

证券代码：002864

证券简称：盘龙药业

债券代码：127057

债券简称：盘龙转债

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：2022-05-19

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	2022年5月18日 15:00-16:00 中泰证券、银华基金、凯石基金、恒越基金、源乘投资、京华山一、泰康资产、阳光资产、财通资管、成泉资本、源乐晟资产、金友创智等 2022年5月19日 10:00-11:30 北京量化投资、国投信邦、浙江以太、国联证券、德邦证券、久银国际、国信证券、国道基金、兴业证券、中金公司、格林大华、申万宏源、大禾资本、泛太平洋等 15:00-16:00 西部证券、长城基金、中加基金、申九资产等
时间	2022年05月18日（星期三）15:00-16:00、2022年05月19日（星期四）10:00-11:30、15:00-16:00
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；集团财务总监祝凤鸣；盘龙医药股份副总经理雷丽萍；盘龙药业市场部总监韩腾飞；盘龙医药研究院研发经理李博扬；投资部高级经理张嘉怡；IR高级经理郭润楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：请详细介绍一下拳头产品的情况，在治疗风湿类的药物有化药、中成药和生物制剂，公司的盘龙七片有什么优势脱颖而出？</p> <p>A：公司拳头产品盘龙七片为国家医保甲类药品，主治风湿骨伤疾病。主要的市场竞争力体现在以下几个方面：</p> <p>1) 祖传秘方，处方独特，疗效显著</p>

一是将中国七药理论与中药引经药两大理论融合应用组成了 29 味药材的祖方，“七药”长于五劳七伤，大多具有活血祛瘀、通络止痛、利湿消肿、祛风除痹等功效，专治风寒湿痹、跌打损伤、劳损、劳伤之症；二是祖方中三味引经药“伸筋草”、“杜仲”、“牛膝”可达机体周身（颈项部、腰部、下肢），以发挥“万病通用，通之要达，即适其至所”作用，因此，治疗膝骨关节炎，腰肌劳损、颈椎病等疾病疗效显著。

2) 综合临床价值及专业化学术引领

作为“秦药”品种优势中成药，依托国内顶级研究单位中国中医科学院中药研究所开展药理作用机制和安全性评价研究、中国中医科学院广安门医院开展 RCT 研究、中国药科大学开展真实世界和药学经济学研究等系列研究，被四部国家级临床诊疗指南、两个专家共识、两本国家级重点教材及一本临床路径释义收录并列为推荐用药。同时，盘龙七片被评为 2021 年度“中医药市场消费者推荐品牌”产品、2019—2021 年连续三年荣获“中国家庭常备风湿骨病用药上榜品牌”荣誉。盘龙七片的品牌知名度和美誉度不断提升，品牌市场价值逐年攀升，推广度极高。

3) 治疗骨折真实世界研究

骨折发病率极高，适用年龄范围广。盘龙七片治疗骨折真实世界研究项目由中国科学技术大学附属第一医院（原省立医院）牵头顺利完成项目伦理审批，国内知名医院西安市红会医院、湖南湘雅二医院等全国 27 家医院参与项目的病例征集工作，开展真实世界研究也是被业内所高度认可的。

4) 独特的品牌故事与献方人

公司主导产品盘龙七片组方源自我国著名风湿骨伤专家王家成老先生所献祖传秘方，经现代科学工艺精制而成。一直以来，不断转机制、增活力、勇蜕变，以工匠精神不断创新，将“传承精华、守正创新”理念融入到产品质量的不断提升中，以传统中药经典与现代医学和现代生活结合，经过公司多年的打造和积累，盘龙七片陆续被收录于诊疗指南、临床路径释义、专家共识，为独家专利、国家医保目录甲类产品。

