

证券代码：600129

证券简称：太极集团

重庆太极实业（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会议） <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员名称	华安基金、嘉实基金、宝盈基金、华商基金、财通基金、融通基金、长安基金、易方达基金、金鹰基金、华夏基金、东方红资管、循远资产、淡水泉、冲积资产、凯石基金、平安养老等机构投资者；东吴证券、中信证券、海通证券、中信建投证券、兴业证券、西南证券、国盛证券、华福证券、中泰证券、国金证券、国投证券、国联证券、国海证券、西部证券、平安证券、招商证券、光大证券等医药行业分析师。	
时间	2024年8月23日	
地点	线上	
上市公司接待人员名称	董 秘 蒋茜女士	
投资者关系活动主要内容	介绍公司相关情况及问答交流。主要问答如下：	

介绍

一、藿香正气口服液的动销情况及下半年的工作计划？公司藿香类产品在市场销售策略及表现？

回答：公司重视并推进产品动销，狠抓终端动销，强化质效提升，通过启动千人动销团队，压渠分销和丰富产品集群来加强动销，消化渠道库存。7月份，公司全员聚焦动销，开展“百日大会战”活动，加强终端陈列和店员培训，配合竞赛活动和消费者培育，通过线上线下渠道及团购等着力拉动销售。下半年，公司将继续加强胃肠不适、祛除体湿的功能的拓展宣传，通过开展活动营销、事件营销加大动销，实现产品在品类、季节、地域、人群的销售突破，持续释放品牌影响力。

公司以大品种带动大品类发展的模式，藿香全品类产品以新包装上市，通过实施差异化策略，有效补充市场增长曲线。目前公司的藿香类产品包括太极藿香正气口服液、藿香正气胶囊、藿香正气颗粒、藿香正气水、藿香正气丸、加味藿香正气丸、藿香正气合剂等。公司以价值生态大会为抓手，强化压渠与分销，打造终端样本，太极藿香正气口服液在连锁的覆盖率已超 85%。

二、上半年公司急支糖浆、鼻窦炎口服液、通天口服液等产品的销售情况？因该类产品在院内院外都有销售，后续有无价格调整安排？

回答：公司产品急支糖浆、鼻窦炎口服液属于呼吸系统用药类别，上半年公司呼吸系统用药实现销售收入 15.74 亿元；通天口服液属于心脑血管用药类别，上半年公司心脑血管用药实现销售收入 3.25 亿元，上述产品上半年销售收入均稳步增长。通过近年来对价格体系的优化工作，公司产品价格体系较为科学合理，目前暂无调整计划。

三、中药材资源板块的发展现状及经营计划？

回答：公司布局中药材资源全产业链的发展体系，从药材基地建设、战略储备、分级加工、饮片经营及国医馆建设等方面聚焦聚力，也是公司未来发展的重要业务组成部分。今年，公司持续推进中药材种植基地建设，加强资源把控；突破销售，积极开拓外部客户；布局市场品种，专注优势品种的发展，打造匹配的商业模式，确保运营质量和效益的提高。

四、目前实施的比价政策对产品推广是否产生了

影响？公司如何应对影响？

回答：面对政策带来的部分客观影响，公司已做好相应的准备及应对措施，通过按照各地挂网要求和价格统一政策进行产品价格的调整，不断加强产品的宣传推广，优化市场开发策略等方式积极地应对各项挑战，着力确保产品健康、稳步发展。

五、公司化药板块在上半年的主要经营趋势？全年的经营目标？

回答：公司化药板块在上半年面临的压力主要是因挂网、招标和价格政策变化等因素，导致收入同比下降，但其利润情况相对较好。公司将根据实际变化及时动态调整销售策略，并制订相应的工作计划。下半年公司将重点推动高毛利产品的销售，加强产品二次开发和学术价值的挖掘，精准发挥学术营销赋能作用，进一步提升提质增效，增强市场竞争力。

六、公司虫草业务的销售进展情况？是否还有其他具有潜力的中药产品推出？

回答：目前，公司“太极虫草”在线下旗舰店、线上平台及微信小程序均有销售，随着“太极虫草”

	下半年的陆续上市，销售额将逐步增加。此外，公司正积极研发经典名方复方制剂华盖散颗粒等及其他相关新项目，具体情况敬请关注公司发布的公告。
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月28日