

证券代码：002287

证券简称：奇正藏药

债券代码：128133

债券简称：奇正转债

## 西藏奇正藏药股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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）
活动参与人员	东方证券 刘恩阳；民生加银 李由；民生证券 王班、宋丽莹；华创证券 胡健东；远策投资 赵潘；招商基金 张馨洋；华泰证券 张云逸；博时基金 李帅；中信建投 高庆勇；人保资产 田露瑶；招银理财 葛斌；银华基金 吴颖；财通证券 邢卓；光大保德信 张翔宇。 公司董事、总裁 刘凯列；副总裁 李军；副总裁、董事会秘书 冯平；财务总监 姚晓梅；副总裁 夏海建
时间	2023年06月15日（星期四）9:30-11:30
地点	公司北京会议室及腾讯会议
形式	线下+线上
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、藏医药及公司简介</b></p> <p>公司是国内藏药龙头企业，主要从事新型藏药的研发、生产和销售。现有 25 个独家品种和 141 个药品批准文号，产品涵盖骨骼肌肉系统、神经系统、消化系统、心脑血管、呼吸系统、泌尿系统、妇科、皮肤科、儿科等领域。</p> <p><b>1、一座“宝库”，一个人感召一群人</b></p> <p><b>（1）藏医学宝库·博大精深</b></p> <p>藏医学诞生于“世界屋脊”，在藏族人民与疾病的长期斗争中形成，汲取印度医学、阿拉伯医学、中医学、苯医理论精华，自成一派，传承至今，已有 3800 多年。</p> <p>藏医学用树的根、干、枝、叶，形象系统地介绍了藏医在治疗疾病时所用到的饮食、起居、内服、外治等四种治疗方法。藏医学倡导预防与治疗并重、身体与心灵同治。在当代，藏医学拥有差异化的治疗优势以及身</p>

心灵一体化的解决方案。

## (2) 高原筑梦人

公司董事长雷菊芳，甘肃临洮人，西安交通大学真空物理专业毕业后，在中国科学院兰州近代物理研究所工作，独自攻克真空表面洁净技术难题，填补国内学术空白。

1987年，国家提倡“科技人员走向经济主战场”，34岁的雷菊芳毅然辞去中科院“铁饭碗”下海创业。

1994年的中国，8000万农村贫困人口面临温饱问题，《国家八七扶贫攻坚计划》公布，号召民营企业到老少边穷地区投资创办企业。在时代的感召和内心追寻长远利众事业理想的激发下，雷菊芳跟随中国光彩扶贫事业考察团来到西藏。

1995年，奇正藏药落户西藏林芝，奇正人以现代科技传承千年经典藏药的征程由此开启。

## 2、奇正藏药的“密码”

### (1) 患者关爱

公司以患者为中心，以临床需求为导向，不断挖掘、丰富公司产品的医学循证证据，助推公司产品进入各项临床应用指南或共识，实现药物的临床价值和临床体验，使患者享有更多的临床获益。

公司严格遵循GMP及GSP各项要求，实施药品质量全生命周期管理。设立专门的售后服务部门和400电话，建立完善的售后服务体系。严格遵守《个人信息保护法》，充分保护消费者隐私。

### (2) 科技创新

公司秉持“源于经典，基于临床、科技创新、提高疗效、医学整合”的思想，优选经典名方、临床验方进行新药研发，从剂型创新、新适应症拓展、新型给药方式创新以及藏中西结合挖掘临床价值等方面发力，搭建创新与共享的平台，不断推动藏药产业发展。

公司积极主动地拥抱、应用新一代信息技术、自动化技术、工业软件及现代管理思想，向生产智能化、管理智能化、服务智能化稳步迈进。挖掘和提升数据价值是奇正藏药数字化转型的重要着力点。

### (3) 员工发展

公司坚持通过内部培养、传帮带的方式来培养有潜质的技术人员，通过内部竞聘、招聘平台，促进人才流动，鼓励优秀人员乐于承担，挑战自我，挑起大梁，逐步建立藏区人才良性循环和人才培养长效机制。

公司扎根藏区二十余年，始终将为民族地区培养一批有扎实知识体系、有包容自信品质和兼收并蓄视野的人才看作自己理应承担的责任和使命。

### (4) 文化传承

传承千年的藏医药文化滋养、孕育了现代藏药产业。守护好藏医药文化的根脉就是奇正藏药向前发展的根脉。

#### (5) 资源保护

公司追求药材质量与生态环境保护之间的平衡，矢志建立符合长远利益的商业生态系统。在资源保护方面，公司开展摸底调查藏药材资源信息、藏药材种植技术研究、建立野生抚育基地、供应链可持续管理等大量工作。

#### (6) 合规运营

公司将投资者长期收益纳入企业文化，企业以“向善利他、正道正业、敬天爱人”为核心价值观，致力于成为特色传统医药领域的领导者，成为员工爱戴、客户信赖、社会尊重、投资者受益的长寿企业，并在这一文化理念的引领下，积极承担社会责任，引领企业可持续发展。不断建立、完善制度，保障投资者权益。以可持续发展为核心发展企业，为投资者创造长期价值。

