

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：2022001

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	2022年2月16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 独立董事李俊德先生 总裁曾英姿女士 副总裁、财务总监王炯先生	

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司于 2022 年 2 月 16 日（星期三）15:00—17:00 在全景网举办 2021 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：</p> <p>1、今天股价走势明显偏弱，好像业绩说明会有不好的消息流出。所以这个网上业绩说明会不如不开。</p> <p>尊敬的投资者您好，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。</p> <p>业绩网上说明会是公司管理层和股东“近距离接触”的一种机会，是广大中小股东了解公司近况和未来发展规划的一次良机。感谢您的关注！</p> <p>2、看到公司 10 股分 2.6 元，很照顾中小投资者，请问分红什么时候进行？</p> <p>尊敬的投资者您好！公司于 2022 年 2 月 10 日召开 2021 年度股东大会审议通过《公司 2021 年度利润分配方案》，公司将在股东大会后的两个月内实施完成，敬请关注公司后续公告。感谢您的关注！</p> <p>3、请问公司主要看好哪些品种的发展？</p> <p>尊敬的投资者您好！目前，公司拥有药品批准文号 162 个，包括独家产品 15 个，93 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（2021 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</p>
---------------------------	---

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。感谢您的关注！

4、公司医保品种都有哪些？

尊敬的投资者您好！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®心可舒片为国家医保甲类品种。公司共 93 个产品进入国家医保目录，43 个产品进入国家基药目录。感谢您的关注！

5、请问公司有进行市值管理么，股价长期不振，有什么举措或计划提振下股价么

尊敬的投资者您好，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。感谢您的关注！

6、心可舒片作为纯天然植物药，请问公司作为心可舒片原研药企业，是否有考虑将它申请为中药保护品种。

尊敬的投资者，沃华心可舒片是纯天然植物类心脑血管中成药，沃华医药是心可舒片原研药企业，早在 1994 年成为国内首批国家中药保护品种。感谢您的关注！

7、请问沃华医药有没有新药开发谢谢。

尊敬的投资者您好，公司目前有沃华心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液四大独家医保支柱产品、15个独家产品、162个药品批准文号，构筑了强大的独家产品线，并会通过自主研发、联合研发、引进收购继续丰富产品线。另外，公司通过沃华®心可舒片等15个名优中成药的现代中药国际化标准研究，持续提升产品质量标准，推动产品国际化发展。感谢您的关注！

8、目前医保目录实行动态调整，公司在产品进入医保、基药目录有什么布局？

尊敬的投资者您好，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，93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。感谢您的关注！

9、请问公司有没有中成药种植基地？

尊敬的投资者您好，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，如骨疏康胶囊/颗粒用淫羊藿、黄瓜子、木耳等，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。

公司建立了一套完善的供应商管理流程，包括供应商档案的建立、定期组织对供应商的审计等，按照GMP标准，对供

应商资质、技术水平、诚信度等进行严格把控，选择合格的供应商，以保证药材的质量稳定。

公司以多种形式建设了丹参、山楂等药材的种植基地，并计划逐步增加药材品种的种植基地。感谢您的关注！

10、请问公司的产品主要聚焦在哪些领域？有何战略考虑？

尊敬的投资者您好！公司产品目前主要发力在心脑血管和骨科的中老年慢性领域。

根据 2021 年 5 月公布的第七次全国人口普查结果，截至 2020 年 11 月 1 日零时，60 岁及以上人口为 2.64 亿人，占 18.70%，从目前的趋势来看，未来中国老龄化速度会以较高斜率上升，“十四五”期间中国或进入中度老龄化社会，2030 年之后 65 岁及以上人口占总人口的比重或超过 20%，届时中国将进入重度老龄化社会。

在日益庞大的老年人群中，心脑血管疾病和骨质疏松症排名前二。沃华医药拥有以覆盖心脑血管和骨科领域为主的强大产品线，“四大独家医保支柱产品”均为治疗心脑血管、骨科中老年慢性病用药，市场前景广阔。

在心脑血管领域，沃华®心可舒片、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液为全国独家专利产品，其中，四大独家医保支柱产品之一的沃华®心可舒片为国家医保甲类品种。这些品种面对的医院、科室、医生等相同或相近，大多以中老年慢性病患者为主要消费群体，协同效果显著，共同构成了公司产品线中最强大的心脑血管产品组合。该组合形成的市场基础，可以搭载公司其他针对中老年患者的产品共同销售，充分资源共享、协同增效。

在骨科领域，骨疏康胶囊/颗粒作为公司四大独家医保支柱产品之一，为国家医保乙类品种，同时具有处方药和 OTC 甲类资格。是国内治疗骨质疏松的首个按新药审批的中成药产

