

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：2024-004

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	富国基金 黄致君 姜恩柱；民生证券 王班 程瑶 公司高级副总裁、董事会秘书 冯平；证券事务代表 李阳
时间	2024年11月14日（星期四）10:00-11:30
地点	公司会议室
形式	线上
交流内容及具体问答记录	<p>一、藏医药及公司简介</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>1、一座“宝库”，一念发心</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，自成一体，传承至今，已有 3800 多年。</p> <p>藏医学拥有完整的医学体系、独有的高活性药、督导的炮制工艺、多样的优势治疗领域以及无私利众的医德传承。</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</p>

灵同治。在当代，藏医学拥有差异化的治疗优势以及身心一体化的解决方案。

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。

藏医药成为西藏六大支柱产业之一，有效助力当地经济发展。

2、奇正藏药的“密码”

患者关爱、科技创新、员工发展、文化传承、资源保护是奇正藏药自1995年成立，能够发展至今，并成就行业龙头地位的“五大支柱”。

以“向善利他 正道正业 敬天爱人”为核心价值观，以“弘扬健康智慧 创造生命价值”为使命，构建共生共荣的商业生态系统，是奇正藏药立足当代传承藏药的“密码”。

(1) 患者关爱

公司在过去近三十年的实践中，不断采用科学的评价方法，挖掘、储备并推出藏药优势治疗领域的经典藏药，使更多当代人受益。

公司丰富的产品线为患者提供多元的用药选择。目前，公司拥有以消痛贴膏、白脉软膏等25个独家品种为核心的141个药品批准文号，产品覆盖骨科、神经科、皮科、妇科、儿科、呼吸科、消化科、心脑血管科等多个藏医特色治疗领域。

公司重视循证研究，通过系统地收集和分析公司产品的临床实践数据，严谨评估疗效及安全性，为临床决策提供科学依据，进而为患者提供更优质的治疗选择。

公司发展多模式营销，通过多产品全领域覆盖，提升用户体验。

公司精准聚焦目标受众，将品牌信息主动推送给具有实际或潜在需求的细分人群，让消费者看得到、看得懂、易购买。

(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。公司明确数字化转型目标，绘制数字化转型蓝图，搭建平台，优化业务流程和组织结构，探索多种数字化业务模式。

(3) 员工发展

公司关注员工的生存质量，为员工成长与发展创造条件，同时，构建多层次立体的员工培训平台。

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。2023年，公司有少数民族员工 646 人，占员工比例 20%以上。

(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。

截至 2023 年底，公司共捐建、支持藏医诊所 24 家，主要分布于西藏、青海两省。

2023，公司在自办和支持创办民间藏医学校的基础上，与甘肃卫生职业学院联合共建“藏医药产业学院”，开设藏医大专班，打通民间藏医教育与高等教育培养人才衔接的通道，为藏医人才的职业进阶发展奠定基础。

(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。

公司联合 WTO 经济导刊发起“金蜜蜂全球 CSR2030 倡议”，关注藏药开发与高原的生物多样性保护，推动医药、文化、经济、物种和环境的可持续发展，是首个响应联合国可持续发展目标“陆地生物”的中国企业。

3、积之以因，收之以果

奇正藏药自 2009 年上市以来，业绩持续稳步增长，累计分红超过 23 亿元。

公司董事会成员是来自战略、管理、财务、中医药、藏医药等各个领域的资深专家，为打造价值引领的董事会奠定了坚实的基础。7 名董事 4 位来自于公司外部。

2024 年，刘凯列先生担任公司董事长，致力于打造价值引领型董事会，继续传承公司“弘扬健康智慧 创造生命价值”的使命，带领公司向“永续发展的藏药全产业链卓越企业”进一步迈进。在此前的十多年里，刘凯列先生作为公司总裁以推动藏药产业现代化为使命，带领高管团队在把握公司战略方向、夯实公司可持续发展组织能力、推动业绩持续成长、构建公司管理的制度基础等方面做出重大贡献。

公司拥有品牌优势、产品优势、营销优势、研发优

势及资源优势等五大核心竞争力。

公司从洞察与满足患者需求、追求产业创新升级、关注员工成长发展、保护和传承藏医药文化、对青藏高原资源的保护性开发和利用、合规运营六个层面着手，建立指标体系和激励举措，开展可持续管理，落地可持续工作，在不断地动态调整中形成符合自身特色的可持续运营体系。

4、未来发展战略

公司 2023-2025 年战略为“双轮驱动、双翼领先、双基保障”。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。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。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/吸引高素质人才，作为战略实现的重要支撑。

公司以“弘扬健康智慧·创造生命价值”为使命，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：公司怎么看消痛贴膏与竞品的竞争情况？

答：消痛贴膏工艺创新采用了真空冻干技术、透皮吸收技术及具有独立知识产权的外用湿敷贴剂技术，科学地解决了青藏高原天然植物的活性物质提纯和保存问题，使用时将润湿剂滴在药垫上，最大限度的激发药物活性。其次，消痛贴膏源于民间验方，是国家保密品种，配伍独特科学，由纯天然植物组成，药材来源于青藏高原，活性成分高，且不含乌头碱类的毒性药材。此外，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，获得临床医生和患者的普遍认可；强大的产品力使得消痛贴膏的复购率较高。

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。

2、问：除消痛贴膏外，公司哪些现有产品值得期

待？

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。

如白脉软膏，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》以 88 分的成绩通过国家验收，项目发表白脉软膏联合如意珍宝片治疗急性缺血性脑卒中以及白脉软膏治疗糖尿病周围神经病变相关研究基础及临床文献，为神经内科、内分泌科新科室拓展提供依据；由中国中医科学院望京医院牵头，全国 8 家三甲医院共同完成《白脉软膏治疗腰椎间盘突出症的多中心、前瞻性、随机、双盲、安慰剂对照临床研究》，充分验证了白脉软膏治疗 LDH 的疗效及安全性，相关研究成果发表 SCI 期刊《phytomedicine》，影响因子 7.9，JCR 分区 Q1 区，是白脉软膏骨科首个高级别证据。

如十味龙胆花颗粒/胶囊，“呼吸道病毒感染的防治养系列藏药研发”项目通过专家组验收，其中关于十味龙胆花的药理研究表明：十味龙胆花对气道黏液高分泌、咳嗽高敏感、组织氧化损伤及肺部炎症有效。

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

3、问：公司有什么新举措，保证推出的员工持股计划业绩目标的达成？

答：公司主要依靠自主营销团队，在城市等级医院、基层医疗和线上线下零售市场、第三终端开展销售推广和消费者沟通，未来，公司将在原有渠道进一步深耕的基础上，加快间接销售、线上业务的推广力度，同时整合招商资源，引进优秀人才，强化关键岗位能力，精细化招商，加速市场拓展。

4、问：在招商渠道公司有哪些产品被看好？

答：公司拥有 141 个药品批准文号，产品覆盖骨科、神经科、皮科、妇科、儿科、呼吸科、消化科、心脑血管科等多个藏医特色治疗领域；招商可以发掘并激活公司更多的优质产品，通过精准的市场开发策略，为这些产品注入新的活力。针对不同产品的不同特性，公司制定细致的招商方案。公司在呼吸系统、消化系统等多个治疗领域都拥有适合招商市场的优势产品，为公司招商业务的拓展奠定了较好的基础。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
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）	无