以上四点足以与同类产品区分开来，也是盘龙七片的市场竞争优势的体现。

Q：中药配方颗粒在年报中是放在中药饮片中列示对么？现在中药配方

颗粒的营收大概是多少？达到省标和国标的品种分别为多少？未来对于这块业务的规划是怎样的？

A: 中药配方颗粒是由单味中药饮片经水提、分离、浓缩、干燥、制粒而成的颗粒，在中医药理论指导下，按照中医临床处方调配后，供患者冲服使用。根据 2021 年 2 月国家药监局《关于结束中药配方颗粒试点工作的公告》的规定，中药配方颗粒的质量监管纳入中药饮片管理范畴。从其审批形式：备案管理，向所在地省级药品监督管理部门备案；销售方式：在医疗机构制剂中，中药医生开具中药处方中替代中药饮片；使用方式：多种中药配方颗粒共同冲服；等方面都是作为中药饮片的一种替代品，而非中成药。所以公司将其列入中药饮片的范围。

目前全国配方颗粒的市场潜力巨大，占整个中药饮片约 10% 市场份额。因为中药配方颗粒曾采用试点生产的形式，2001 年-2003 年获批的老六家试点企业（中国中药（广东一方和江苏天江）、红日、华润三九、四川新绿色、培力控股）凭借先发优势，在去年公布的第一批 160 个国家标准中获批了 67%，也占有了全国市场的 85%。随着政策的放开与国标省标的不断颁布，新入企业也必将获得更多市场份额。

中药配方颗粒与中药饮片不同，对工艺、产品质量标准提出了更高的要求，为保证产品质量，企业需要从药材基原、种植产地、采收时间部位、工艺条件、产品稳定性方向进行研究，这些需要一定的过程，如稳定性研究要使用中试或者商业化产品进行至少 6 个月。所以目前公司已有产品备案，多个产品完成中试等阶段，尚未有销售情况。随着研究的不断完成，将有更多的产品将备案上市销售。

公司的配方颗粒项目隶属于公司“一体两翼”战略的一翼，即“聚焦主业，科技创新”逐步做强医药、院内制剂、配方颗粒等医药工业主体。立足于秦岭特色药材和临床使用广泛的大宗药材，不断强化技术、标准、品牌、研发的优势，不断丰富产品品类，提高公司工业主体的核心竞争力，惠及百姓健康！

Q: 请介绍下院内制剂的发展情况，陕西省医疗机构制剂集中配制中心建设项目将发挥怎样的作用？

A: 医疗机构制剂是指在医疗机构内使用的临方验方，经省药品监督管理

部门注册或备案批准的，只能在本医疗机构内使用的特殊药品。具有疗效确切、副作用小、价格低廉等优势。市场上多个重大单品都是源自医疗机构制剂。如华润三九的三九胃泰源自第一军医大学南方医院。源自解放军第 254 医院的复方丹参滴丸经天士力医药开发，目前已经成为年销量超 1 亿盒，销售额过 20 亿的中药大品种。

党的十八大以来，党中央国务院高度重视中医药工作，先后印发了《关于促进中医药传承创新发展的意见》、《关于促进中药传承创新发展的实施意见》和《关于加快中医药特色发展若干政策措施的通知》等文件。文件要求药品研发单位和医疗机构要发挥医疗机构制剂中药制剂传承创新发展“孵化器”作用，鼓励医疗机构制剂向中药新药转化。

目前，陕西省内医疗机构的多数制剂室的配制生产、检验条件较差，人员以及质量风险管控能力不足，制剂质量存在一定风险隐患，无法满足《医疗机构制剂注册管理办法》（GCP）等规则规定的制剂配制条件。陕西省政策鼓励医疗机构与企业共同建立符合 GMP 标准的区域性制剂中心，有利于资源整合，降低质量风险，推广疗效较好的医疗机构制剂在临床上的使用。

盘龙药业较早就开始了医院制剂的布局，在 2019 年从制剂在产情况、医院使用需求、医院生产能力等方面对西安市多家医院进行了调研，寻找合作医疗机构。当时就已经与西安市儿童医院、西安工会医院、西安市中心医院等达成合作意向。同时公司不断根据中药传统剂型生产需求，在原有生产线上进行改造，逐步增加了糖浆剂、软膏剂、酏剂、丸剂、搽剂、膏滋剂等 9 个剂型的生产线和生产许可范围。因为医院制剂有产量小，剂型多等问题，如果医院自建生产线，则单个剂型生产线投入也在百万元规模，我公司剂型完整，且已有大量的医院合作基础，最终于 2021 年申请并获得了陕西省药品监督管理局批复的“陕西省医疗机构制剂集中配制中心”。

