

证券代码：002287

证券简称：奇正藏药

西藏奇正藏药股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
-----------	---

2. 问：中药集采政策持续推进，公司多款独家外用品种，如果未来纳入集采，请问公司做了哪些预案来对冲降价风险，如何维护公司盈利水平？

答：您好，针对集采扩面风险，公司已制定了明确的应对措施：一是严守合规底线，动态研判招采与监管政策，确保平稳适配强监管环境；二是夯实产品力，加速推进核心品种说明书安全性事项完善，深化循证证据积累，保障临床价值优势；三是优化营销结构，推动学术推广转型，加快基层市场渗透，构建院内院外协同发展格局；四是深耕零售品牌，强化 OTC 与线上渠道运营，巩固品牌护城河，平滑政策周期波动，从而对冲降价风险、维护盈利水平。谢谢。

3. 问：二季度单季业绩压力相对更大，结合当前在手订单、渠道变革进度，请问管理层对于 2026 全年营收、净利润给出怎样的内部展望？下半年业绩的主要驱动因素是什么？

答：您好！下半年，公司结构性变革将持续深化，结合医药行业环境，公司在院内业务方面加大产品循证医学证据建设，丰富产品治疗场景，强化学术营销，建设学术高地。同时通过渠道下沉做广城市社区和县域市场的覆盖；院外市场方面，加强品牌建设及品牌传播力度，聚焦省份、聚焦城市和客户，加大品牌共建项目投入，同时加强线上 O2O、B2C 营销力度，加快下沉市场的覆盖；确保业务健康、持续、稳步的发展。以上变革均为支持公司长期健康发展的必要变革举措，在变革中仍存在业务和组织的磨合，业绩短期承压，但公司对行业和公司的中长期发展保持信心。谢谢！

4. 问：1) 公司的正在研发的产品有哪些？ 未来研发的投入侧重于哪方面？ 2) 公司是否会进军其他类型的止痛膏药（比如西药膏药）以进一步丰富和完善产品管线？ 3) 公司现在销售过亿的产品有哪些？ 除了消痛贴膏，公司未来最重要的产品可能是什么？

答：您好！奇正研发的产品主要有：小儿热立清颗粒获得 II 期临床试验批准后，已启动临床试验前准备工作；催汤颗粒完成药学和临床研究，NDA 注册申报材料已撰写完毕并开展内审。此外，白脉软膏、十味龙胆花增加新适应症及青鹏软膏增加儿童用药人群的临床试验，依据国家“三结合”政策要求有序推进。公司联合国内外科研机构开展新工艺、新技术、新材料、新设备应用研究，为产品升级迭代提供科学路径，推动创新，致力于运用现代科学语言把藏医药讲清楚、说明白，以患者为中心，以未被满足的临床需求为导向，全面布局研发管

线。根据战略规划，聚焦肌肉骨骼疼痛/神经康复，呼吸领域产品的投入与开发。公司密切关注化药凝胶贴膏，热熔胶膏等新技术新产品，根据战略需求有序布局，同时运用新的贴膏技术开发中藏药外用止痛产品。除了消痛贴膏公司第二增长曲线的产品主要是青鹏软膏、白脉软膏、铁棒锤止痛膏、十味龙胆花胶囊和如意珍宝片等，谢谢！

5. 问：上半年营收下滑，主要原因是什么？年报中提到的内部“基于公司长期高质量发展而采取的业务、费用、组织的结构性变革”具体是哪些变革？

答：您好！报告期营收阶段性下滑，系行业政策环境，叠加公司主动推进高质量发展结构性变革的内部因素导致。公司组织与业务体系处于改革磨合阶段，对短期收入形成扰动，属于支持长期发展的主动调整。与此同时，基于公司长期高质量发展而采取的业务、费用、组织的结构性变革进入攻坚阶段：业务层面，医疗端进一步向循证营销和学术推广模式转型；零售端聚焦优质连锁客户，渠道下沉，品牌传播布局线上及运动消费新场景；招商渠道汰换低效合作方，做专业化招商。费用层面，建立投入产出评价机制，砍掉低效市场投放，主动优化市场推广投放结构，清理低效、无效营销资源。组织层面，优化营销人员结构，绩效导向强化客户覆盖、品牌渗透、动销、回款、利润贡献等。谢谢。

