

证券代码：000950

证券简称：重药控股

重药控股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）
参与单位名称及人员姓名	参与重药控股 2021 年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 5 月 18 日（星期三）下午 15:00-16:00
地点	“重药控股投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长（代）/总经理：袁泉先生 独立董事：章新蓉女士 董事会秘书：余涛先生 财务总监：邱天先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：尊敬的重药公司领导：重药自借壳上市已有三四年时间了，业绩一直稳中有进的上涨，按说体现业绩的股价也应该同步上升才对，可重药多股东低于增发价减持，致股价一直在低位徘徊，许多中小股东苦不堪言，大股东们意欲何为，重药公司董事会意欲何为，敢说出真相吗？不要告诉我股价涨跌是市场行为的幼稚话语，价值投资是未来资本市场的发展趋势，请重药控股董事会及管理层三思！</p> <p>答：关于股东减持是基于股东自身资金需要，并将严格按照监管相关要求进行减持；合规减持是股东的权利与诉求。二级市场股价运行受宏观经济、市场环境、投资</p>

偏好以及短期投机等多重复杂因素影响，自上市以来，公司始终立足主业，聚焦市场需求，同时，公司管理层也勤勉尽责，致力于持续提升经营业绩，持续创新，驱动公司内在价值增长。公司会全力以赴做好经营，不断夯实基本面，努力实现更好的业绩回报股东和投资者。感谢您的关注。

2、问：为什么只跌不涨？

答：股价波动受多种因素的影响，公司基本面良好。公司一直关注股东价值回报，努力做好各项经营管理工作，以业绩回馈股东，维护公司及广大中小股东的利益。

3、问：贷款金额过大 现在目前利润较高情况下 有无具体计划加速还贷进度，减少企业的利息支出 增厚利润？

答：随着公司收入规模快速持续扩大，经营现金流需求仍处在较高水平。预计公司将在合理控制风险的前提下，根据业务经营需要，适时调节带息负债规模，实现企业价值最大化。

4、问：为什么一直下跌？

答：股价波动受多种因素的影响，公司基本面良好。公司一直关注股东价值回报，努力做好各项经营管理工作，以业绩回馈股东，维护公司及广大中小股东的利益。

5、问：请问公司千亿市值的目标计划在哪一年达成？

答：尊敬的投资者，我们没有定过这个目标吧。

6、问：股价为什么横这么久 从来没有涨过 是公司有雷吗？

答：公司不存在应披露而未披露事项，目前公司经营况一切正常，一如既往做好业绩，为广大投资者创造价值。感谢您的关注。

7、问：1，贵司重组获得新生几年来对中小投资者的回

报是什么？有何进一步改善的措施？2，公司股价在二级市场长期破净，是否有计划维护市值，提升公司形象？

答：公司将在聚焦主业的基础上，持续关注符合国家重点发展的战略方向，积极拓展新的业务，创造新的利润增长点，为投资者带来回报。公司重视投资者回报，结合公司可分配利润情况、发展资金需求及中长期发展规划等制定合理的利润分配方案，通过实施现金分红积极回报全体股东。同时，公司将积极通过各种平台及方式加强与投资者的互动交流，向市场更好的传递公司的价值。感谢您的关注！

8、问：在新冠疫情新常态下，重药控股怎样做好业绩增长？

答：尊敬的投资者，在疫情常态化的背景下，公司将大力发展“批零一体化、产品全面化、业务数字化”，显著提升和培育“业务营销、供应链、TI 和辅助诊疗”的四个服务能力，基于核心分销业务，打造“器械试剂、专业药房、中药健康品、第三方储配和新兴业务”五个未来重要利润贡献的战略部队，推动公司更高质量、平稳快速发展。感谢您对公司的关注。

9、问：请问公司有没有自研药品？

答：公司通过药品上市许可持有人的形式，与国内外具有竞争力的 CRO、CMO 或 CDMO 合作，已投资立项多个仿制药品种。感谢您的关注！

10、问：重药的研发投入费用是多少，成果好久可以转化推向市场？

答：公司研发投入已在定期报告中披露。目前公司已有三个仿制药项目提交注册申请，我司正积极跟进国家药品审评中心的审评进度。

11、问：贵公司考虑参与疫情防控，核酸方方面面吗

答：公司是国家和地方两级药品器械储备单位，自疫情发生以来，公司积极履行社会责任，投身于防疫药品物资保供等相关事业，近期公司各地企业也根据当地政府指令，配送新冠治疗药物。前期公司也披露过与中元汇吉签订战略合作协议，开展 IVD 业务合作。感谢您对公司的关注！