根据陕西省医药协会出具的《关于加快推进我省医疗机构制剂产业发展的建议》，预测陕西省医疗机构制剂市场规模约为 20 亿元。盘龙药业先后与多家医疗机构针对多家院内制剂品种如清温颗粒、退黄颗粒、三花降脂颗粒等签订了委托加工/配制合同或达成合作意向等，目前具有一定数量的订单储备。其中，截止 2021 年年中，退黄颗粒已经销售 2.98 万盒，在手订单为 1.5 万盒；三花降脂颗粒在手订单为 0.3 万盒，紫百清瘟解毒糖浆、清幻颗粒、

烧伤酞、醒脑颗粒等也签订了委托配制订单。公司除开展委托配制外，也承接医疗机构关于医疗机构制剂的研发备案服务，上述品种都是经我公司研发备案的。目前公司还有十几个在研品种将根据备案要求今年陆续进行备案，完成备案后将开展委托配制合作，这项业务也为公司研发未来可能具备竞争力的新药做了强有力的储备。同时，公司不断挖掘省内院内制剂发展需求的医疗机构及科研机构，协助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，并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。

Q: 医药商业增速迅猛，可否请领导分享下原因？对该项业务后续的业绩预期目标是什么？

A: 作为公司“一体两翼”中“左翼”布局的医药商业主战场在陕西省，主要涉及子公司陕西盘龙医药股份公司和陕西博华医药有限公司，增速与公司在商业板块的布局密不可分。一是，子公司陕西盘龙医药股份有限公司拥有中西药、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。2020 年收购了陕西博华医药有限公司 51% 的股权后，公司陕西省内医院配送网络覆盖全省上千家医疗机构，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；二是，带量集采开户后，大多数医院业务量迅猛增长，医药商业配送需求激增；三是，业务覆盖领域的增加以及配送业务的多元化发展。除以前的医院药品配送业务外，公司开展了防疫物资销售、商业调拨业务，增大了公司医药商业的体量；四是，直接合作工业企业数量的增加，促进了公司直接合作的医院、企业、药店以及诊所的数量不断增加，这也是促进公司医药商业业务发展的重要原因。

未来，到 2025 年计划跻身陕西省医疗配送企业第一梯队行列，后续将根据公司整体发展向逐步全国范围辐射。

Q: 公司对于生物药和大健康产品的布局与业绩规划是什么？

A: 公司在后期的生物制剂产品布局方面，围绕“一体两翼”的战略规划和“打造中国风湿骨伤药物领导品牌，做中国骨科专家”的企业愿景，寻求与企业高效协同发展的标的，合并骨科同类项，同时加大寻求自身免疫性疾

病相关，尤其是类风湿性关节炎适应症相关的生物制剂。通过公司制定的外延式发展和产业升级战略与战术，包括但不限于以设立产业基金、优质资产买入、并购等方式，借助盘龙在风湿骨伤领域的品牌影响力、公司自建营销网络及营销团队专业的商业化能力，逐步实现公司未来在生物制剂领域的布局。目前对公司的业绩指标暂无较大影响。

在大健康产业的布局上，公司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，开发了保健品、功能性食品、消毒产品、日化护理用品、医疗器械等。如保健品方面，公司开发了五味子枳椇子软胶囊（安神护肝）和五味子灵芝口服液（改善睡眠），目前已经进入审评阶段；功能性食品方面，开发了葛根魔芋面、黄芪魔芋面、黄芪茯苓茶等；消毒产品方面，开发了消毒液、消毒凝胶；日化护理方面，开发了盘龙牌补水面膜、龙贵妃医用透明质酸钠修复贴、儿童益生菌牙膏及本草牙膏等系列产品。另外还有百合雪莲、葛根酸枣仁片、元宝枫鱼油等更多产品在开发中。目前已上市的产品如与第四军医大学口腔医院合作研发的能有效缓解牙周炎及牙龈肿痛的盘龙七牙膏、养生面（葛根魔芋面、黄芪魔芋面）等复购率很高，深受消费者喜爱。大健康产品 2021 年的营业收入是 456 万元，已上市产品目前在京东商城、淘宝、拼多多平台、微盟、抖店（盘龙云康）、微信小商店等多个平台销售，公司在积极推进大健康产品的线上线下布局，包括大客户渠道的搭建。未来通过完善 B 端及 C 端渠道的搭建，让更多盘龙健康产品普及终端消费者。