### 3、积之以因，收之以果

公司为国家首批“创新型企业”、国家级高新技术企业、国家火炬计划重点高新技术企业、国家技术创新示范企业。公司创办 20 余载，拥有 GMP 药厂、GSP 营销公司等全资及控股子公司 21 家，借助传统藏医药文化的健康智慧，坚持运用现代创新科技发展新型藏药，引领传统藏药产业升级，成就了公司现代藏药龙头企业的地位。

公司致力于用现代科学技术评价手段把藏医药说明白、讲清楚，围绕市场需求，顺应新环境新态势，搭建全生命周期研发技术平台，全面梳理布局研发管线，深入挖掘藏医药文化精髓和开发潜力。公司研发以临床价值为导向，重视人用经验的整理与分析，挖掘产品核心价值 and 比较优势，构建藏药大品种开发路径，完善产品的证据体系。持续推进藏药新药研发、经典藏药二次开发、质量标准提升、资源可持续发展等研究任务；同时，公司联合国内外科研机构开展新技术、新材料应用研究，为产品升级换代提供科学路径，满足市场更高需求。

与此同时，公司积极开展循证医学研究，优选适应症、优化说明书、开展学术营销和品牌营销、自建营销队伍，使传统藏药走出藏区，进入主流市场、大众医疗机构和零售药店，被国内外的消费者所认可。

### 4、未来发展战略

面向 2023-2025 年新一轮的战略周期，公司将以“弘扬健康智慧·创造生命价值”为使命，以“双轮驱动、双翼领先、双基保障”为战略，以多产品全域营销

和藏药现代化为实现路径，通过研发与营销咬合式推动发展，力争实现“外用止痛药第一，藏药市场第一”的战略目标。

## 二、互动交流

1、问：请再介绍一下公司 2023-2025 战略及战略目标。

答：公司 2023-2025 年战略为“双轮驱动、双翼领先、双基保障”，致力于成为永续发展的藏药全产业链卓越企业。

双轮驱动是指营销和研发的咬合式发展，其中营销占据了本战略周期的龙头地位，而研发的地位从上一个周期的战略支持跃升到本周期的战略核心。研发现代化首先是把传统藏医药用现代人能够听得懂的语言说清楚、讲明白；其次，对藏药的临床研究、二次开发，可以支持公司走的更长远；第三，高等级的循证医学证据帮助公司以学术引领驱动营销发展。研发现代化支持公司多产品发展，全域营销包括医院、药店、线上等多渠道，满足患者用药的可及性。

双翼领先是指资源和制造的整合式提升，其中资源保障进入战略主项，而制造方面则提出了立志成为藏药灯塔工厂的雄心。制造领先是在品质做到最好的基础上不断提高生产效率，藏药炮制工艺标准化；资源领先是指稳定、可持续性的资源保障供应链，打造质量可靠、成本可控、多基地多渠道保障。

双基保障是指发展数字化共享平台和激活组织的两项重点工作，其中发展数字化共享平台的核心目标定为科学决策以提高公司整体运营效率，而激活组织旨在进行组织再造，从而解放生产力、提高领导力、培养并吸引高素质人才，作为战略实现的重要支撑。

2、问：请介绍一下公司销售渠道及规划。

答：公司发展多模式营销，聚焦重点市场，渠道下沉、做大基层，深耕 KA，同时增加区域性连锁、社会零售店的渗透；深入拓展 O2O 和电商渠道、发展垂直医疗，搭建线上产品供应链体系，建立线上渠道多元业务合作模式。2023 年成立招商事业部，提升招商能力，对空白端点进行填补。

3、问：公司对现有产品的规划是怎样的？怎么让西医处方藏药？

答：根据藏药现代化战略，公司在藏医治疗优势领域、公司现有产品、重大疾病中寻找交叉点，不断挖掘产品的临床价值、满足临床治疗需求，提供藏医特色解

决方案。

如国家“十三五”科技部重点研发项目“经典藏药如意珍宝片和白脉软膏治疗藏医重大疾病白脉病的示范开发研究”完成，为急性脑卒中和糖尿病周围神经病变提供了藏药解决方案，由首都医科大学宣武医院牵头组织的多中心随机对照临床研究结果显示，白脉软膏、如意珍宝片在改善急性缺血性脑卒中患者运动功能、减轻神经功能缺损等方面与安慰剂相比较均具有显著优势，安全性、有效性良好，为急性缺血性脑卒中提供了可供选择的藏药治疗新方案。同期开展的白脉软膏治疗糖尿病远端周围神经病变适应症临床研究也证实，白脉软膏可显著改善糖尿病周围神经病变患者的肢体麻木与疼痛症状。

通过开展临床研究不断积累高等级循证医学证据，证明公司产品的有效性、优效性，为现代疾病诊疗提供差异化治疗方案。

**4、问：公司近几年销售费用率有一个缓慢的逐年下降的趋势，公司会保持这个趋势吗？**

答：公司目前战略为多产品全域营销，多产品意味着发育、拓展很多新的产品及领域，所以整体的销售费用率会保持在一定水平上。成熟产品的销售费用率会适度下降，但新产品开发成本会高一些；此外，渠道的不断下沉也将带来人工成本的增加。