12、问：请问接下来集团在广东还有并购商业公司的打算吗？进一步扩展配送网络。

答：尊敬的投资者，公司在广东地区已搭建了商业网络平台，未来是否在该地区并购商业公司，主要看是否有合适的标的，是否与公司的战略发展契合。感谢您对公司的关注。

13、问：开始了么？

答：尊敬的投资者，业绩说明会已经开始了，感谢您对公司的关注。

14、问：集采政策对公司带来什么样的影响？

答：尊敬的投资者，截至 2021 年末，全国共计开展六批药品带量采购，采购药品 234 个，药价平均降幅超过 53%，涉及金额占公立医疗机构年药品采购总额的 30%。随着药品及高值医用耗材带量采购范围的扩大，医药流通企业毛利率下行趋势明显。公司的传统业务毛利率也受到影响，但公司也在开展新兴业务，挖掘新的利润增长点。感谢您对公司的关注。

15、问：袁总您好，请问贵公司业绩为什么不如同行业？

答：根据 2021 年年报，公司加权平均净资产收益率为 10.78%。不知道您关于业绩比较的维度是什么，但是公司一直致力于成为国内一流的健康产业集团，在经营业绩方面，我们认为是基本达到公司战略发展目标的。

16、问：请问贵公司发展战略是什么？

答：公司在十四五期间，将以企业高质量发展为主题，持续优化产业结构，加快创新升级，紧紧围绕“一千两双三百城、三化四能五路军”的总战略指导思想，即到 2025 年，销售规模超 1000 亿元，通过“内生式增长和外延式扩张”双轮驱动，布局完成全国 300 个地级市。大力发展“批零一体化、产品全面化、业务数字化”，显著提升和培育“营销业务、供应链、IT 和辅助诊疗”的四个服务能力，基于核心分销业务，打造“器械试剂、专业药房、中药健康品、第三方储配和新兴业务”五个未来重要利润贡献的战略部队，推动公司更高质量、平稳快速发展。感谢您的关注！

17、问：公司未来是否会改变批发零售的定位，转向药物自研上市？

答：尊敬的投资者，公司主业是医药流通，但公司同时在 MAH 制度下，也在开展仿制药的研发，目前已有三个产品提交注册申请，公司将积极跟进国家药品审评中心的审评进度。感谢您对公司的关注。

18、问：开始了吗，为什么我这边没声音。

答：本次网上业绩说明会是以文字提问形式参与交流，欢迎投资者踊跃提问。

19、问：公司的资产负债率相对较高，公司是否有降低负债的计划？

答：随着公司收入规模快速持续扩大，经营现金流需求仍处在较高水平。预计公司将在合理控制风险的前提下，根据业务经营需要，适时调节带息负债规模，实现企业价值最大化。

20、问：你好，作为一个上市企业，在做好企业发展的同时也应该注重企业的市值管理吧！看看股价你们觉得

有什么不足吗？不要来不来就是“股价是由市场决定”
作为一些也不至于这样吧!!! 作为! 担当!

答：尊敬的投资者，感谢您的建议，感谢您对公司的关注。

21、问：公司今年是否有对外收购，或者股权投资的计划？

答：公司将根据十四五发展规划，紧紧围绕“一千两双三百城、三化四能五路军”的总战略指导思想，布局完成全国 300 余个地级市的区域。感谢您的关注！

22、问：请问贵公司是否有千金藤素这方面产品？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司暂时没有千金藤素这方面的产品，感谢您对公司的关注。

23、问：目前公司应收账款金额占比较大，应收账款周转天数较长，造成公司经营性净现金流去年前三个季度都是负数。日常的业务运营非常依赖外部借款融资，公司未来如何改善自身的经营性现金流。

答：公司高度重视应收账款的清收，近年来采取了加强应收账款考核力度、严控“两金”规模、开展应收账款出表业务、加强采购管理、持续完善资信管理等措施。后续公司将结合高质量发展的要求，继续并强化相关措施，努力实现公司经营活动现金流的改善。

24、问：请问贵公司为什么不让和平大药房做强做大，以提高企业利润率？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。零售板块是公司业务的重要组成部分，公司除了做大做强传统线下药房外，还积极拓展专业药房、B2C 和 O2O 业务，努力做优做强零售板块业务。感谢您对公司的关注。

