

证券代码：301126

证券简称：达嘉维康

# 湖南达嘉维康医药产业股份有限公司

## 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	参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年05月17日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长 王毅清 独立董事 唐治 董秘兼财务总监 胡胜利 保荐代表人 柳泰川
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 截止现在股东人数是多少？</b></p> <p>答：您好，截止2022年5月13日，我公司股东人数为21,397人。</p> <p><b>2. 请问达嘉药店有多少家？</b></p> <p>答：您好，截止2022年3月31日，公司直营门店数121家。</p> <p><b>3. 请问达嘉维康2022年的经营有何亮点，21年整体业绩也不是很优异，22年一季报略有下滑，公司如何把业绩做好，谢谢。</b></p> <p>答：您好，公司2022年发展方向是以连锁药店为</p>

基础，线上线下相结合，以专业药房业务为核心，在重点省份收购连锁药店，加速提升连锁率；以传统社区药房为转型目标，为周边客户提供专业药学服务，通过增加可穿戴式智能医疗设备，将客户健康数据与药店信息平台、互联网医院实时连通，提供个性化健康干预和综合健康服务能力及解决方案，打造专业药房新模式。公司医学部与大型互联网医疗机构、省级三甲医院签署战略合作，通过线上线下对慢病及肿瘤领域患者进行健康教育，以“提高患者生活质量”为目的，提供全生命周期健康管理服务。加大医药电商业务力度，开展B端C端、第三方平台及自有平台全渠道电商业务，通过AI智能，大数据应用精准营销、实现公域引流私域，重点培养私域流量核心客户，实现线上线下融合发展。2022年一季度业绩有所下滑主要系疫情影响，公立医疗机构的就医人数减少，分销业务略有下降。公司将进一步深化数字化和集团化转型，规范运作机制，强化内部管理，提升公司整体实力，确保公司整体经营收入和经营利润持续稳定增长。

**4. 2021年的归母净利润25.92亿元，同比增长10.79%，请问去年的业绩驱动力是什么？**

答：您好，公司2021年的归母净利润6,825.89万元，截至2021年12月31日，公司零售业务板块中，销售DTP品规331个，叠加客流增加与品种优化，DTP销售额较去年同期增长28.78%，DTP专业药房业务是目前零售业务增长引擎。

**5. 公司目前在售药品在医保方面能报的比例有高？平均比例情况如何？**

答：您好，特殊病种门诊是城乡居民基本医疗保险对患有恶性肿瘤、尿毒症、肝肾移植术后、高血压、冠心病等病情较重、病程较长、门诊治疗费用较大的特殊病种（含重大疾病、慢性病、罕见病）参保患者实行的门诊医疗并提供相应的补助。特殊病种门诊参保人员

在“特门服务”药房所购药品，符合特殊病种门诊范围的，公司收取该等自付部分的费用，社保统筹医疗保险基金部分的款项经核对后开具发票由省医保局、市医保局与公司定期结算；目前《湖南省城乡居民基本医疗保险特殊病种门诊管理暂行办法》（湘人社发[2017]93号）明确43个特殊病种按规定纳入医保基金支付，长沙市基本医疗保险特殊病种已增加至45种，每个病种的报销比例均不相同；目前湖南省进入双通道目录的产品为258个，根据相关部门的规定，城镇职工医保报销比例为70%，城乡居民医保报销比例为60%。

**6. 公司去年线上零售渠道的销售情况如何？去年直播行业利好公司有无直播方面的销售方式？**

答：您好，公司2021年开始布局线上业务，建立第三方B2C/O2O渠道电商平台，实现药品线上销售；2022年，公司加大医药电商业务力度，开展B端C端、第三方平台及自有平台全渠道电商业务，通过AI智能，大数据应用精准营销、实现公域引流私域，重点培养私域流量核心客户，实现线上线下融合发展。

**7. 董秘，贵司湖南省内的营收占比为97.42%，这是否会导致公司的客户过于集中？风险过高？**

答：您好，公司拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系，以及较高的药学服务能力，目前已在山东和海南设置了分支机构，在海南省自建1000m<sup>2</sup>的专业药房旗舰店，快速打造标杆效应，为下一步持续加密布局药房密度，扩大公司专业药房业务体量打下基础；2022年公司将在重点省份收购连锁药店，加速提升连锁率，逐步突破地域性限制。

