

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	博时基金 投资委员会委员、指数与量化投资部总经理：黄瑞庆 博时基金 医药板块基金经理：陈西铭 博时基金 量化投资部基金经理：唐屹兵
时间	2022年6月15日 星期三 9:00-11:00
地点	公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长（代）/总经理：袁泉 董事会秘书：余涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司医药业务增长方向有什么拓展。</p> <p>通过近年来“内涵+外延”双轮驱动，公司在保持西部绝对领先的基础上，实现了覆盖全国的战略布局，跻身国内医药流通行业第一梯队。公司“十四五”的战略规划为“一千两双三百城、三化四能五路军”，其中“五路军”就是对未来新的盈利增长点的规划。我们在现有主力业务“药品分销”基础上，培育“器械试剂、专业药房、中药保健品、第三方储配和新兴业务”一优五强的利润增长点。这五方面，公司均有布局，例如器械板块近几年来业绩持续增长，2021年营业收入已超75亿；专业药房方面，我们顺应医药分开的趋势，已在全国14个省（直辖市、自治区）</p>

建成 DTP 专业药房 83 家；中药及保健品方面，公司持续加强中药板块的投入，成立中药公司、设立中药战略事业部，优化中药板块布局；第三方储配方面，积极发挥总部总仓规模优势、保税仓政策优势和区域中心仓网络布局优势，为客户提供更加专业的储配服务；新兴业务方面，我们力争全面提升新兴业务营销服务能力，深化开展行业高技术定制化服务项目，着力打造用户全生命周期、全场景的领先的“互联网+健康服务”管理平台。

公司将充分发挥规模优势、网络优势、服务优势和大本营优势，通过加强仓储物流信息化建设、优化网络布局及医药品种结构、深化内部产业协同等方式，在保持持续增长的同时进一步提升公司的经营效率及盈利能力。

2、器械板块收入和利润增速很高，未来器械的布局如何。

医疗器械板块是公司业务中的重要组成部分，为进一步增强核心竞争力、行业影响力、创新研发力，推动产业创新升级和公司快速、持续、协同发展，公司制定了“十四五”战略发展规划，医疗器械板块的发展目标是基本形成全国医疗器械业务的网络布局，实现医疗器械产品、信息、物流的全国互动，实现规模效应；在此基础上深耕商业网络布局，强化特色新兴业务拓展，从供应链服务提升到科技型健康服务，本质上以“科技+服务”为基础的产业升级，逐步转型为服务驱动和科技驱动的医疗器械服务商。

基于医疗器械板块发展现状，逐步完成全国布局和协同作战，成为全国性医疗器械商业流通业务的有力竞争者，紧随头部企业，并在个别细分领域具备全国话语权。通过自身发展和扩张并购，形成全国网络布局，在云、贵、川、渝地区具备区域优势，在若干细分领域（如骨科、妇幼等）形成一定的全国影响力，个别产品获得全国总代理权，成为全国型医疗器械商业流通领域的市场参与者。

3、公司中药业务的现有情况以及发展规划。

	<p>我国中医药事业正在进入新的历史发展时期。中药业务也是公司“十四五”战略中的重要发展板块，公司分别于2019年、2021年设立中药专营单位重庆医药集团中药有限公司和中药战略事业部，推动中药细分板块高速发展。目前公司在重庆等省份已有较完整的中药销售体系。中药业务将致力于布局五个板块：一是深耕传统商贸，扩大中药饮片/颗粒配送业务；二是打造品牌中医馆建立窗口阵地，汇聚中医顶级专家，链接中医资源；三是加大道地药材基地合作及贸易，扩大中药材贸易业务规模；四是聚焦中成药及健康品类代理，围绕男女老少及病人五类受众发展特色单品，打造自有核心拳头产品，提升产品竞争力；五是注重中药产业端拓展，开展饮片厂中药及制剂代加工合作。五个板块适时介入，内生式外延式发展相结合，初步形成全产业链中药集团。</p> <p>4、如何看待集采扩面，带量采购常态化等政策对公司的影响。</p> <p>自2018年起以“4+7”药品带量采购为标志的国家集中采购经历了五批六轮的采购和扩容，大幅压缩了药品流通企业的利润空间，医药流通企业利润率下行趋势明显。但公司在“十三五”期间不仅实现了从区域性的医药商业企业到全国性的医药商业企业的转变，同时也保持营收和利润的双增长，这一表现在行业内是非常难得的。实际上集采政策也是行业出清的黄金时期，对公司来说这是挑战 and 机会并存，未来公司将积加强质量管控和成本控制，通过创新驱动和服务升级步入高质量发展轨道。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月15日