25、问：你好，公司净利润率为什么下降那么多？集采是对价格下跌有影响，应该不影响医药流通企业的净利

润率，有没有想过如何提升净利率啊？

答：尊敬的投资者，疫情和集采双重影响，对账期影响较大，信用减值增加，带量采购对医药流通行业的毛利率影响较大，疫情的影响，医疗机构的就诊率下降，对公司业务也有一定影响，综上均导致净利率下降。但公司也在积极采取各项措施，开展新兴业务，探索新的利润增长点。感谢您对公司的关注。

26、问：董秘您好！请问贵公司估值是否合理？

答：尊敬的投资者，我们认为在目前的大环境下，医药流通行业整体估值偏低，公司后续也将积极的与投资者沟通，让市场对公司更加了解，发现公司的价值。感谢您对公司的关注。

27、问：今年全国各地的疫情，对公司的业务带来什么样的影响？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。疫情对整个经济都是有影响的，就医药流通行业而言，医院的就诊量降低，相应的药品器械采购业务下降；其次疫情也进一步拉长了回款周期，计提减值增加。但公司也在积极采取应对措施，积极开展新兴业务，挖掘新的利润增长点。感谢您对公司的关注。

28、问：您好，公司与君实生物有无合作？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问，公司与君实生物有业务合作，公司也将积极关注君实生物的上市新品，推进进一步合作。

29、问：公司未来三年的战略规划和业绩展望，能否跟大家讲讲。

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司紧紧围绕“一千两双三百城，三化四能五路军”的总战略指导思想，即销售收入超 1000 亿元，通过“内涵式增长和外延式扩张”双

轮驱动，布局完成全国 300 个地级市。大力发展“批零一体化、产品全面化、业务数字化”，显著提升和培育“业务营销、供应链、TI 和辅助诊疗”的四个服务能力，基于核心分销业务，打造“器械试剂、专业药房、中药健康品、第三方储配和新兴业务”五个未来重要利润贡献的战略部队，推动公司更高质量、平稳快速发展。感谢您对公司的关注。

30、问：公司投资立项多个仿制药品种，预计什么时候可以投入市场？

答：目前公司已有三个仿制药项目提交注册申请，公司正积极跟进国家药品审评中心的审评进度。感谢您的关注！

31、问：请问，重药应收账款这么多，坏帐率是否该计提的都计提了？公司业绩可持续性是否能持续多久？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司严格按照会计政策计提减值。感谢您对公司的关注。

32、问：21 年报什么时候可以发布？会提前吗？有什么扭亏解困的办法？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司 2021 年年报已于 2022 年 4 月 30 日在巨潮资讯网披露，感谢您对公司的关注。

33、问：尊敬的董事们，能否告知，各增发股东，在减持时，是盈利还是亏损？如盈利是靠什么盈利？靠你们的折价增发吗？如果是亏损减持，那这些资本都是没有眼睛的资本吗？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司 2017 年重大资产重组发行股份购买资产时，按照 5.93 元/股的价格发行股票。股东减持是其权利，也有其自身的资金需求和安排。感谢您对公司的关注。

34、问：公司是否有做股权激励的计划？

答：公司已于 2021 年开展了股权激励。感谢您的关注！

35、问：公司长期高负债，为什么不通过发行可转债降低负债率？

答：感谢您的建议，公司将积极考虑。

36、问：董秘您好！请问国药股份，上海医药的业绩那么好，我们公司明显不如他们？

答：尊敬的投资者您好。您提到的其他两家公司与我公司的产品结构和产业结构上与本公司有较大差别，毛利率差别较大。综合来看不具有可比性。感谢您对公司的关注。

37、问：茂业商业减持的原因是什么？

答：股东减持是基于股东自身资金需求，公司充分尊重每一位投资者的意见和建议，也尊重股东合规减持的权利与诉求。目前公司经营一切正常，管理层对公司未来发展充满信心。公司将努力通过增厚公司业绩实现公司内在价值的持续提升，以提振广大投资者对公司发展的信心。感谢您对公司的关注。

38、问：公司是否有股权回购计划？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问，如有相关计划公司将及时披露。感谢您对公司的关注。

39、问：袁总您好！请问贵公司是否有新产品！

答：尊敬的投资者，公司主要从事医药流通业务。在药品持有人制度下，公司同时也积极开展药品研发工作，目前已有三个仿制药项目提交注册申请，公司正在积极跟进国家药品审评中心的审批进度。感谢您对公司的关注！

40、问：经营活动产生的现金流量净额同比减少了 60% 是什么原因？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司经营现金流净流入有所减少，主要是本期公司药品和器械流通业务规模持续快速扩大，相关业务尚未到回款期，应收账款增加所致。感谢您对公司的关注。

