偿债能力做细致的判断和分析，调研客户的财务实力和财务状况，结合信用标准来制定授信额度和授信期限。客户回款期一般在140-150天左右。其中占比最大的自营产品销售回款期在100天左右，医药商业销售的回款期在180-200天左右。销售回款方式以电汇和银行承兑汇票为主。

**Q: 公司11月披露公告显示与陕西关天资本共同发起了产业投资基金，目前投资基金有什么新的进展吗？**

**A:** 公司作为传统医药工业企业，一直在不断探索产业升级路径，挖掘第二增长曲线。经过深入的行业政策分析，我们制定了完整的外延式发展和产业升级战略和战术。首先，在并购或者资产买入方面，借助公司现有的营销团队和专业商业化能力，合并骨科同类项，打造中华骨伤领导品牌，提供骨科全方位解决方案。为公司开创新的利润来源。其次，在加速创新升级方面，我们计划通过基金的方式参股或者以其他合规的方式介入创新药、高端骨科医疗器械、脑机互动等创新项目产业链。发起设立秦龙基金就是我们此次产业创新升级的抓手之一。秦龙基金的定位为产业基金，我们后续也会加强与基金拟投项目在产业业务方面的融合。资源互补，协同增效，致力于服务人类的健康事业。

在基金的架构搭建方面，公司作为LP出资不超过最终总出资额的20%，剩余合伙份额将引入政府引导基金或其他与我们有产业协同的社会资本。

在基金进展方面，公司已经与关天资本签署了合伙协议草案，目前正在进行工商设立登记以及后续的基金备案，关于后续基金的进展情况公司也会及时进行信息披露，请大家持续关注。

**Q: 目前公司发起的投资基金有没有拟投的项目，这些项目预期投资回报率是多少？**

**A:** 目前秦龙基金已初步制定了拟投项目清单，基金管理人也已在沟通安排拟投项目的相关投资工作，项目密切围绕基金在设立时的投资方向与范围，我们对其与公司后续的产业升级融合协同方面也充满了期待。

**Q: 请介绍一下公司的商业板块和核心竞争力**

**A:** 公司的商业板块包含了陕西盘龙医药股份有限公司和陕西博华医药有限公司两个板块。陕西盘龙医药股份有限公司成立2003年7月，拥有中西药、医疗器械设备、中药饮片、院内制剂、智慧医疗五大营销业务板块业务，拥有22000平方米的现代化医药仓储基地，在上游拥有稳定的供货商，在下游以西安为中心，在陕西省内医院配送网络覆盖全省上千家医疗机构，其中二级及以上医疗机构300家以上，公司配送业务从三级医院到二级医院，再到乡镇、村庄诊所的最后一公里，横向延伸、垂直渗透，做到了全省覆盖。

公司的核心竞争力有4点：

1. 公司主导品种盘龙七片为祖传秘方，处方独特，疗效显著，颇受医生

专家患者青睐。从成立至今，坚持以工匠精神不断创新，将源自我国著名风湿骨伤专家王家成老先生所献祖传秘方利用现代科学工艺，以传统中药经典与现代医学、现代生活结合精制为盘龙七片。经过公司多年的打造和积累，广大消费者对盘龙七的品牌认可度不断提高，品牌市场价值逐年攀升。

2. 自然资源与地理优势。公司位于素有“天然中药宝库”之称的秦岭，特殊的地理位置造就了植物药材资源的丰富多样性。公司依托得天独厚的中药材资源优势，积极布局“陕西七药”和特色“秦药”GAP种植基地，搭建了道地药材溯源体系数字平台，让“七药”走上了标准化、规范化的转型升级之路，做到了“药材好，药才好”，真正从源头上保证了药品质量。

3. 公司自建团队稳定高效，终端网络覆盖全面。公司立足终端市场，不断深化营销网络建设，构建了“产品+学术”的营销模式，自建了专业化营销团队。当前公司已在国内30个省、自治区、直辖市建立了完备的营销网络。

4. 全产业链布局，是公司持续发展的根本。公司集“种、研、产、供、销”为一体，目前已实现前端药源自给自足的需求，并在原盘龙医药研究所、风湿与肿瘤研发中心基础上，成功整合了研发资源成立了“盘龙医药研究院”，获批了国家企业技术中心，确立了“仿创结合，把握前沿”的研发思路，让公司的产品研发步入了快车道，增强了市场竞争力，为公司做大、做强、做久打下了坚实基础。

**Q:公司中草药采收期在什么时候?**

**A:**公司种植的中药材有很多品种，其采收的时间也不相同。金银花等花类中药材采收期在每年春夏季；根茎类中药材，如盘龙七的采收期为夏末秋初，板蓝根等最佳采收期为秋冬季霜降前后；五味子等果实种子类中药材的采收期在每年夏季果实成熟后。中药材有效成分的形成与积累除了受遗传因子的调控和环境条件的影响外，采收也是十分重要的环节。药材的采收期直接影响药材的产量、品质和收获效率。公司的中药材从种植到采收都有完善的流程，严控中药材的品质。

**Q:公司之前的营销网络是如何搭建? 在营销渠道上有没有革新的手段?**

**A:**在营销网络搭建上，公司坚持以国家医改政策为导向，认真贯彻集团公司工作要点精神，紧紧围绕集团公司“一体两翼”战略，坚持“一个中心，两个基本点”的学术营销思路，商务终端分离，聚焦空白省区和增量市场，各区域配备专业化学术推广人员，强化销售精英培训、标杆榜样市场宣

	<p>传、企业文化宣导传播的职能作用，制定“维稳城市公立，布局县乡医疗终端，打造城市公立+基层的学术营销新局面”。</p> <p>在营销渠道革新上，一是营销中心将聚焦细分市场，围绕改进团队创新管理、深抓学术推广、开发潜力市场、严格渠道管控等重点任务，狠抓落实，不断提高产品销量和企业品牌。二是坚持终端商务分离原则，严控渠道，拥抱互联网，搭建线上销售体系，线上线下同步进行，提升产品与企业品牌。</p> <p><b>Q:10月底公司可转债已经获得了证监会的批复，大概什么时候发行</b></p> <p><b>A:</b>目前公司可转债发行方案已经获得了证监会的批复，后期的发行时间我们已经与承销机构做了积极的沟通，各项工作正在稳步推进中。如有新的进展公司会及时进行信息披露。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021年12月8日</p>