

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与奇正藏药 2023 年半年度报告业绩说明会的投资者 董事、总裁刘凯列先生，副总裁李军先生，副总裁、董事会秘书冯平女士，财务总监姚晓梅女士，副总裁夏海建先生
时间	2023 年 9 月 6 日（星期三）15:00-16:30
地点	“奇正藏药投资者关系”微信小程序
形式	线上互动
交流内容及具体问答记录	<p>1、问：请问，公司上半年业绩增长同比下滑 7.48%，主要是什么原因造成的？</p> <p>答：您好，公司 2023 年上半年度营业收入同比下降 7.48%，主要是 2023 年 1-3 月营业收入较上年同期下降 11,164.21 万元，同比下降 27.39%；2023 年第一季度营业收入下降原因为：秋冬季节为公司核心镇痛系列产品需求旺季，然而 2022 年底和 2023 年一季度，呼吸类药品需求大增，公司核心镇痛类产品在医院药店新增的患者需求减少，导致公司 2023 年一季度销售收入下降。2023 年 4-6 月，公司营业收入同比增长 9.10%、环比增长 80.40%。谢谢！</p> <p>2、问：临洮新厂区年末投产后，是否可以将 2024 年上市公司整体的产能规划做个说明？</p> <p>答：您好，奇正藏药医药产业基地建设项目建成后，公司奇正镇痛贴膏新增产能 8,000 万贴/年，总产能达 20,400 万贴/年；软膏剂新增产能 2,200 万支/年，总产</p>

能达 3,900 万支/年；合计丸剂新增 30,000 万粒/年，总产能达 39,000 万粒/年。公司以销定产、强化计划、产销协同，将根据公司 2024 年销售目标，保障多产品、多品规销售需求的及时供给。谢谢！

3、问：奇正美琳化妆品板块的发展现状与未来规划如何？是否还会持续投入？预计何时可以产生效益？

答：您好！公司既往在化妆品领域进行了探索，以奇正美琳产品为载体，获取了相应的经验，目前在阶段性复盘，尚未产生经营效益。谢谢！

4、问：藏药集团当前的产销情况如何？以及未来的发展定位与空间，谢谢

答：您好！藏药集团 2023 年产销两旺，借助公司年初发起的“呼风唤愈”项目，核心呼吸类产品销量迅速增长。公司制定“聚焦优势，深耕市场，合规经营”的发展定位，聚焦战略品种十味龙胆花胶囊/颗粒，深耕清热化痰、止咳平喘领域。依托奇正藏药营销体系，在医疗、零售以及线上市场全域营销。公司在 2022 年启动核心产品的中药保护品种项目、二次开发项目，助力藏药经典方剂在清热化痰、止咳平喘领域获得更高的客户认可度。谢谢！

5、问：是否有考虑通过市值管理来提升品牌价值，从而带动销售和业绩

答：您好，公司高度重视市值管理，并通过持续稳健增长的业绩，规范的公司治理推动公司股价更好地体现公司价值，进而辅助提升公司品牌价值，带动销售和业绩。2023 年为公司“双轮驱动、双翼领先、双基保障”新战略的开局之年，开启多产品全域营销新篇章。公司通过巩固核心品种消痛贴膏的市场份额，加快重点发展品种铁棒锤止痛膏、青鹏软膏、白脉软膏、如意珍宝片在骨骼肌肉镇痛外用、口服市场的增长。以临床价值为导向，进一步导入呼吸、皮肤、儿科、妇科、消化、心血管、神经七大领域的产品集群。通过多产品组合发展，多模式、全领域营销力争促进公司全品种共同成长，同时强化研发、生产和资源的布局，通过数字化赋能后台管理，努力创造更好的业绩回报股东。谢谢！