41、问：袁总您好，请问分销业务毛利率公司的维持策略是什么样的？

答：尊敬的投资者，公司将围绕产品的“新、特、独、齐”四大特色全面优化品种结构，开展保健食品、特医食品、精细化中药、医美、药妆、药械、社会化商品的配送服务和增值服务，特别是创新药品、新型医疗器械设备、医美、营养保健等产品，不断完善全品类布局保持分销毛利。感谢您对公司的关注。

42、问：请介绍一下公司的核心竞争力在哪里？

答：公司作为西部领先的医药健康产业集团，荣列 2021 年中国企业 500 强第 435 位、中国服务企业 500 强第 154 位。公司具有以下优势：

网络布局优势——公司营销网络覆盖全国 31 个省（市、自治区），拥有全级次分子公司 200 余家，布局在全国 27 个省、市、自治区及香港特别行政区。在全国多个省市区域市场占有率名列前茅，其中四川、陕西、重庆销售规模超 50 亿元，在重庆市医疗机构覆盖率居领先地位，“大本营”地位优势突出。

产品营销优势——公司经营各类医药商品品规 10 万余个，包括药品、医疗器械、保健品、化妆品等多样化的品种组合；是中国三家经营特殊药品的全国性批发企业之一，也是“中央和地方”两级药品器械储备单位；与 7000 余家国内外供应商保持紧密合作关系，与多家世界 500 强医药企业保持长期稳定的战略合作关系，与多家国家工信部排名前 100 强生产企业建立长期良好合

作关系，是众多国内外知名企业在重庆乃至西部的首选一级经销商。

物流体系优势——公司以先进的物流配送体系支撑公司医药商业业务发展并开展三方物流业务，拥有国内一流的现代物流综合基地，年处理物流量近 200 亿元。同时在重庆以外自建多级区域性物流节点，仓储总面积超过 49.2 万平方米，拥有封闭式医药专业货运车 800 余辆。并利用院内智能物流技术手段，与大型综合医院开展合作，实现库房前移；与中小型医院及区域医疗中心优势互补，构建中央库房，实现集中配送，提高药品流转配送效率，降低居民用药成本，改善居民健康状况。

IT 服务优势——公司拥有并持续建设物流综合管理平台、系列资金管理平台、数据治理平台等各个系统，先进的数字化管控能力保障公司了高效准确的分析决策。财务共享服务中心作为财务管理转型的手段，构建了公司新型管理会计体系，促进企业数字化转型，共计为 123 家下属企业提供共享服务。公司充分运用信息化手段开展“互联网+医药”新兴业务，围绕医院、医生、药企、患者建立起“医+药健康服务平台”，在变革中逐步强化公司在行业中的地位和影响力。

企业文化优势——围绕“因爱卓越”为核心的重药文化体系开展企业文化建设，将党建工团、企业文化、干部队伍、组织能力与经营管理深度融合，营造信任、协同、拼搏的组织氛围，增强企业凝聚力，打造企业软实力，为公司持续深化转型、健康高速发展提供有力保障。

43、问：尊敬的公司董事，医药与医药流通，是关系到国民生命之根本的行业，乃所谓济世救人，康建国人，企业与资本市场的发展我想也应该是如此，价值投资，富足国人，国有控股的蓝筹比比皆是，我相信新一届领

	<p>导班子，会带领重药控股，给我们中小投资者一个满意的答卷。</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的公司的厚望与关注，公司将积极按照“十四五战略规划”做大做强主业，给股东满意的答卷。</p> <p>44、问：请介绍下医药+互联网平台未来发展前景？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的提问。互联网医药行业在政策方面总体积极鼓励，随着国家医疗服务线上闭环逐步完善，更多流程实现线上化，患者就医行为发生改变，大众对于互联网医疗的认知度和认可度迅速攀升，医药电商行业得到较快发展。同时互联网让医药物流实现信息化、智慧化，帮助医药行业有效整合上下游资源，有助于实现医药物流服务升级。公司以现代化医药流通企业为标准，不断探索医药+互联网业务新模式，为合作伙伴、民众提供高质量、高附加值的创新综合服务。感谢您对公司的关注。</p> <p>45、问：公司 21 年销售费用增加了不少，请问具体增加项目有哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，销售费用的增长主要是随着销售规模快速扩张，人工成本、资产折旧与摊销、其他业务开支等各类经营费用增加，具体项目和金额请参阅公司定期报告。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 5 月 18 日