

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： 2024-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	李谦 杭州长谋投资管理有限公司 戴盾 查理投资管理中心（有限合伙） 马飞 深圳市惠通基金管理有限公司 高慧明 上海黑极资产管理中心（有限合伙） 盖伟伟 坚果投资 李伟 民生证券股份有限公司 郭常平 北京亚宝投资管理有限公司 关雪莹 中天国富证券有限公司 Jeff Ma hongkong insights investment 朱伟华 鸿运私募基金管理（海南）有限公司 阮青 上海元亨王道私募基金管理有限公司 蒋栋 上海吉渊投资管理有限公司 钱监亮 西藏东财基金管理有限公司 罗征 西安交辉科创投资管理有限公司 吕政和 青岛中航赛维投资有限公司 张晔 上海尚雅投资管理有限公司 张宇初 国投瑞银 刘泽序 国投瑞银
时间	2024 年 5 月 22 日 (周三) 上午 10:00-11:00、5 月 24 日上午 10:00-11:00
地点	陕西盘龙药业集团股份有限公司管理总部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书吴杰、IR 经理温嘉欣

**投资者关系活动
主要内容介绍**

投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在交流会中提出的问题进行了回复：

Q1：请展开介绍下重资产到轻资产布局？

A：尊敬的投资者您好！公司在发展初期企业规模较小、资金并不充裕，基于这一现状公司通过 IPO 及后续的可转债及定增项目从资本市场募集资金从而完成了智能化、数字化生产线的建设工作，目前该生产线具备年产 50 亿的生产规模。公司锚定科技创新尤其是新技术、新工艺和新产品的研发创新板块，并与相关中介机构合作着力开发新产品，从稳步夯实重资产到逐步实现轻资产的升级，这是目前公司正在快速推进的重点工作。感谢您的关注！

Q2：请问营业收入和归母净利润增长的驱动因素有哪些？

A：尊敬的投资者您好！首先，公司在创办初期就十分重视企业科技创新能力的提升，积极布局全产业链生态，从上游药材种植、药品生产和研发包括我们在陕西投资设立的全资子公司陕西盘龙医药股份有限公司作为商业配送主体；同时，公司围绕主导盘龙七片以及小儿咽扁颗粒等核心产品打造了一支专业化学术营销团队，这对公司业绩提升和持续高效发展奠定了坚实基础。

其二，主导产品盘龙七片是名老中医王家成老先生所传祖传秘方经现代科学工艺精制而成的一款治疗风湿骨伤、慢病疼痛的特效药，盘龙七片临床安全用药 30 余年，得到了相关专家学者和医患人员的充分认可和一致好评。目前已在临床方面做了大量的临床及高等级循证医学研究工作，如盘龙七片已入选七部国家级临床诊疗指南、三个专家共识、三部国家级重点教材和一部 临床路径释义；在有效性方面，发表了 140 余篇盘龙七片的研究论文，在循证高等级的研究方法下，公司还开展了盘龙七片的 RCT 研究，在临床使用过程中效果显著、安全放心。

其三，目前的中国大健康产品市场前景广阔。盘龙七片针对中老年风湿骨病方面优势明显，米内网数据显示，盘龙七片 2023 年 H1 在我国城市及县级公立医院骨骼肌肉系统风湿性疾病领域中成药市场中，公司主导产品盘龙七片在市场份额排名第一，市场份额为 7.59%。感谢您的关注！

Q3：2024 年第一季度盘龙七片销售情况及推广策略？

A：尊敬的投资者您好！公司 2024 年继续保持政策的连续性、稳定性，大力开发空白市场，盘活市场资源，精耕细作，下沉终端，加大对营销网络、队伍建设等方面的市场投入，助推公司营销工作的全面发展。一是以市场网络建设为主线，加强销售团队建设，在巩固现有市场的基础上，全面发力第三终端和基层市场的营销。二是扩大学术品牌宣传推广力度，助力空白市场招商和现有市场销售的突破增长。三是在产品管线布局方面，对产品管线进行细致划分，组建县域事业部，专门针对公司现有的五大基药产品，拓展县域基层医疗终端。四是坚定拥抱互联网+医药赛道，强化电商业务战略高度，以盘龙云康科技为平台，与头部健康平台合作，现已开设盘龙药业天猫旗舰店，打造盘龙药业线上品牌营销主阵地，形成了线上+线下、院内+院外的销售格局，以院内品牌效应带动院外销售，包括零售药店终端与公立基层医疗终端（城市社区卫生中心、乡镇卫生院市场），致力于切实推进公司业绩增长。感谢您的关注！