6、问：集采对贴膏的潜在影响较大，请问公司将如何应对？

答：您好！目前公司尚未有产品纳入集采。公司持续关注国家相关政策的发布及执行细则，从管理和产品等方面着手提升企业品牌竞争力。精细化管理，加强组织建

设，逐步推进省区分线管理制度，激活组织活力，建立专业的独立学术推广队伍。渠道下沉，布局并发展县级医院及基层医疗市场，优化各渠道资源匹配。专业驱动，合规经营，学术引领，加大对产品基础研究、临床价值、高等级循证医学研究的投入，完善各产品循证证据链条，提升产品临床价值及产品竞争力，促进业务可持续发展。通过品牌营销，加大商零渠道的推广力度。与此同时，公司不断丰富产品线，通过资源配置发展白脉软膏、青鹏软膏、红花如意丸等其他产品。消痛贴膏在公司整体销售收入的占比逐年下降。谢谢！

7、问：请问公司业绩未来的主要增长点在哪里？是否可持续？是否有长期规划？是否可以设想一下奇正未来10年、20年之后的样子？

答：您好！奇正藏药以“弘扬健康智慧，创造生命价值”为企业使命，以“成为永续发展的藏药全产业链卓越企业”为企业愿景。公司目前拥有丰富的产品储备，拥有141个生产批文，独家产品25个，医保品种70个，基药产品24个，OTC产品60个，国家秘密技术（秘密级）品种3个，国家急（抢）救药品目录2个。涵盖疼痛康复、妇儿、呼吸、神经、心脑血管、消化、皮肤等多个藏医优势治疗领域，2023-2025年，公司以“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，不断强化已形成的品牌优势、产品优势、营销优势、研发优势及资源优势等核心竞争力，驱动公司业绩增长。十年、二十年之后，相信通过我们的努力，藏医药将成为解决人类疾病困苦的一束光芒，因其差异化的临床价值优势而成为更多医生和患者的首选，企业从重点产品一枝独秀变成多产品群星闪耀；藏药制造业将与国际制药业的工艺水准不相上下，且具有自己特征，保留传统，又实现制造工艺现代化，推动产业高质量发展；供应链绿色有机可持续，在保护生态的前提下推进药材基地建设，企业成为乡村振兴的重要力量，有效推动当地群众生产生活水平的提高和改善。谢谢！

8、问：是否可以当前已参与的几家私募基金的运作情况分别做个介绍，以及未来的规划与定位

答：您好！公司参与设立的并购基金西藏群英投资中心（有限合伙）于2023年6月28日签订《西藏群英投资中心（有限合伙）清算分配协议》，约定出售其持有的百洋医药股票并扣除相应费用后各合伙人分配现金。公司参与设立的广州广药金藏股权投资合伙企业（有限合伙）已完成备案，目前由GP运作管理；本投资符合

公司的发展战略和投资方向，一方面有利于公司深度融入零售渠道，谋求重点市场拓展机会，深化行业合作，促进发展共赢。另一方面有利于扩大公司对外投资布局，扩展资产增值机会，积累投资经验，提高投资水平。公司子公司参与设立的武汉华实劲鸿私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）已完成备案，目前由 GP 运作投资；本投资有利于提高公司自有资金的使用效率，提升公司盈利水平和市场竞争力。谢谢！

9、问：当前理财亏损暴雷频发，请问奇正在公司理财方面是否存在潜在风险，是如何决策和防范的？如果资金富足，是否会考虑提高股息率，谢谢

答：您好！公司财务一贯稳健管理，在理财方面建立了管理制度，有相应的决策和防范风险的机制。实际执行中，严格按照制度进行理财全过程管理。当前情况下，公司的理财产品主要为银行大额存单。公司的股息分配按照董事会、股东大会决议执行。谢谢！

10、问：公司营收下降，产能即将释放，请问有无应对方案

答：您好。近年来，人口老龄化、慢性疾病发病率提高、全民健康意识不断增强，我国医疗卫生消费市场规模日益增长，人们对疾病的认知和治疗需求日益多元化。随着公司藏医药推广工作的加强，人们对藏医药认知的提升，藏医药在外用止痛、心脑血管、儿科、妇科、呼吸、消化等疾病市场规模会逐步扩大。公司通过产品的独特优势以及不断扩大的营销渠道和网络，为新增产能消化提供保障。谢谢。