6. 问：公司 2026 上半年营收同比下滑 16.77%，但归母净利润同比增长 3.6%，利润增长依靠费用管控实现。请问营收下滑主要是主动渠道调整还是终端需求走弱？

答：您好！报告期营收阶段性下滑，系行业政策环境，叠加公司主动推进高质量发展结构性变革的内部因素导致。谢谢。

7. 问：十味龙胆花胶囊成为国家中药二级保护品种，催汤颗粒拿到澳门中成药注册证书，请问这两个品种后续商业化推广计划，海外港澳市场后续拓展规划是什么？

答：您好！十味龙胆花胶囊将继续开展循证营销，通过自营和招商相结合方式，继续拓展等级和基层市场，扩大市场份额；催汤颗粒正在进行上市批生产转化，明年在澳门上市，谢谢！

8. 问：半年报提到公司正处于业务、组织结构性变革攻坚阶段，新增了变革风险提示。请问本次渠道、组织变革具体做了哪些调整？变革过程中预计还会持续多久，后续还会对营收带来多大的阶段性压力？

答：您好！2026 年上半年，公司紧跟行业政策导向，持续推动“双轮驱动、双翼领先、双基保障”战略落地。与此同时，基于公司长期高质量发展而采取的业务、费用、组织的结构性变革进入攻坚阶段。业务层面：医疗端进一步向循证营销和学术推广模式转型；零售端聚焦优质连锁客户，渠道下沉，品牌传播布局线上及运动消费新场景；招商渠道汰换低效合作方，做专业化招商。同时加强线上 O2O、B2C 营销力度，加快下沉市场的覆盖；费用层面，建立投入产出评价机制，砍掉低效市场投放，主动优化市场推广投放结构，清理低效、无效营销资源。组织层面，优化营销人员结构，绩效导向强化客户覆盖、品牌渗透、动销、回款、利润贡献等。以上调整均为支持公司长期健康发展的必要变革举措，目前仍在进一步深化中，尽管公司已审慎筹划、周密布局，但变革的推进仍可能引发业绩短期震荡，构成阶段性挑战，但公司对行业和中长期发展充满信心。谢谢！

9. 问：消痛贴膏作为公司核心大单品，请问上半年这款核心产品的实际销售情况如何？

答：您好，2026 年上半年，公司贴膏剂产品营业收入 7.24 亿元，同比下降 12.09%。谢谢。

10. 问：西藏本地的中药材是公司产品的重要原料，上半年主要藏药材采购价格波动情况如何，请问原材料涨价是否会挤压公司产品毛利率，公司如何对冲原料价格波动风险？

答：您好！藏药材为公司产品的核心原料，从上半年采购情况来看，整体藏药材市场价格保持相对平稳，公司主要原材料采购成本未出现上涨。公司已在藏药材道地产区通过自建和合作共建布局原料基地，通过产地直供模式保障核心原料供应稳定、品质可控，从源头平抑价格波动风险。针对部分品类原料，公司结合市场研判实施战略储备，能够有效对冲局部、短期的原料价格波动，缓释其对产品毛利率带来的潜在影响。后续公司也将持续跟踪藏药材市场供需及价格变化，多措并举保障供应链成本稳定。谢谢！