Q: 公司战略定位是什么？多产品管线及业务线条的开展是否有侧重点？是否与主业存在偏离度？

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，而多产品管线及业务板块的布局也是紧紧围绕公司“一体两翼”的战略目标来展开，与主业协同发展，高效融合。

首先是做强工业主体，维持公司业绩的稳健增长。将主导产品的市场份额进一步提升，同时，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。

其次是做大商业物流板块，提升公司的整体营收规模。子公司陕西盘龙医药股份有限公司拥有中西药、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。2020 年收购了陕西博华医药有限公司 51%的股权后，公司陕西省内医院配送网络覆盖全省上千家医疗机构，从三级医院到二级医院，再到乡镇、村诊所的最后一公里，横向延伸、垂直渗透，做到了全省覆盖；带量集采开户后，大多数医院业务量迅猛增长，医药商业配送需求激增；业务覆盖领域的增加以及配送业务的多元化发展。除以前的医院药品配送业务外，公司开展了防疫物资销售、商业调拨业务，增大了公司医药商业的体量；加强与工业企业的合作，促进公司直接合作的医院、企业、药店以及诊所的数量不断增加。

另外，我们会稳步发展大健康产业及生物制药领域，获取“第二曲线”增速，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。借助中医药行业本身的消费属性，公司也加快布局大健康产业发展以获得估值重塑并优化利润结构。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食品，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。

Q: 从公司的财务数据上看，我们的毛利率是 60-70%，而净利率只有 10-15%，这是什么行业的特性造成的呢？我们的负债总额和负债率也是连续每年提升，主要是什么原因呢？

A: 公司毛利率高，净利率低主要与公司的销售模式有关。我国实行处方药与非处方药区别管理。处方药是指凭执业医师或执业助理医师开具的处方才可购买、调配和使用的药品，通常不得在大众媒体做广告或以其他方式向非医药专业人士进行广告宣传，致使药品生产企业在进行销售时通常需要采取学术推广等模式进行市场推广，以此逐步提高临床医生对处方药产品相关

	<p>理论知识的认识，提升临床应用中对药品的认可程度和使用需求，通过学术推广等模式进行市场推广，系业内企业较多采用的推广模式。公司主导产品盘龙七片等产品为处方药，依照相关法律规定不得进行广告宣传，因此，学术推广成为公司主要的渠道拓展方式。</p> <p>在学术推广模式下，公司通过专业化学术推广活动向医疗机构相关人士更详细准确地介绍药品的作用机理、适应症、药理禁忌和最新的研究动向，以减少药品被错误使用风险，保障诊治效果。因此公司学术推广费的支出导致销售费用率整体较高，这也是行业特性。近期公司负债总额和负债率逐步上升，一方面系公司业务规模不断扩大，在 2020 年收购了医药配送公司博华医药，相应的应付账款和其他应付款等流动负债增加；另一方面系根据公司一体两翼战略规划，为丰富公司产品线，更好进军和布局生物医药领域和大健康产业领域，公司加快了融资步伐，除传统银行融资外公司在今年 3 月发行了可转换债券 2.76 亿元，因此会导致整体的负债率有所上升。</p> <p>Q：据公司 3 月 3 日公告，公司实控人质押 930 万股是要扩充自身的哪一块产能？后续是否还有再融资的计划？</p> <p>A：公司于 2022 年 3 月 3 日在巨潮资讯网上披露了《关于公司控股股东部分股份质押的公告》，实控人本次的股份质押是用于公司可转债的认购。后续公司会结合自身的发展规划、产业布局、资本环境等多方因素深入研究和设计，通过对项目端与资金端需求充分结合来实现一二级市场联动与产融结合，也会结合上述几方面因素与公司年度财务规划来逐步推进再融资计划。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 5 月 19 日</p>