11、问：公司是否有考虑将贴膏服务于全国部队军人这一客群，平时训练损伤大，奇正见效快，正好匹配

答：您好，感谢您的建议！

12、问：奇正的网络、微信营销模式单一，效果不佳，微信群人数较少，不活跃，是否有考虑采取针对性措施？

答：您好！奇正在品牌营销方面采取整合行销的策略，品牌与产品、线上与线下有机结合。规范品牌资产统一线上线下奇正品牌视觉、活动形象，同时打造产品的多样使用场景，核心产品奇正消痛贴膏通过与腾讯体育合作，在知名篮球赛事中持续开展品牌曝光，同时与核心连锁药房品牌共建，提升品牌与效果转化协同；奇正铁棒锤止痛膏聚焦关节疼痛，在重点城市登陆分众传媒，启动消费者的品牌心智建设，打造样板城市。在 B2C 渠

道，通过品牌策略诊断及机会人群识别，聚焦核心策略人群，增加站内外品牌触达，提升站内运营，优化沟通效率及转化效率。在 O2O 渠道，借助有效的平台工具精准撬动标签用户购买并提升复购率；借助平台大数据，协同重点连锁及新零售平台，高效精准的提升重点品种的可及性。奇正市场营销团队重视利用数字化营销手段与消费者建立连接、沟通及互动。目前已建立以微信公众号（奇正医学之声、奇正消痛研究所、奇正藏药会员之家等）、视频号及购买者会员微信群为主的自媒体矩阵，各账号采用生动易读的方式传递藏医药知识、学术研究进展、疾病及用药知识科普等内容，并通过旗舰店持续的客服服务来触达建立购物者会员群，会员微信群目前以用药咨询、专属客服服务为主，定期配合节日促销信息等提升活跃度，会员数量积累及活跃度均在持续提升中。未来，公司将进一步丰富线上营销模式，触达更广泛的消费者群体。谢谢！

13、问：建议加大体育赛事营销投入，领跑全民健身热潮

答：您好，感谢您的建议！

14、问：未来是否有技术可以解决贴膏贴完红肿起皮的难题

答：您好！根据中华中医药学会《外用中成药皮肤不良反应评价》评价标准方法，消痛贴贴敷后出现的红肿是皮肤刺激反应的一种表现，皮肤刺激反应是中药和化药外用制剂应用中普遍存在的现象。北京中医药大学循证医学中心所开展的奇正消痛贴膏安全性循证评价研究显示消痛贴不良反应/事件发生率为 3.73%，属国际医学科学组织委员会 (CIOMS) 推荐不良反应的发生率常见 (1%~10%，含 1%) 不良反应范围内。奇正研发体系正在开展相关的研究，未来从敏感人群识别、优化贴敷方案、提供线上咨询和电话服务热线等方面给临床及广大患者提供指导，与此同时，围绕改善患者用药体验，公司正在新技术导入及应用性研究方面进行探索。谢谢！

15、问：消痛喷剂的产品研发到什么阶段了，预计何时推向市场？

答：您好。消痛气雾剂治疗急性扭挫伤的 IIa 期临床研究按计划开展。公司将在相关的研究完成后择机上市。谢谢！

16、问：产学研方面，国内外知名大学都有哪些合作？

答：您好，公司合作过的知名院校有北京大学医药管理

国际研究中心、北京中医药大学、中国中医科学院等。
谢谢。

17、问：海外市场的拓展现状与远期规划如何？

答：您好！奇正海外业务主要以出口公司品牌药品为主，聚焦于有治疗优势和市场需求的外用药市场，同时针对不同市场进行市场研究、产品开发、注册、出口、经销和市场推广等工作，有序推进海外市场的开发。目前公司正在积极丰富海外产品管线，按各国要求复核、提升产品质量标准、完成产品的研发与注册，谢谢！

