

附件二：投资者关系活动记录表格式

证券代码：002107

证券简称：沃华医药

山东沃华医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021001

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）参与本次年度业绩说明会的广大投资者
时间	2021年2月3日 15:00 – 17:00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）互动平台
上市公司接待人员姓名	副董事长、董事会秘书赵彩霞女士 董事张戈先生 独立董事彭娟女士 总裁曾英姿女士 副总裁、财务总监王炯先生 证券事务代表庞静杰女士

**投资者关系活动
主要内容介绍**

公司于 2021 年 2 月 3 日（星期三）15:00—17:00 在全景网举办 2020 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问答环节内容如下：

1、贵公司现有的产品发展情况披露的比较明确了，未来还会有新的爆发点么？

您好，目前，公司拥有药品批准文号 162 个，包括独家产品 15 个，95 个产品进入了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2020 年版）》，43 个产品进入了《国家基本药物目录（2018 年版）》。

独家产品中，沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液市场基础雄厚、疗效显著、使用安全，发展潜力巨大，是公司集中优势资源、聚焦细分市场、重点打造的“四大独家医保支柱产品”，在所属细分治疗领域的品牌影响力不断提升。

此外，公司拥有参枝苓口服液、通络化痰胶囊、琥珀消石颗粒等多个全国独家产品，并在市场上已经具有一定的销售基础，且均已获得多项发明专利，技术壁垒完善。参枝苓口服液是唯一获批治疗阿尔茨海默症的中成药，填补了中成药治疗阿尔茨海默症的空白；通络化痰胶囊具有解毒、通络、化痰三重功效的中风治疗新药，具有畅通血脉，保护神经的作用；琥珀消石颗粒具有溶石、排石双效作用的泌尿系结石治疗药物，排石消石、减少复发。沃华医药在各细分市场的优势品种有很多，随着公司在科研、学术等方面的加强，未来都有可能成为细分市场的拳头产品，成为公司利润新的增长点。谢谢！

2、贵公司在现代循证医学方面有没有做什么工作？对业绩有什么影响？

您好，循证医学是现代医学发展的趋势，是中药与国际接轨的必经之路。多年来，沃华医药投入科研力量，用循证医学解释药品的安全性、质量以及功效证据。开展大规模、多中心、

多组别、中央随机、对照临床研究。在大样本人群背景下，评价产品安全性及疗效，优化给药剂量及疗程，为临床合理用药提供依据，发掘产品对潜在适应症的治疗作用；与山东省中医药研究院联合开展“国家基药大品种心可舒片二次深度开发”项目，对沃华心可舒片开展全面质量控制、生产规范化、药效物质基础和作用机理、大规模IV期临床再评价研究，突破大品种二次深入开发系列核心技术。建立药物联合应用剂量优选技术，构建了多路径、多靶点的药效评价技术，该项目获得山东省科技厅立项支持。

公司在现代循证医学领域所取得的成果使产品的疗效和安全性有了更充分和令人信服的证据，产品能够被更多的医生、患者所认可，满足了市场对高品质、疗效好的药品的需求，会对产品的市场占有率和销量产生积极的影响。谢谢！

3、贵公司产品确实不错，有什么创新的想法吗，未来是怎么规划的呢？

您好，针对产品的规划：

1. 未来将推动更多产品进入国家医保、国家基药目录，丰富产品资格。公司统筹医保、基药等产品资格工作，使产品的学术价值和治疗效果得到更为广泛的认可，获得更多资格。

2. 公司根据“四大独家医保支柱产品”自身特点和市场情况，制定了2021年重点策略和动作，加强学术推广，提升产品工艺质量，持续打造“四大独家医保支柱产品”为所属细分治疗领域的第一品牌，确保“四大独家医保支柱产品”销售收入实现高速增长。

3. 在“四大独家医保支柱产品”强势增长的带动下，与其他产品共享终端、渠道、团队等资源，全终端、全模式操作，以点带面，提升各产品群的市场占有率，实现公司其他独家产品和普药销售收入的持续稳定增长。