Q4：其他核心品种的发展前景空间及规划布局？

A：尊敬的投资者您好！除盘龙七片外公司还有独家品种金茵利胆胶囊、盘龙七药酒、克比热提片以及拥有自主知识产权的复方醋酸棉酚片，上述产品在销售中也采用专业化学术营销模式与相关医药商业公司等进行合作。此外，还有其他核心品种如小儿咽扁颗粒、骨松宝片、金茵利胆胶囊等产品也具有非常大的市

场发展潜力，2023 年小儿咽扁颗粒仅在北京、上海、天津等地的销售收入逾 7000 万元；骨松宝片用于骨质疏松引起的骨折、骨痛、骨关节炎及预防更年期骨质疏松，可预防更年期骨质疏松症，该产品和盘龙七片联合用药效果良好；同时还有金茵利胆胶囊可用于肝郁气滞、肝胆湿热症所引起的相关病症，属于国家自然科学基金项目且为全国独家品种，不含泻下成分、疗效确切，这些核心产品具有较好的发展前景。感谢您的关注！

Q5：公司研发投入情况已经公司在研品种情况如何？

A：尊敬的投资者您好！公司高度重视研发相关工作，2018 年成立了盘龙药业研究院，并与国内多家高校、科研院所、医疗机构等建立“产学研”合作，通过自研、合作开发、委外开发等方式开展新药研发工作。

近年来，公司研发投入持续增长，每年按照销售收入的 5% 预提研发费用以供研发、科技创新等方面工作使用，公司 2023、2022、2021 年三年的研发投入分别为 2025.64 万元、1823.36 万元、1402.64 万元。公司 2023 年协助医疗机构备案院内制剂 3 款，自研保健食品、功能食品等大健康产品二十多款。另外布局中药配方颗粒赛道，创新药、改良型中药、仿制药等多款药品研发进度按计划推进中。感谢您的关注！

Q6：请问公司的核心壁垒和投资亮点情况怎样？

A：尊敬的投资者您好！公司的核心壁垒和投资者亮点主要如下：

第一：搭建了研发创新平台。公司依托“三中心&三平台”优势，形成了以生产基地研发中心为根本，以入驻秦创原创新驱动平台为抓手，以北京研发中心为龙头的研发创新体系。第二：在细分赛道领域拥有具备技术壁垒的盘龙七片，在风湿领域市场占有率高，从 2018 年至今我们的主打产品盘龙七片都在竞品、同类

	<p>产品排名前三，其中，2022 年、2023 年 H1 位列第一； 第三，公司已形成了“种研产供销”为一体的全产业链布局，整体的产业链是以工业为主，沿着产业链向上做了种植、研发和向下商业板块等延伸； 第四，智能化、数字化生产线使得产能和品质得以提升：新建了 5 万平方米的生产线，全部应用 ERP、MES、LIMS、QMS 信息化管理系统，实现了生产过程的信息化、数字化、智能化； 第五，建立了高效的营销管理体系与组织架构，打造了一支有竞争力、学习型、创新 型的专业化营销团队。公司实行商务与终端两分离原则，制定了从核心主导产品到疾病全方位培训机制， 通过不断加强营销团队企业文化建设与营销技能培训工作，提升了团队的业务能力、凝聚力和战斗力，促进了公司营销业绩能够长期稳定增长。感谢您的关注！</p> <p>Q7：结合“一体两翼”的战略目标公司 2024 年及 2025 年的业绩预期及展望情况如何？</p> <p>A：尊敬的投资者您好！根据公司 2022 年推出的“2022 年限制性股票激励计划”，以 2021 年营业收入为基数，2022、2023、2024 和 2025 年增长率分别不低于 25%、56%、95%和 140%。</p> <p>2024 年是公司内部深化改革创新之年，公司将进一步完善和改革企业管理体系和经营机制，深化人事制度改革，快速推进中药配方颗粒生产车间建设，推进中药配方颗粒项目建设；坚定拥护互联网+医药赛道，强化电商业务战略高度打造盘龙药业线上品牌营销主阵地，直接触达 C 端用户，争取实现业务体量和利润共同增长。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 05 月 24 日