

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：2022-03-10

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）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、建信基金、聚鸣投资、汇安基金、前海联合基金、前海人寿保险、万联证券、华安证券
时间	2022年3月10日（星期四）15:30-16:30
地点	线上视频会议
上市公司接待人员姓名	集团副总经理兼董秘吴杰先生、集团营销副总经理黄继林先生、集团财务总监祝凤鸣先生、集团投资规划部高级投资经理张嘉怡女士、集团董秘办 IR 高级经理郭润楠女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：公司现有产能情况如何，IPO 项目建设推迟原因是什么？目前的建设进度如何？建成后可释放多少产值？通过何种方式消化新产值？</p> <p>A： IPO 项目前期因西渝高铁选址及疫情原因导致建设进度有所放缓，目前生产线建设已基本完成，正在紧张有序的进行设备验证、产品工艺生产线的转化等工作，后期通过 GMP 符合性检查，通过后即可正式投产，投产后的产值将会由原先的 10 亿提高到 50 亿。</p> <p>新项目建成后产值将得到充分提升，面对后期投产后新的产值优势转换，我们一是计划在现有渠道的基础上做稳定升级，加大对空白市场的挖掘建设开发；二是丰富完善产品管线及营销渠道，增加连锁药店的开发力度；三是</p>

在院内制剂项目上集中发力，将截至目前“陕西唯一获批的院内制剂配置中心”优势发挥出来；四是随着药品注册制度从“捆绑制”向“上市许可证持有人制度”转型，我们也积极拓展委托生产业务、申请药品生产许可证 B 证。通过以上几个方面最终达到新项目产能利用率最大化。

Q：大单品盘龙七片现有销售模式及覆盖区域如何？未来市场空间有多大？市占率近两年的目标增速是多少？通过哪些方面进一步布局市场获得增长？

A：销售模式及覆盖区域：销售模式是专业化学术推广模式和精细化的经销商模式。多年来我们营销工作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，聚焦空白省区和增量市场，各省配备学术推广经理，强化销售精英培训、标杆榜样市场宣传、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”，目前已经覆盖国内所有的省、市、自治区。

市场空间及目标增速：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，盘龙七片已经进入四部指南两部教材及多部专家共识，连续三年被评为家庭常备风湿骨病用药上榜品牌产品，以及最新发布的国家医保目录，盘龙七片为医保甲类产品，未来力争进一步扩大市场占有率。

如何获得增量：一是营销中心将聚焦细分市场，围绕改进团队管理、深

抓学术推广、营销渠道下沉，开发有潜力的乡镇卫生院和社区医院市场，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；三是增加连锁药店的开发力度，通过连锁药店让患者更便捷、更方便的购买公司生产的产品。

Q：可转债项目陕西省医疗机构制剂集中配制中心运营模式是怎样的？通过何种销售模式保证未来长期稳定的订单量？目前公司合作的院内制剂都有哪些？

A：运营模式：院内制剂项目以医疗机构院内制剂的生产、研发以及配送为主，服务对象为陕西省区域内医疗机构。经营内容和公司现有主营业务保持一致，均为中成药的生产制造。目前，公司拥有包括中药前处理与提取、颗粒剂、胶囊剂、片剂、糖浆剂、口服液、合剂等十五个剂型的生产资质，药品生产许可证载明的生产范围满足医疗机构制剂配制需求。本次募投项目技术工艺与现有技术工艺基本一致，经过多年积累，公司中成药工艺制备技术已十分成熟。

运营模式与公司现有自产中成药业务又存在一定区别。在医疗机构制剂项目运营模式下，医疗机构拥有院内制剂的知识产权，公司负责协助医院完成院内制剂的备案、生产工作，以及院内制剂产品的进一步开发和研究。公司按照医院的订单组织生产、配送，但不同于公司自产中成药业务，公司不负责院内制剂产品的销售推广，此运营模式为公司拓展的一项新业务。

销售模式：公司与陕西省各家医院长期保持良好稳定的业务合作，不断挖掘省内有院内制剂发展需求的医疗机构及科研机构，协助他们进行质量工艺再提升及产品备案工作，达成注册、委托加工协议后进行生产，随后按照GSP 规范配送。同时，公司协助医院开展学术交流会议、制定产品临床观察

使用手册，提高产品认知度并规范临床使用，协助院内制剂主体医院的医联体建设及产品配送销售。

合作情况：我们近两年与多家医疗机构及科研机构开发院内制剂，大多来自专科特色的处方方剂，品类不限于退黄颗粒、三花降脂颗粒、清瘟解毒糖浆等等，但是我们合作的院内制剂具体的名单目前还在非公开阶段不便透露，希望各位投资者理解。

Q：和博腾股份合作的主要内容及合作模式？

A：中国医药行业正面临大变局和新机遇。公司作为医药工业企业，一方面秉承“传承精华、守正创新”的中医药发展精神，不断夯实主营业务的核心竞争力；另一方面，也在积极探索产业升级路径，挖掘第二增长曲线：“聚焦主业、苦练内功、科技创新”是公司在新阶段的战术路径；聚焦主业，做强做稳中成药、医疗机构制剂、中药配方颗粒、现代中药等核心工业；同时打破常规思维，进军生物医药领域，拥抱“互联网+医康养”赛道，服务终端消费者，助力中医药消费升级。根据公司近期的发展规划，与博腾股份现阶段的合作意向主要围绕产品和商务合作展开。

Q：是否能简要介绍如何实现公司的“第二曲线”增长？

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。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。另外，在中药创新药领域，公司也在不断加大科研投入，坚持“仿创结合”，提高公司的研发能力。

Q：中长期来看，公司发展战略与规划是什么？希望达到怎样的营收和

	<p>利润目标？</p> <p>A: 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，从增强免疫力和改善睡眠来布局保健产品，从祛风湿和壮筋骨来布局医疗器械，从养颜美容和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。同时，我们将以“专、精、新、特”为抓手，以实体经济和产业资本双能驱动，借力资本市场平台，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，为广大投资者创造更高的效益，实现公司营收、市值双增长目标。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年3月10日</p>