11. 问：公司存货规模处于较高水平，请问上半年存货结构怎么样，是否存在存货跌价风险，目前存货周转情况是否处于健康区间？

答：您好，公司存货增长主要为产成品增加，产成品的增加系公司主动战略备货所致。报告期内，因甘肃藏药生产车间即将停工改造，公司基于改造节点和市场需求

预判，提前追加了关键产品储备并合理调整排产节奏，以确保改造期间市场供应的平稳过渡。相应存货跌价准备也已按照会计政策审慎计提，目前整体风险可控，符合公司阶段性经营安排，不影响正常运营。谢谢。

12. 问：目前外用止痛贴膏赛道竞争加剧，面对竞品冲击，公司将如何稳固核心产品的市场份额？

答：您好，面对外用止痛贴膏赛道竞争加剧，公司强化核心品种的全渠道发展布局，拓展零售及线上渠道等方式提升竞争力，并持续进行渠道下沉以扩大市场覆盖；加强品牌建设及品牌传播，构建多治疗场景的循证证据，强化学术营销。与此同时，加快新品布局，围绕外用镇痛领域，针对院内与院外不同场景及全周期需求，布局不同剂型、成分和价格带的外用透皮制剂产品组合，以丰富产品矩阵来拉动增长。谢谢。

13. 问：公司独家品种资源丰富，但是第二增长曲线进度偏慢。站在当前时点，公司未来 2-3 年，除核心贴膏之外，重点打造的增长方向是哪些，有没有明确的目标规划？

答：您好！贴膏剂仍是公司的核心品种，未来 2-3 年公司将在巩固贴膏优势的同时，重点围绕藏医药在风湿骨病、呼吸、神经三大优势领域培育第二增长曲线。通过加强品牌建设、循证研究、学术营销、渠道拓展促进多品类增长。谢谢！

14. 问：报告期公司的经营活动现金流净额同比大幅下降 51.25%，下滑幅度显著高于利润变动，请问造成现金流大幅回落的主要原因是什么？

答：您好！本期经营活动现金流净额同比下滑，主要是本期营收下降带来应收票据下降，本期应收票据贴现规模较上年同期减少，阶段性降低了经营活动现金流入。谢谢！

15. 问：公司账面资金充裕，资产负债率很低，本次中期推出 10 派 2.3 元分红。请问公司未来分红政策是否会持续保持稳定，是否有考虑股份回购来回馈中小股东？

答：您好，公司高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果，增强投资者价值获得感。自上市以来，公司积极响应证监会鼓励上市公司积极回报投资者的政策，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，切实落实“长期、稳定、可持续”的

	股东价值回报机制，在不断提升公司内在价值的同时积极回馈股东，让投资者享受企业发展成果。回购方面，公司于 2025 年完成 1.37 亿元股份回购。未来，公司将继续坚定不移地贯彻现金分红政策，进一步提升现金分红的稳定性与持续性，切实强化对股东的回报，增强投资者获得感，提振投资者对公司未来发展的信心。谢谢。 16. 问：公司收购心诺泰获得透皮制剂技术平台，请问该技术平台上半年管线落地进展如何，预计什么时候可以有新产品上市贡献营收，透皮新产品未来的市场空间怎么评估？ 答：您好！公司已经终止该项目。根据战略布局，为实现外用止痛第一的长期目标，公司将持续关注贴膏领域的新技术新产品。谢谢。 17. 问：白脉软膏拓展新适应症、青鹏软膏新增儿童用药人群的临床试验正在推进，请问这两项临床目前进度如何，预计什么时候完成？ 答：您好！白脉软膏、青鹏软膏临床项目依据国家“三结合”政策要求有序推进，白脉软膏增加新适应症预计 2027 年底完成临床病例入组，青鹏软膏增加儿童用药人群的临床试验预计 2027 年下半年完成人用经验研究病例入组。谢谢！ 18. 问：请问口服藏药第二梯队产品，例如红花如意丸、如意珍宝片，上半年销售增长情况如何？ 答：您好！2026 年半年度红花如意丸、如意珍宝片的销售情况均存在不同程度的下降。谢谢！
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