

股票代码：002788

股票简称：鹭燕医药

鹭燕医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2021 年年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 29 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“鹭燕医药投资者关系”微信小程序
形式	网络远程交流
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：吴金祥先生 董事、副总经理兼财务总监：杨聪金女士 独立董事：叶少琴女士 董事会办公室主任兼董事会秘书：叶泉青先生
交流内容及具体问答记录	1、问：动态心电记录仪和市面上已有的产品在技术和性能上有何差异？目前的市场推广情况怎样？ 答：动态心电记录仪是一款用于 24 小时动态监测 ECG 心电信号的便携式设备。通过设备对 ECG 心电的信号采集，可持续记录心电数据供临床辅助诊断。预防心脏风险，尽可能规避常见的心脏突发问题。 2、问：国家药品集采加速行业集中化，竞争激烈，公司主营业务未来有没有下滑的风险？ 答：药品集中采购在全国扩围，将带来药品价格的持续下降。公司作为医药流通企业，公司的毛利与药品价格挂钩，随着药品销售价格的持续下降，公司的业绩增长

面临压力；但同时，随着药品集采的推进，具备网络布局广、集约化程度高、规模化效应好的流通企业成为药品生产企业遴选配送企业的首选，药品流通行业的集中度将继续提高。公司将充分发挥在福建省的成功经验，抓住医疗体制改革“福建模式”向全国推广的有利时机，扩大市场规模，提升公司业绩。

3、问：根据目前在手订单情况来看，二季度业绩如何？全年的经营目标作何展望？

答：公司将全力以赴，持续提升公司业绩，为股东创造价值。

4、问：能否介绍下公司同辉瑞的合作，主要是负责哪些产品的分销？辉瑞对公司业绩的影响占比？

答：本公司主营业务为药品、中药饮片、医疗器械等分销及医药零售连锁，主要收入来源为医药批发销售收入。辉瑞公司长期以来是公司的核心供应商。

5、问：新冠口服药上游厂家合作接洽进展？

答：公司正在积极与新冠口服药上游厂家沟通业务合作事宜。

6、问：公司如何克服带量采购对公司销售额及毛利额的影响？

答：药品集中带量采购在全国扩围，将带来药品价格的持续下降。公司作为医药流通企业，公司的毛利与药品价格挂钩，随着药品销售价格的持续下降，对公司存量业务收入形成挑战；但同时，随着带量采购的推进，具备网络布局广、集约化程度高、规模化效应好的流通企业成为药品生产企业遴选配送企业的首选，药品流通行业的集中度将继续提高。目前，公司下属各省份平台公司已成为重点药品生产企业的主流商业合作伙伴；在大批国家带量采购中，公司获得的配送品种数量、份额持

续提升。

7、问：公司旗下鹭燕大药房销售新冠抗原自测剂也有一个月了，请问目前的销量情况和采购计划。

答：公司旗下鹭燕大药房部分门店已上线销售新冠抗原检测试剂盒；公司根据市场实际需求安排采购与销售。

8、问：您好，各地疫情防控政策收严，对于公司物流业务方面有什么影响？

答：各地因疫情采取的防控措施，对公司的物流造成了一定影响。公司作为医药流通企业，在保障防疫医药用品方面承担了重大的社会责任。公司将在政府部门的领导下，科学调配，克服困难，为保障人民群众的生命健康作出贡献。

9、问：在拓展福建省外市场上有何具体规划，短中长期的目标分别是什么？

答：公司坚持跨区域横向发展和纵向扩张的战略，逐渐向“横向+纵向+人工智能”三维战略升级，通过内涵式增长和外延式扩张，率先完成了福建全省网络布点；通过积极响应福建省医疗机构药品集中招标采购改革，顺应建设多层次药品供应保障体系的政策导向，奠定了在福建省内医药分销市场的领先地位；公司适时把握行业发展机遇，以并购等方式实施跨省级区域发展战略，在四川、江西、海南三个省份的医药分销网络已形成竞争力；公司积极推进现代中医药业务及第三方物流业务的拓展，拥有较好的前瞻性和较强的战略实施能力。

10、问：公司一直有提到通过打造医疗和智慧养老平台，介入医养市场，但到现在也未见到有何行动，请问公司是在做什么准备工作吗？今年是否会加快进度，布局医养市场，增加公司竞争力。