品，也是国内骨科领域为数不多的处方药与 OTC“双跨品种”。可以显著改善骨代谢，促进钙利用，具有广阔的市场前景。感谢您的关注！

11、看到公司有很多的研发项目，给公司和产品带来什么积极影响了？

尊敬的投资者您好！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。

公司近年来先后与中国中医科学院、山东省中医药研究院、山东大学、天津中医药大学、山东中医药大学、济南大学等国内多家科研院校在人才培养、实验室共建、新药联合开发、各级课题和科技计划项目申报、项目研究、成果转化等方面开展产学研合作。充分利用科研院校研发资源优势，开展关键技术的联合开发，有效整合人才、资金和信息资源，促进了科技成果转化和关键技术研究应用。公司有多项研发项目被列为国家级、省级重点研发计划项目。公司充分借鉴日本汉方药的成功经验，努力开拓自有优秀品种的标准国际化研究。报告期内，沃华®心可舒片取得香港中成药注册证书。

公司通过多维度的研发项目，一方面深入挖掘产品临床价值，提供了强有力的临床学术支持，使产品的疗效和安全性有了更充分和令人信服的证据，使产品被更多的医生、患者所认可，不断加宽加深“护城河”保护；另一方面通过提升产品工

艺质量，不断提升生产效率，降低生产成本。感谢您的关注！

12、截止目前，公司现金流是否正常？

尊敬的投资者您好，截止 2021 年底，公司现金流状况良好，具体数据请参考公司 2021 年度报告，感谢您的关注！

13、市场上有类似心可舒片的其它品牌生产的药品，比如心可舒胶囊，心可舒咀嚼片，请问公司怎么规避这种竞争。

尊敬的投资者，沃华心可舒片是我公司独家产品，其他剂型本公司与其他厂家都有生产和销售。与其他厂家生产销售的剂型相比，沃华心可舒片拥有绝对的优势：1、沃华心可舒片是国家医保甲类，国家基药品种，医院优先采购，可以广泛覆盖基层。其他剂型产品是国家医保乙类。2、沃华心可舒片拥有“双心”专利，“薄膜衣”专利，其他剂型产品没有。3、沃华心可舒片进入 17 项指南、路径、共识，其他剂型产品没有。4、我公司拥有千人销售团队，已覆盖超万家终端，沃华心可舒片的“双心效应”已经深入人心，成为“双心”第一品牌，学术认知和推广力量不可替代。5、除医院销售外，我公司组建自营 OTC 团队，全终端销售。线上线下全覆盖，不留死角和空白。6、沃华心可舒片是心可舒市场的绝对领导品牌，份额超过 75%。感谢您的关注！

14、药品集采政策对公司经营是否有影响？

尊敬的投资者您好，公司重点产品为中药独家产品，目前没有受到集采的影响，具有一定的市场优势，公司会抓住政策窗口期，实现销售收入和利润实现可持续、健康、稳定、平衡的较快增长。感谢您的关注！

15、目前沃华心可舒片的市占率如何？

尊敬的投资者您好，沃华®心可舒片在 2021 年度上半年公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生心血管疾病口服片剂中成药市场占有率为 9.60%，排名第二。（数据来源：米内网）感谢您的关注！

16、请问公司的智能制造水平是否得到显著提升？

尊敬的投资者您好，公司分别在潍坊、丹东、南昌建立了符合国家 GMP 标准的现代化生产基地。潍坊基地现有 11 个剂型、106 个产品，建有 2 个前处理提取车间、1 个综合制剂车间，拥有片剂/硬胶囊剂、颗粒剂、丸剂、口服液体制剂等 4 条智能化生产线。丹东基地现生产 3 个剂型、37 个产品，建有 2 个提取车间、2 个制剂生产车间，拥有 3 条前处理提取生产线、3 条口服固体制剂生产线。南昌基地现生产 3 个剂型、19 个产品，拥有片剂、胶囊剂、颗粒剂 3 条生产线。各生产基地之间统一采购平台、共享技术和人才，全方位实现资源共享、协同增效。同时不断优化工艺技术，持续升级更新装备，提高精益生产和智能化水平，提升生产效率。报告期内，公司完成了 MES 系统初级阶段建设，进一步提升了生产智能化管理水平。感谢您的关注！

17、公司 2021 年通过国家集采进入医保的品种有几个？分别是哪些？销售价格同比之前有啥变化？幅度分别是多少？

尊敬的投资者您好，公司尚未有进入国家集采的品种。感谢您的关注。

18、公司在提升沃华品牌的知名度上，会采取哪些措施。对于 2021 年心可舒片的销售收入下降，公司如何看待。

尊敬的投资者您好，公司前身可追溯到清朝乾隆年间的万和堂药庄，是一家拥有二百多年历史，集研发、生产、销售为一体的中成药企业。

首先，公司以沃华心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液四大独家医保产品为核心，构筑起丰富、强大的产品线。长期以来，公司所生产的良心好药，以安全、确切、可靠的疗效，获得广大患者的认可，积累了较强的品牌知名度和影响力。公司将继续推动核心产品的销售和再研发，