4. 自主研发、联合研发、引进收购相结合，丰富产品组

合。包括但不限于对现有产品进行深度二次开发；与科研院校开展深度合作，在保证已立项项目顺利实施并取得成果的同时，广泛开展中成药新产品、经典名方、中药大健康产品的开发等；择机通过企业并购或直接收购等方式，引进更多独家产品，不断强化公司独家产品线优势。谢谢！

4、目前医保目录实行动态调整，贵公司在产品进入医保、基药目录有什么布局？

您好，公司积极关注产品医保、基药等资格，在当前医保、基药动态调整的背景下，一方面推动更多产品进入国家医保、国家基药目录，丰富产品资格，另一方面确保现有产品的医保、基药资格。公司目前拥有药品批准文号 162 个，其中独家产品 15 个，95 个产品进入国家医保目录，43 个产品进入国家基药目录。公司成统筹医保、基药等产品资格工作，使产品的学术价值和治疗效果得到更为广泛的认可，获得更多资格。未来，公司将会把提升产品资格作为重点工作持续跟踪。谢谢！

5、贵公司主要品种都是医保品种么？

您好，公司四大独家医保支柱品种沃华心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、 荷丹片/胶囊、脑血疏口服液均为国家医保品种，其中沃华心®可舒片为国家基药品种。公司共 95 个产品进入国家医保目录，43 个产品进入国家基药目录。谢谢！

6、贵公司有多元化的计划吗？

您好，沃华医药始终坚持聚焦于中药领域的发展战略，积累了雄厚的行业资源和经验，培养了一支战斗力、执行力很强的中药营销、研发、生产和管理的团队，我们将在中药领域持续深耕细作、开花结果，不会轻易涉足其他产业。谢谢！

7、公司如何做好市值管理，稳定股价？

您好，公司一定努力将企业经营好，坚定不移地执行公司发展战略，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长，为股东创造优异的回报。相信未来股价会真实、全

面地反映公司的价值。谢谢！

8、疫情防控常态化，药材供应是否稳定？品质能保证么？

您好，公司建立了成熟的采购机制，采购工作由“前台-中台-后台”分工协作，做到了灵活高效，各环节交叉审核，保供应的同时有效降成本。例如疫情期间提前采购水蛭，避免了随后的大幅上涨。采购部门重点研究特殊药材的采购策略，有效把握大宗药的采购时机，在市场较低价位时，建立安全库存。

公司绝大部分大宗药材，包括沃华心可舒片用三七、山楂、丹参，荷丹片/胶囊用荷叶，以及大部分包材采用集中招标比价的采购方式。部分季节性强、特定地区种植或野生药材采用产地调研并直接采购的方式。这样的采购策略不仅确保了药材的供应和质量稳定，也确保了成本可控，全年实现产品无断货，满足市场供应。

在生产过程中，沃华医药严格执行《药品管理法》进行质量管控，开展药材质量提升关键技术研究项目，收集药材优良种质，建立种质基因库和数据信息库，进行良种选育。对药材进行药理基础研究和深度开发，建成中药智能制造示范生产线；严控进厂物料质量，采用领先检测技术和设备，完善产品质量标准体系，执行高于国家标准的企业内控标准。同时对每个产品的生产过程设置数十个质量监控点，实现生产过程全程监督、全程受控。

9、看到贵公司有很多研发项目，这给公司和产品带来什么样的积极影响？

您好，公司长期开展多维度开发，在传承经典中药名方的基础上，自主研发与联合研发相结合，应用国际先进的科学技术和方法，对传统中药产品进行二次开发。持续推进产品的上市后再评价、关键工艺优化提升、产品质量控制体系等方面的研究。针对质量控制关键问题，将色谱指纹图谱技术、近红外

在线检测技术、自动化控制技术相结合,对中药质量标准提升、中药生产过程在线质量检测、工艺参数优化、自动化控制等方面进行研究,建立中药生产全过程质量控制技术体系,打造出高度符合清洁生产、高效节能环保要求的生产线。谢谢!

10、您好,公司这几年业绩增长都比较好,未来是否有可持续性?

您好,公司业绩必将高速增长,我们对未来充满信心!公司拥有“四大独家医保支柱产品”的优势、形成了独特的精细化管理模式,并通过营销改革确立了以预算制专业化临床推广模式为主、终端居间服务商模式和 OTC 模式相互促进的长期策略,聚焦终端客户,2021 年将继续推动营销改革,落实“坑位制”、“一个中心四个基本点”的具体要求,强化市场、商务的管理职能,实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。相信在未来相当长的时期,业绩将保持快速增长的态势。谢谢!