18、问：公司是否有百亿营收的目标规划？若有，预计何年可以实现？从而让千年藏药服务于更多的广大民众，谢谢

答：您好！持续发展壮大始终是公司不懈追求的目标，公司致力于成为永续发展的藏药全产业链卓越企业，以百年企业为目标，更注重走可持续发展之路，市场环境瞬息万变，但奇正创办 28 年，上市 14 年，始终坚守主业稳健发展，连续多年保持了业绩的持续增长，2022 年，公司营业收入 20.45 亿元，公司凭借稳健的发展入选“中国中药企业 TOP100 排行榜”，晋阶到第 29 名。排在第一位的中药企业营业收入已达 300 多亿，进军百亿企业公司仍需不懈努力，谢谢！

19、问：是否可以对公司的内在价值做一个简单评估，当前估值是否合理？是否存在高估或低估的现象？

答：您好！公司以千年藏药的现代传承为己任，将可持续发展融入企业的文化、战略和经营，围绕文化传承、科技创新、患者关爱、员工发展、资源保障，五位一体系统打造基于长期价值回报的投资者价值闭环体系。藏医药文化底蕴丰厚，传承千年仍焕发出独有的医疗价值和魅力，具有独特的治疗优势，也是现代医疗市场不可或缺的资源，公司作为现代藏药的代表企业，市场转化的空间很大，与此同时，由于文化之间的差异和市场转化的难度，藏药的价值尚未被资本市场充分认知，相信未来随着公司产品在市场上的进一步拓展，公司的价值也将得到进一步彰显。谢谢！

20、问：想了解一下公司贴膏剂产品整体的营收情况和增长速度

答：您好，贴膏剂产品是公司的核心品种，近几年一直保持增长，2023 年 1-6 月营收 55,639.89 万元，其中，4-6 月营业收入 38,511.81 万元，同比上升 8.55%。谢谢！

	<p>21、问：足浴丸在部队也应有较大的需求，可以有效缓解兵哥哥的身体疲劳。 答：您好，感谢您的建议！</p> <p>22、问：如何应对集采降价风险？ 答：您好！目前公司尚未有产品纳入集采。公司持续关注国家相关政策的发布及执行细则，从管理和产品等方面着手提升企业品牌竞争力。精细化管理，加强组织建设，逐步推进省区分线管理制度，激活组织活力，建立专业的独立学术推广队伍。渠道下沉，布局并发展县级医院及基层医疗市场，优化各渠道资源匹配。专业驱动，合规经营，学术引领，加大对产品基础研究、临床价值、高等级循证医学研究的投入，完善各产品循证证据链条，提升产品临床价值及产品竞争力，促进业务可持续发展。通过品牌营销，加大商零渠道的推广力度。与此同时，公司不断丰富产品线，通过资源配置发展白脉软膏、青鹏软膏、红花如意丸等其他产品。消痛贴膏在公司整体销售收入的占比逐年下降。谢谢！</p> <p>23、问：公司业绩的增量体现在哪些板块？可以做个拆分介绍吗 答：您好，2023年上半年公司业绩的增量主要体现在其他剂型，上半年同比增长20.68%，主要为丸剂、颗粒剂等。谢谢！</p> <p>24、问：请问，对于海外市场有开拓计划吗？ 答：您好！公司一直关注海外市场，根据国际市场的需求和法规要求开发产品，开拓海外市场，谢谢！</p> <p>25、问：中医药是我国的瑰宝，随着我国在全球的影响力逐步加强，中医药走出国门也是大势。奇正的外用药有机会成为第一批走出国门的中药。请问，目前公司对海外市场有拓展计划吗？ 答：您好！公司一直关注海外市场，根据国际市场的需求和法规要求开发产品，开拓海外市场，谢谢！</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>