证券代码：002589 证券简称：瑞康医药

**瑞康医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 江琦、王超 中泰证券；严定安 鹏扬基金；徐浩 上海恒复投资；张重九、栾淑玮 中泰证券；王攀峰 东方马拉松投资；任凯荣 北京玺萌财富投资；舒群 中泰证券；肖怀 一春资本；况晓 万家基金；何平 上海德汇集团；徐浩 上海恒复投资；钱希瀚 上海汇利资产；周锐 上海理成资产管理有限公司；彭大伟、张亚华 上海鼎锋资产；周大坤 东方资产；张树声 国寿养老保险；郭相博 天虹基金；齐亚光 安徽省铁路发展基金；邓富翔 富利达资产；黄丁毅 平安资本有限责任公司；陆潇波、李梅 红杉资本；谢博涛 观富资产；庄久 贝莱德投资；杨文广 顶天投资；严定安 鹏扬基金；贺文平 鼎金资本 |
| **时间** | 2019年10月31日 |
| **地点** | 瑞康医药会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 总经理：尹世强  财务总监：俞斌  副总经理：秦晓华  副总经理：彭易奎  投资关系总监：韩亦龙 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、请简要介绍一下公司2019年前3季度的经营情况。**  瑞康医药是向全国医疗机构直销药品、医疗器械、医用耗材，同时提供医疗信息化服务、医院管理咨询服务、院内物流服务和医院后勤服务的综合服务商。2019年前三季度公司在年初制定的“精细管理、内涵增长”和“数字化、学术化、平台化”战略的引领之下，实现了销售收入269.44亿元，同比增长9.73%，归母净利5.79亿元，扣非后归母净利5.85亿元。今年公司的业务战略方面有些调整。三季度单季度的营业收入是89.87亿元，环比二季度是略微下降了2.48%，三季度扣非后的归母净利环比二季度上升了11.4%。2019年前三季度几个核心的财务指标方面均有改善，首先是资产负债率，三季度末的资产负债率是68.05%，相对中期报告的时候略有下降；公司经营性现金流自去年的三季度以来持续保持净流入，在今年一二季度均实现净流入的基础之上，三季度单季度净流入超过20亿元，从年初至今是净流入22.5亿元，应该说持续的经营性现金流入保障了公司在转型期间各项业务的顺利开展，以及良好的偿债能力。  前三季度公司的综合毛利率是19.38%，这两年来一直保持在19%—20%这么一个相对稳定的区间。第三季度毛利率小幅抬升至20.28%。各项费用率方面，销管费用率合计11.4%，去年前三季度同期是10.7%，略有上升；财务费用率是2.43%，去年前三季度同期是1.89%也是略有上升。主要原因是综合费用率的提升，所以前三季度的净利跟去年同比是有所下滑。  从经营的运营周期来看，2019年以来，公司的净运营周期是逐季度在优化，今年一季度的时候净运营周期是平均116天，三季度已经下降到82天。其中应收账款的周转转天从192天下降到186天，存货的周转天数从55天下降到51天，应付账款的天数从130天增加到了154天，应该说净运营周期的持续改善也是公司的经营性现金流得以持续保持净流入的一个根本性的原因。  在经营管理方面，目前公司新一任的管理班子已经和三季报一起正式公报任命，在新一期的管理班子里面，既有跟公司一起创业一起上市的老一批的高管，也有从同业以及其他的专业机构聘请的经验丰富的职业经理人，当然也有将来能够接班的创始人家族的二代成员，目前公司的这套经营班子正在和公司8月份引进的波士顿咨询公司（BCG）共同制定公司未来5年的发展战略，希望公司经由这次战略转型，从成立十几年来的外延式的高速发展逐渐转为内涵式的增长，从传统业务到固本与创新相结合的比较大的战略转型。  **2、三季度相比二季度收入增速放缓是哪些因素引起的？过去收购的经营整合不太理想的子公司今年置出情况如何？**  三季度的收入环比二季度略有下降主要是两个原因，一方面是公司在持续的调整业务结构，主要是针对一些低周转低毛利的业务进行调整。把有限的资金能够用在周转效率和毛利水平更高的业务上去。  前三季度公司累计置出了子公司17家，其中6家是药品公司，11家是器械公司。目前还有10家左右的子公司在走置出的流程。通过置出与集团战略方向不符合的子公司，回收了资金，调整了结构，降低了账面商誉值。