11、贵公司主要看好哪些品种的发展?

您好,公司独家产品中,沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液市场基础雄厚、疗效显著、使用安全,发展潜力巨大,是公司集中优势资源、聚焦细分市场、重点打造的“四大独家医保支柱产品”,在所属细分治疗领域的品牌影响力不断提升。

此外,公司还拥有参枝苓口服液、通络化痰胶囊、琥珀消石颗粒等多个全国独家产品,并在市场上已经具有一定的销售基础,且均已获得多项发明专利,技术壁垒完善。参枝苓口服液是唯一获批治疗阿尔茨海默症的中成药,填补了中成药治疗阿尔茨海默症的空白;通络化痰胶囊具有解毒、通络、化痰三重功效的中风治疗新药,具有畅通血脉,保护神经的作用;琥珀消石颗粒具有溶石、排石双效作用的泌尿系结石治疗药物,排石消石、减少复发。

公司在各细分市场的优势品种有很多，随着公司在科研、学术等方面的加强，未来都有可能成为细分市场的拳头产品！

公司将择机引进心脑血管、骨科、妇儿、肿瘤、内分泌、呼吸等相关细分领域的独家产品。

12、去年贵公司收购了一个新厂区，是否已经投入生产了？会对公司业绩有什么影响？

您好，2020 年公司控股子公司辽宁康辰收购了位于东港产业园的现代化生产基地，去年已经正式投入生产，生产系统自动化、数字化、智能化全面升级，为骨疏康胶囊/颗粒提升技术水平和产品质量提供了比较完整的硬件条件，骨疏康胶囊/颗粒的产能扩充为原先的近 4 倍，可以满足骨疏康胶囊/颗粒未来三年的市场需求。谢谢！

13、公司存在商誉减值的隐患吗？

您好，公司在并购南昌济顺和辽宁康辰两家公司时产生商誉，目前两家公司销售收入和利润保持健康、稳定、平衡的增长，公司每年聘请专业评估机构对商誉进行减值测试，不存在减值，谢谢！

14、请问王总，公司现在股价 7.55 元/股，是否体现了公司内在的价值？你怎样评价现在的股价？

您好，公司股价有时背离公司的业绩和价值，但是长期来看，股价终究会反映公司的业绩和发展质量。公司一定努力将企业经营好，坚定不移地执行公司发展战略，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长，为股东创造优异的回报。相信未来股价会真实、全面地反映公司的价值。谢谢！

15、你们有多元化的计划吗？

您好，沃华医药始终坚持聚焦于中药领域的发展战略，积累了雄厚的行业资源和经验，培养了一支战斗力、执行力很强的中药营销、研发、生产和管理的团队，我们将在中药领域持续深耕细作、开花结果，不会轻易涉足其他产业。谢谢！

16、曾女士，你好。公司 2020 年业绩增长 86%，为什么公司股价一路下行，是因为 2021 年第一季度效益不好引发的吗？公司 2021 年第一季度业绩增速不理想的情况下，股价还会继续下行吗？

您好，公司股价有时背离公司的业绩和价值，但是长期来看，股价终究会反映公司的业绩和发展质量，到目前为止尚无迹象表明公司 2021 年第一季度效益不好。公司一定努力将企业经营好，坚定不移地执行公司发展战略，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长，为股东创造优异的回报。相信未来股价会真实、全面地反映公司的价值。谢谢！

17、公司目前有什么措施维持股价和公司市值？

您好，公司一定努力将企业经营好，坚定不移地执行公司发展战略，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长，为股东创造优异的回报。相信未来股价会真实、全面地反映公司的价值。谢谢！

18、请问 2020 年全年预计销售目标是多少亿元？实现净利润的目标是多少亿元？

您好，公司 2020 年实现营业收入 100,608.15 万元，同比增长 16.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 17,888.04 万元，同比增长 86.72%。公司 2021 年将保持销售收入和净利润的稳定增长，请持续关注公司定期报告。谢谢！

