

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：2022-11-02-2

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	国泰基金、华安证券
时间	2022年11月02日（星期三）13:30-15:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	集团副总经理兼董秘吴杰先生、集团财务总监祝凤鸣先生、集团总经理助理兼投资规划部总监赵庆波女士、集团市场部总监韩腾飞先生、集团研究院研发经理李博扬先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q：请介绍一下公司核心产品盘龙七片的收入占比情况及未来发展的市场潜力还有多大？</p> <p>A：截至2021年度，公司核心产品盘龙七片的收入占公司营业收入的45%左右。盘龙七片的适应症治疗范围广泛，具有活血化瘀、祛风除湿、消肿止痛等功效，用于风湿性关节炎、腰肌劳损、骨折及软组织损伤等疾病，并获权威重点图书和专家共识推荐。目前我国人口老龄化加剧，疼痛等慢病用药需求量很大，未来盘龙七片具有非常广阔的市场空间；公司制定了营销发展战略，布局了各终端开发计划，为未来市场拓展奠定了基础；公司组建了专</p>

业的营销团队，通过细分市场，优化重点区域业务布局，深耕传统市场，积极开发新市场，拓展创新营销渠道，以此推进业绩稳步增长。

Q：公司研发团队大概是怎么构建的？

A：公司研发团队是通过公司自有研发人员及外聘的专家等构成，同时公司与相关大学及科研院所、研发机构共同搭建了不同研发方向的研究平台，构建了多种合作模式。

公司研发模式分为 4 种，一是自主研发，例如院内制剂的科研研发、中药配方颗粒、大健康产品；二是与大专院校、科研院所建立产学研合作研发平台，把具体科学项目投放在平台上进行产学研合作开发，例如公司部分经典名方产品的开发；三是筛选与公司合作紧密的高校共同搭建“科学家+工程师”的创新研究院进行产品开发与成果转化，例如 3CL 蛋白酶抑制剂等；四是采取分项委托合作开发模式，结合公司自身特点遴选国内外在某一方面有突出特色研发机构，进行强强联合委托具体创新研发项目，例如公司与博济医药的合作。

Q：公司未来投入的透皮贴剂有哪些剂型, 主要是哪些产品？

A：高壁垒透皮给药系统研发平台是公司经过审慎调研并经董事会审议研究通过后的战略投入项目之一。目前规划的剂型包括凝胶贴膏、热熔胶贴，后续会逐步覆盖 Patch。目前规划的产品包括国内已上市仿制药、国内首仿以及二类创新药。公司加大投入透皮给药产品，提现了布局高端制剂和创新的决心和信心。且目前规划投入的产品与公司主导产品的赛道、营销渠道具有协同和规模效益，符合公司“打造中华风湿骨伤药物领导品牌”的战略定位，形成“口服+外用”，“院内+院外”，“传统制剂+高端制剂”的产品管线布局，为公司新增短期和长期利润来源。

Q：请介绍一下公司大健康板块的情况？

A: 公司目前大健康主要分为六大产品系列板块，分别为：

生活日化类，主要产品有盘龙七牙膏、盘龙本草药膏、盘龙儿童牙膏、漱口水、口腔喷雾剂等口腔护理系列产品；保健食品类，主要产品有骨胶归珍片、百合雪莲、人参三七片、辅酶 Q10 软胶囊、铁叶酸片、破壁灵芝孢子粉颗粒等系列产品；功能食品类，主要产品有葛根魔芋面、蒲公英菊花决明子茶等系列花草茶等系列产品；保健养生用品类，产品有泡脚醋、精油等系列产品；“械”“妆”“消”字号产品，主要产品有盘龙修护/械品面膜、盘龙本草精华抑菌液等系列产品；中药细粉类，主要产品有西洋参细粉、天麻细粉等系列产品。

目前公司对于大健康产品的营销模式从 4 种模式下手，分别是电商模式、线下代理商模式、大客户渠道、线下终端门店销售模式。

Q: 目前公司医药商业配送板块是怎么规划的？

A: 在带量采购及国家医保谈判的政策背景下，公司积极与带量采购品种生产企业沟通洽谈，同时积极争取带量采购品种在省内医疗机构的配送合作机会，努力提升服务质量及品牌影响力，以优质的服务搭建与工业企业长期稳固的合作关系。同时，公司全资子公司医药股份和控股子公司博华医药均通过国家药品经营质量管理规范认证，获得了药品配送经销权，基本实现了陕西药品、器械配送网络全覆盖。

Q: 公司对于利润率的提高是否有中期的规划？

A: 公司关注盈利能力和收益质量的提升，并采取“多措并举”的方式持续优化提升利润率。一是从上游产业链入手，通过公司上游布局的 GAP 药材种植基地的订单采购等形式稳定供货渠道，保持稳定的原材料采购成本；二是通过募投项目的建设提高公司产能，优化产品结构，科学化、标准化批量生产，提高盈利能力；三是在精心布局市场网络，创新营销渠道，积极开

	<p>拓空白市场，提高终端市场销售份额；四是大力提升大健康业务板块增量，创造新的利润增长点；五是围绕“把握前沿、仿创结合”的研发思路，培育和孵化一批在研项目，提升公司创新研发综合实力；六是不断拓宽公司业务领域，优化重点区域业务布局，深入挖掘第二增长曲线，推动公司持续健康稳定发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年11月02日