置出公司的详细情况会在年报中披露。  收入的环比略有下滑主要是上面这两个核心原因。  **3、公司器械业务比较多，后续如果器械带量采购会对公司产生哪些影响？还有药品带量的问题，4+7扩面之后公司的影响？**  这一轮药品的4+7扩面年底左右会在山东推行。从全国的盘子来看，集采规模应该占药品市场份额整体的3%多一点，约600亿规模。  瑞康公司药品主流市场是在山东，4+7产品占整个我们药品盘子的比重应该说比较低，由于这些品种原本的配送毛利水平就不高，占公司净利润的比例就更低。这一轮4+7降价力度比较大，同时这一轮山东也出台了相应的配套政策，对于各医疗机构的回款周期提出了要求，所以资金需求和资金成本会大大降低，对提升周转率也有正向帮助。4+7对任何一个医药商业公司来说都会有影响，但是对瑞康这种多业态的公司来看影响是比较小的。目前来看，对净利润的影响应该是在百万量级的水平。  器械方面，我们认为长久来看，老品种的降价是不可逆转的，会越来越多地通过集采进入终端。但新技术的品种会不断迭代出来，重点在于如何保持公司在产业链中创造的附加值。以瑞康器械的IVD板块为例，我们的优势是有3000家直销医院，对终端渠道的影响力非常强，在很多医院都是精耕细作十年二十年的水平。在一家医院，对每一个细化的流程都很熟悉，包括这家医院所有医生对仪器做的结果的认可程度都很高。如果我们再匹配上第三方检验中心模式，再把上游集采模式匹配进去，根据各地、各医院的不同情况去做不同的方案给各地政府和各地医院，我相信我们这个增长的质量和速度，在未来三五年之中是有充分保障的。  我们也在给各地的器械子公司更多的赋能。打一个简单的比方，原先一个卖茶杯的公司，现在不光卖茶杯了，还有很好的茶叶卖。再比如库存管理，原来一些货品在当地市场销售很有限的，现在我们把全国的范围都打开了，把上游下游联动起来。  **4、三季度经营性现金流净流入20多个亿，一方面是做供应链金融，另一方面账期差确实在缩短，哪个因素影响较大？经营性现金流的流入可持续吗？**  供应链金融和账期优化这两个因素都是起到重要的主导作用。供应链金融方面，公司从2018年就已经持续性的在做了，目前和建设银行、民生银行、浙商银行都有成熟的模式在开展合作，规模也在逐步提升。下一步我们希望和金融机构探讨对接数据平台后，去信用中心化的供应链金融2.0模式。  公司对业务结构的调整也是从去年四季度开始的，长账期的应收账款或者长账期业务的客户，我们会做一定的控销的动作。品种结构、客户结构都在做持续性的优化。经营性现金流的流入到底是不是能够持续，我们认为正向流入的调整其实还远远没有结束，后期的经营性现金流有持续的正流入这是没有问题的。  **5、公司将收购控股股东的医院资产，是出于怎么样的考虑？未来是否会持续投入？**  关于收购控股股东名下的两家医院股权的情况，作为关联交易我们是非常慎重的，聘请具有证券从业资质的评估机构进行评估，按账面评估价值没有任何溢价进行收购。这次并购基于以下两点考虑，一是作为集团对下游医疗机构产业链延伸的初步尝试，也是小规模的尝试，行业中参与医院经营的同业公司也并不少见；二是解决两家医院与集团关联交易的问题，因为两家医院的药品、器械耗材比较多的是从瑞康采购的。  从两家医院的情况来看，一家是与威海市一家三甲医院——威海中医院合资建设的医院管理公司，通过托管协议来对威海泰和中医院医院进行管理。威海泰和中医院是2019年初正式开业的，管理团队和医生团队绝大多数来自三甲公立医院。开业到目前三个季度，经营情况比较好，尤其在中医针灸、推拿、青少年假性近视防治和恢复等科目上形成了较好口碑。开业前9个月就实现收入687.22万元，预计未来 5 年年均收入增长率不低于20%。如果不考虑折旧因素，现金流有望第一年就能实现平衡。另一家是在内蒙古通辽市的整骨医院，目前处于开业前的装修和准备阶段，投入并不大，也是集团在中医和民族特色诊疗方面的一次尝试。  目前集团对于医疗机构的经营管理仍处在探索阶段，本次两家医院的并购合计投入不到5000万元。在没有积累完成一整套行之有效的医院管理的团队和管理经验之前，短期不会做大规模的投入。对于医院的经营管理，我们和医院后勤服务、医疗信息化一样，都把它视为集团产业链延伸的一块拼图。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月31日 |