19、公司有无新冠方面制药的计划？

您好，公司目前拥有丰富的清热解毒类产品，新冠肺炎患者可遵医嘱对症选用。包括防疫推荐药品防风通圣丸、清肺止咳化痰类的橘红梨膏、清热解毒类的鸢都感冒颗粒、炎热清颗粒、银黄颗粒等。谢谢！

20、请问公司近期是否有增持本公司股票计划？

您好，公司目前暂无增持计划，请关注公司公告。谢谢！

21、公司对管理层何时实施股权激励计划？公司未来 3-5

年发展规划何时出台？

您好，公司将在原有的激励机制上将建立长效考核激励机制，适时以股票期权等与公司长期业绩挂钩的激励方式，推动管理团队切实执行公司战略并达成业绩目标。公司未来 3-5 年发展规划请参考公司 2020 年年度报告中的“公司未来发展展望”。谢谢！

22、请问投资活动现金净流去是哪些项目，能详细说明吗？

您好，投资活动现金流入项目主要为转让子公司股权，投资活动现金流出项目主要为公司购建固定资产支出，谢谢。

23、请问公司 2020 年第四季度业绩是负增长吗？能预测一下 2021 年第一季度是否亏损吗？

公司 2020 年第四季度销售收入增长保持增长态势。到目前为止尚无迹象表明公司 2021 年第一季度效益不好。公司业绩增长具有可持续性，公司拥有“四大独家医保支柱产品”的优势、形成了独特的精细化管理模式，并通过营销改革确立了以预算制专业化临床推广模式为主、终端居间服务商模式和 OTC 模式相互促进的长期策略，未来发展可期，单独某个季度并不能说明公司业绩放缓增长乏力。2021 年公司将继续推动营销改革，落实“坑位制”、“一个中心四个基本点”的具体要求，强化市场、商务的管理职能，实现销售收入和利润可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。相信在未来相当长的时期，业绩将保持快速增长的态势。谢谢！

24、公司 2021 年有发行可转债的计划吗？

您好，公司 2021 年尚无发行可转债的计划，具体请关注公司公告。谢谢！

25、公司股票从 2020 年年中开始一路下跌，公司一直说保护投资者权益，为投资者创造持续的业绩回报，是否有实际举措，如增持、回购等计划？

您好，公司长期致力于保护投资者权益，坚持以良好的业绩为投资者创造优异的回报。2018年、2019年、2020年连续实施现金分红。目前尚无增持、回购计划，请密切关注公司公告。谢谢！

26、请问山东沃华创业投资有限公司目前运营情况怎么样？近几年取得了怎么样的投资成果？

您好，山东沃华创业投资有限公司目前运转正常，详见公司2020年年度报告。谢谢！

27、公司打算如何提高公众对公司的认知度？

您好，公司将加大学术推广和患者教育力度，积极与媒体合作，多层次开展传统媒体、新媒体宣传。谢谢！

28、能否预测一下今年原材料的供求情况和价格走势，对公司的经营有何影响？

您好，公司建立了成熟的采购机制，采购工作由“前台-中台-后台”分工协作，做到了灵活高效，各环节交叉审核，保供应的同时有效降成本。例如疫情期间提前采购水蛭，避免了随后的大幅上涨。采购部门重点研究特殊药材的采购策略，有效把握大宗药材的采购时机，在市场较低价位时，建立安全库存。

公司绝大部分大宗药材，包括沃华®心可舒片用三七、山楂、丹参，荷丹片/胶囊用荷叶，以及大部分包材采用集中招标比价的采购方式。这样的采购策略不仅确保了药材的供应和质量稳定，也确保了成本可控，全年实现产品无断货，满足市场供应。谢谢！

29、中成药越来越受到海内外的重视，请问公司的产品在2021年有怎样的出口计划？

您好，公司注意到中成药越来越受到海外的重视，目前尚无出口计划，公司计划对主要产品进行工艺改进后寻找境外注册的机会，再议出口计划。谢谢！

30、请问 2021 年一季度是不是效益不好？

您好，2021 年一季度又逢疫情反复，对公司业绩将产生一定影响。但是公司已充分总结了 2020 年一季度的经验，相信在新的一年里能够更好地应对疫情反复，推动营销改革落地，持续提升销售收入。为投资者创造持续的业绩回报。谢谢！