巩固并不断提高在相关治疗领域的品牌竞争力。

其次，公司制定了明确的品牌战略，公司坚持学术营销，加大学术研究投入，以坚实的学术研究基础、良好临床表现，铸造公司和产品品牌。

第三，报告期内推动公司核心子公司与沃华医药的品牌统一，推动子公司更名并启用“沃华”商号及商标，建立对外的统一形象，发挥公司品牌的最大效力。

最后，公司积极参与各项社会活动，履行社会责任，2020年向疫区捐赠 1000 余万元药品，报告期内向河南洪水受灾地区捐赠超过 300 万元的药品，并与贫困地区签订定向药材收购协议，履行精准扶贫责任。在公司发展的过程中，不断回馈社会，承担社会责任，提升公司的社会形象。

公司的核心战略为“在不断加宽加深‘护城河’的前提下，追求利润最大化，打造独家产品所属治疗领域第一品牌，成为受人尊敬的拥有最多独家中药口服产品的现代企业。

沃华心可舒片收入同比下降主要因公司营销改革进入“深水区”，一是打破原有的区域划分，重新调整和设置了销售部，营销管理人员也相应进行了调整、轮换。二是调整了市场营销费用的结构，持续增加学术推广费用的占比，对费用的申请、使用进行跟踪，确保资源向学术推广倾斜，压缩其他营销费用的比重。三是改变工作重心，将工作重点转移到销售终端尤其是等级医院的开发，倾斜费用、资源，全力增加终端数量，提升终端质量。销售区域的重组、市场费用结构的调整、工作重心的转变，短期内对心可舒片销售收入造成了一定影响。

公司认为，心可舒片的销售收入下降是暂时的，也是不可避免的改革阵痛。在公司营销改革完成后，夯实了发展基础后，心可舒片及其他公司产品的销售将有望持续增长。

19、公司产品脑血疏口服液 2021 年保持持续增长，请问增长的主要原因是什么

尊敬的投资者您好，2021 年脑血疏口服液的销售收入同比增长 14.53%。针对脑血疏口服液，公司重点拓展等级医院终端、加速打造推广样板，加大临床研究和基础研究投入，进一步增强学术影响力。2021 年，一方面，国家卫健委发布《关于做好当前慢性病长期用药处方管理工作的通知》，“慢性病长处方”的政策得以保留并更加明确，公司及时把握相关政策机遇，利用政策窗口，加大宣传、推广力度，全力推动脑血疏口服液的销售。另一方面，在董事会执行委员会的领导下，深入推动营销改革，初步完成从代理商到终端居间服务商的改革，完善终端居间服务商的选择标准，提高终端居间服务商的质量，推动终端居间服务商向学术化、专业化转变，详细制定针对终端及客户的工作计划，监督落地执行，帮助居间服务商提升精细化管理水平，带动脑血疏销量持续增长。感谢您的关注！

20、公司其他产品问题：除了四大独家品种以外，公司还有哪些比较有潜力的品种？

尊敬的投资者您好！除四大独家医保支柱产品外，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！感谢您的关注！

21、即使是这么好的公司，为何股价不涨。

尊敬的投资者您好，公司二级市场股票价格受市场环境、投资者心理预期等因素的影响，股价波动的原因较为复杂，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。

22、除了四大独家品种以外，公司还有哪些比较有潜力的品种？

尊敬的投资者您好！除四大独家医保支柱产品外，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！感谢您的关注！

23、公司未来是否有收购和资本运营的计划？能否与股东分享下？

尊敬的投资者您好！公司拥有非常丰富的并购企业经验和资源，并购是公司发展的重要手段。公司独家产品战略强调依托公司资本运营经验和资源，通过产品收购或企业并购，引进更多的独家产品。公司将结合经济形势、行业变化和自身的实际需要，择机收购拥有独家产品、与公司现有营销资源匹配的

	<p>中药企业，不断丰富独家产品线。感谢您的关注！</p> <p>24、公司是不是有治疗阿尔兹海默症的特效药？</p> <p>尊敬的投资者您好，公司独家产品参枝苓口服液具有益气温阳，化痰安神的功效。用于轻中度阿尔茨海默病心气不足证，症见健忘、心悸、少气懒言、表情淡漠、头晕、神疲乏力、失眠、舌质淡、脉虚无力等症。感谢您的关注！</p> <p>25、公司产品确实不错，有什么创新的想法，未来是怎么规划的呢？</p> <p>尊敬的投资者您好！针对产品的规划：</p> <p>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。公司成立医保基药细节操作专责小组，统筹负责医保、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。</p> <p>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2022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。</p> <p>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。</p> <p>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。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无

日期	2022年2月16日
----	------------