**5、问：公司产品上游资源的情况是怎样的？会制约公司发展吗？**

答：（1）公司执行稳定可持续的供应采购策略。

公司的药材来源以基地供应为主，大宗市场采购为辅。公司与药材产区的合作社及农户建立合作关系，形成可持续供应体系，及时掌握产区药材种子种质资源、育苗移栽、田间管理、采收加工、仓储物流等环节的质量把控，确保药材在每一生产环节中的质量符合要求，同时防止独家供应造成的影响；及时掌握产区生产保障措施的建设，避免因干旱、霜冻等自然灾害给产区药材生产造成损失，进而影响药材的供应，建立相应的处置措施，应对突发事件的发生。

（2）公司重视青藏高原生物多样性保护

公司自创建伊始，就以保护藏药资源、保护生态、合理利用自然资源为宗旨，坚持走可持续发展的科学道路。公司不断对所用重点药材和具有开发前景的藏药材的资源情况进行调研，同时基于质量标准研究的数据和资源调研的情况，对常用藏药材开展野生半抚育技术的种植研究，开展野生变家种化人工种植试验，帮助野生

资源种群完成自然繁殖修养，最大限度的保护野生资源量，保证资源的可持续性。公司先后在西藏自治区的山南、林芝地区建立了野生抚育基地、人工种植基地和保护基地，积累了独一味、翼首草等藏药材的种植技术，并先后承担了多个国家和西藏自治区的藏药材种植技术科研攻关项目。

**(3) 公司筛选战略品种以资源可持续为前提**

公司持续开展藏药材资源普查工作，为青藏高原野生资源的合理利用和保护开发提供精准、科学的依据。2019 年公司作为全国唯一一家企业参与国家第四次中药资源普查，承担条件最为艰苦的阿里地区噶尔、日土两县的资源普查外业工作，共完成 72 个样地、360 个样方套、2160 样方的调查，其中约 30 个样地分布在无人区；样地到达率为 83.3%，超过国家考核标准(80%)，基本掌握阿里地区噶尔、日土两县的药材资源分布。

公司在培育战略大品种时，把资源作为重要的考量因素。

**6、问：公司怎么看消痛贴膏单贴价格在外用贴膏产品中相对较高的情况及竞品竞争情况？**

答：首先，消痛贴膏用法为每日一贴，有些贴膏是每日两贴或更多，从单日治疗费用上看，使用消痛贴膏并不一定是高的。

其次，消痛贴膏的疗效有深厚的循证医学研究基础，数百篇学术论文揭示出其强大的止痛作用机理。消痛贴膏起效快、止痛效果好，可以帮助患者更快的回到工作生活中。

外用止痛贴膏剂的市场容量持续扩大，这是各厂家和相关产品共同努力的结果。市场上每个厂家都有自己的定位，公司通过聚焦优势病种进行差异化产品创新及定位营销开展业务，以满足医生和患者实际的治疗需求。

**7、问：公司可转债去年 6 月和 10 月两次下修，而且 10 月其实没下修多少，公司对可转债是怎么考虑的？达到强赎条件后是否会强制赎回？**

答：(1) 可转债转股价格达到下修条件由董事会发起下修提议，到股东大会同意下修，中间间隔至少 15 日，下修幅度受股东大会召开前 20 交易日及前一交易日股票均价影响较大，提议下修的董事会并不能确定下修幅度。

(2) 公司发行可转债，首先是业务需求——建设中央工厂，扩大生产规模、增强市场竞争力，实现公司稳定及可持续发展；此外，公司通过发行可转换公司债

	<p>券的形式融资，可转债的转股也将改善和优化公司股本结构。公司董事会将根据公司发展情况、财务状况、市场行情等多种因素综合考虑，在达到有条件赎回时决定是否强制赎回。</p> <p><b>8、问：公司账上现金和交易性金融资产比较多，资金充沛，有投资并购的计划吗？</b></p> <p>答：外延性的投资并购一直是公司关注的一个方向，公司设有专门的投资与业务拓展部。但公司不会盲目跟风，公司投资并购的目的是增强核心竞争力，主要方向是丰富公司产品储备、为疾病提供藏药解决方案、打造全产业链。</p> <p>在 2019-2022 战略周期内，公司通过投资与收购丰富公司产品线。投资引进并储备了涵盖妇儿、心脑血管、消化等十几个领域的近 60 个中藏药产品；控股西藏藏药集团，以十味龙胆花颗粒/胶囊这一经典藏药拓展呼吸科市场。公司希望可以在呼吸、妇儿、心脑血管等领域提供可信赖的藏药解决方案。</p> <p>公司通过投资与并购向全产业链发展。参股百源堂医药连锁有限公司，产业链向下游延伸，探索零售业务；收购临洮藏医院，进入医疗服务领域，打造临床服务、医学研究、藏医传承、人才培训基地。</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>