31、“带量采购”已经实施 2 年了，请问这对公司带来了怎样的机遇与挑战？

您好，带量采购政策尚未在中成药领域全面展开，未来该政策对公司的发展应是机遇大于挑战。机遇在于迅速地扩大公司产品的覆盖，快速提升销量；挑战在于营销团队能力及营销管理是否能够跟得上快速增长的市场需求。公司自 2020 年底以来全面启动营销改革，明确了营销体系的长期策略和具体要求，进一步理顺了组织架构、岗位设置、管理流程和决策机制等方面，聚焦终端客户，落实“坑位制”、“一个中心四个基本点”的具体要求——以客户分级管理为中心，以提高销售技巧、提高产品知识、提高学术能力、提高开发能力为四个基本点，继续强化市场、商务的管理职能，确保销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。谢谢！

32、请问董事赵军的减持进度如何？

您好，赵军先生已按减持计划合计减持其所持有公司股份 900,040 股，已经超过减持计划数量的 50%，公司已经于 2021 年 1 月 31 日发布《关于董事减持股份计划实施进展暨股份数量减持过半的公告》，具体请参加公司相关公告。谢谢您的关注！

33、请问王总，2021 年的研发预算有多大？计划投入到哪些项目中去？

您好，关于 2021 年的研发预算，公司将在 2020 年的基础上继续加大投入力度，计划投入到沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊以及脑血疏口服液循证医学研究、工艺

二次开发、质量标准提升以及新产品研发和收购等方面。谢谢！

34. 公司业绩挺不错，产品也颇有竞争力，为啥股价却一直走低，又快跌破前低了？请问在推动投资者关系管理工作方面，2021年赵总有何具体计划？

您好，股票市场瞬息万变，短期难以捉摸，中长期股价一定会反映企业的价值。公司一定努力把企业经营好，我们愿意与股东充分分享公司发展的成果，用优异的业绩回报股东。经营方面，沃华医药面对行业巨变，苦练内功，持续构筑独家产品线，全力推动营销体系改革，强化“全模式、全终端”营销体系，狠抓精细化管理，夯实发展基础，未来将是厚积薄发的高速发展时期。相信未来股价会真实、全面地反映公司的价值。在此基础之上，公司将继续做好信息披露与投资者关系管理的相关工作，认真接待投资者的来访和咨询，借助投资者教育基地做好投资者教育和保护的相关工作。谢谢！

35. 自从你公司公布业绩以来，股市天天下跌，赵总不停的在减持，是不看好自己的公司吗？

您好，董事赵军先生的减持是因为个人消费的需求，减持数量极少，到目前为止仅减持了两次，不代表赵军先生不看好自己的公司，谢谢！

36. 公司旗下的“四大独家医保支柱产品”，营收占比最大和最小分别是哪两种？

您好，目前“四大独家医保支柱产品”中，沃华®心可舒片占营收比例最大，为45.67%，荷丹片/胶囊占比最小，为10.91%，具体信息可参考公司2020年年度报告。谢谢！

37. 2020年公司旗下的“四大独家医保支柱产品”销售收入均实现高速增长，请问这得益于哪些方面的因素？是否受益于集采政策？

2020年公司“四大独家医保支柱产品”实现高速增长，主要因为以下原因：

	<p>首先公司为应对疫情，及时调整了营销策略，借助“长处方”等政策，广泛应用线上推广等营销方式，整合线上线下资源，确保疫情期间销售收入实现高速增长。同时聚焦终端客户，推动实施“坑位制”，围绕“一个中心四个基本点”的要求加强培训考核，采取更为激进的“增量倍增”激励政策，强化市场、商务管理职能，梳理、完善了营销管理流程、决策机制以及激励政策等配套措施，开启了发展的新篇章。</p> <p>公司药品均为中成药，未受益于集采政策影响。谢谢！</p> <p>38. 请问截至 2020 年，公司的机构持仓比例有多大？其中外资持仓比例有多大呢？</p> <p>您好，截止 2020 年 12 月 31 日，公司机构持仓比例为 54.22%，外资持股比例公司无法掌握，谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 2 月 3 日