答：公司持续关注医疗和智慧养老领域的发展。未来公

司将继续积极探索适合公司发展的模式，在充分评估和科学决策的基础上，选择合适的项目。

11、问：如何加强对福建省外业务的应收账款管理？

答：公司福建省外业务以纯销业务为主，主要客户为公立医院，资信较好，资金回收有保障，应收账款坏账风险较小，同时公司建立了严格的应收账款管理制度，对应收账款进行实时监管，强调签收单管理、定期应收函证等工作，防范风险。

12、问：大量医药代理企业因集采而退出流通市场，公司如何抓住机会，扩大规模及市场占有率？

答：随着带量采购的持续扩围，医药市场中的流通环节成本被挤压，药品价值链相关环节的价值空间也被大幅压缩，具备网络布局广、集约化程度高、规模化效应好的流通企业成为药品生产企业遴选配送企业的首选。公司将充分发挥自身优势，为上下游客户提供更优质、更高效的服务，实现公司业务的快速发展，为股东创造更大价值。

13、问：目前公司已覆盖了四川、江西、海南三省大部分二级以上公立医疗机构，未来主要是以横向发展还是纵向下沉为主？今年内相应的目标是什么？

答：在四川、江西、海南三个省份的医药分销网络已形成竞争力；未来将充分发挥公司在福建省的成功经验，抓住医疗体制改革“福建模式”向全国推广的有利时机，扩大市场份额。在持续提升已布局业务区域的同时，公司将根据实际情况，寻求进入新区域市场的机会。

14、问：请问公司对福建省内的业务市场增长空间怎么看？

答：福建省内继续打造“三个能力”建设，逐步由传统配送商转型为“服务、营销、配送”的综合型供应商，

	<p>打造新时期核心竞争力，着力批零融合、医药融合、线上线下融合、传统创新融合等“四个融合”，继续提升市场占有率。</p> <p>15、问：新冠试剂、仿制药、器械的毛利率情况，有何差异？</p> <p>答：本公司从事医药分销和零售，隶属于医药流通行业，主要收入来源为医药批发销售收入。上下游客户根据公司提供的增值服务不同，与公司商定合理区间的毛利率。</p> <p>16、问：医疗器械的成本增加主要是什么原因引起的？</p> <p>答：公司抓住器械（医用耗材）两票制、带量采购契机，加大医疗器械业务的拓展力度，积极拓展疫情低耗产品业务，争取福建全省新冠试剂及配套耗材集采业务，实现器械业务销售收入同比增长 20.29%，销售成本同比增长 20.10%。</p> <p>17、问：介绍一下公司新零售业务以及互联网销售的规划和安排，谢谢</p> <p>答：公司继续提升专业化运作水平，着力“四个融合”的提升，完善集采机制，积极探索新零售渠道建设，丰富经营品类，优化商品结构；加快电商业务的发展，推动电商 B2B 项目在省内的运营及提升。</p> <p>18、问：公司的毛利率近几年一直维持在 7%左右，有无举措上个台阶呢？</p> <p>答：公司以纯销业务为主，毛利率相对稳定。公司紧紧围绕“631”发展战略，以“四位一体”的发展战略推进零售转型发展，主张发展与效益并重，平台化经营管理变革，以创新引领，积极打造新的核心竞争力；加强“四个融合”，提升集团化协同效益。</p> <p>19、问：鉴于现有的渠道优势，零售业务板块有考虑过</p>
--	--

	<p>增加护肤品、药妆这些品类吗？</p> <p>答：公司在严格遵守医药零售相关监管措施的前提下，根据市场需求拓展公司经营品类。</p> <p>20、问：请问公司未来的业绩增长点在哪哪些方面？</p> <p>答：公司将紧紧围绕“631”发展战略，全面实施“横向、纵向、智能化”的三维发展战略，以人类健康事业为核心产业，从提供医药产品向提供健康服务升级；继续巩固和提升公司在福建省药品、器械等分销市场的份额，积极拓展福建省外市场，内涵式发展与外延式扩张并举；以批零融合、医药融合、线上线下融合、传统创新融合等“四个融合”的战略举措，探索新零售渠道建设；以新技术、新物流、新电商、新零售等“四个新型事业”为实施抓手，向产业链上下游延伸，构建大健康生态圈，将公司打造为中国知名的医药健康产品与服务提供商，实现业绩持续稳定增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年04月29日