**8. 贵司的生殖医院的业务主要包含哪些？增量情况如何？**

答：您好，目前医院主要开展妇科和泌尿外科疾病的诊疗，医院聘请湖南湘雅系统、长沙市级医院知名专家教授为技术顾问；医院已建设辅助生殖中心，建立

胚胎培养室、精液处理室、移植手术室、胚胎冷冻室。配套引进核酸提取仪，麻醉机、钬激光治疗机等新设备，开展了红卡治疗项目、曼月乐固定术、剖宫产切口愈合不良修复整形术、私密整形术、不孕症患者CooK导丝介入治疗等新技术新项目，门诊与住院患者的客单价有了稳健增长。

**9. 集采政策对公司的营收影响有多大？目前集采订单有哪些？**

答：您好，集采政策下公司供应商中标集采，可能会要求公司降低对下游客户的销售价格，公司会相应与生产厂商协商降低采购价格，进而保障公司作为配送商的合理利润，若公司未及时将产品价格下降的影响向上游转移，公司的毛利会有所下降。2021年，公司随着国家集采批次增加，获得配送权的中标药品数量持续增加。

**10. 董秘您好，去年公司公开发行募集的资金主要流向在哪？规划情况怎么样？**

答：您好，公司的募集资金投资项目为1、连锁药房拓展项目；2、智能物流中心项目；3、偿还银行贷款；目前公司使用募集资金置换预先投入连锁药房拓展项目的自筹资金及已支付发行费用共计4,652.14万元，偿还银行贷款项目已完成，使用部分超募资金1,700.00万元补充永久流动资金；计划今年启动智能物流中心项目。

**11. 在物流的智能化方面，公司有何布局？**

答：您好，公司智能物流园项目，引入AS/RS托盘式自动化立体库、箱式自动化立体库、穿梭车与货到人系统、高速箱式分拣系统、自动输送系统等自动化物流设备及系统，提升公司的订单响应速度，满足快速配送至全国网点的配送服务能力。

**12. 公司的药品涉及新冠领域方面么？如果有的话，提供哪些产品，占总营收的比例有多少？**

答:您好,公司目前暂无该业务合作;公司主要从事药品、生物制品、医疗器械等产品的分销及零售业务,作为区域流通企业,经营药品品规达上万种,是上游药企在湖南省主要配送商之一,代理某一种产品对公司营收比例影响很小,感谢您的关注。

**13.董秘好,公司业务处于产业链的哪一环?竞争对手有哪些?和同业竞争对手比,有何优势?**

答:您好,公司以湖南省为主要目标市场,分销业务的主要竞争对手包括全国性医药流通企业国药控股、华润医药在湖南省设立的子公司与其他业务集中于湖南省内的区域性医药流通企业;目前公司在湖南省内零售业务的主要竞争对手为老百姓大药房连锁股份有限公司、益丰大药房连锁股份有限公司。

**1、分销业务与零售业务协同发展**

二十年夯实批零一体产业链,公司通过向供应链上下游延伸开展增值服务,增强与上游供应商和下游客户的合作黏性,提高核心竞争力。公司整合分销资源,发展批零一体化经营。通过专业药房拓宽处方药的院外销售渠道,又为患者提供专业药学服务及药品配送服务,延伸对终端消费者的增值服务。一方面增加客户黏性,同时增强与上游供应商的合作,加强对院外产品开发力度,持续丰富经营品种,扩大专业药房经营优势。利于上游分销业务及下游零售业务协同发展。

**2、发展专业药房的先发优势**

公司专业药房经过多年经营,拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系,以及较高的药学服务能力,收入贡献占比逐年提升,已取得先发优势。公司于2002年开始经营慢病药房业务,是湖南省首家政府核准的特殊病种门诊服务协议药店;积累了成熟的慢病管理服务经验和完善的患者档案数据系统,通过专业化服务与患者产生长期合作黏性;公司在慢病药房的经营上具有明显的优势。近几年公司DTP业务飞速发展,2016年成为湖南省

	<p>首批特药协议药房，2019年成为全国第一批DTP达标药店，并连续评为优秀DTP专业药房。截至报告期末，销售DTP品规331个，叠加客流增加与品种优化，DTP销售额较去年同期增长28.78%，DTP专业药房业务是目前零售业务增长引擎。</p> <p style="text-align: center;"><b>14. 公司目前在医药领域研发技术如何？有何专利？</b></p> <p style="text-align: center;">答:您好，公司主要从事药品、生物制品、医疗器械等产品的分销及零售业务，近年来公司积极布局专业药房业务；暂无医药领域研发业务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年05月18日