

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：2022-004

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 checked="" 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	重庆穿石投资有限公司研究员：王俊 浙江纯原资产管理有限公司研究员：周洋洋 重庆诚华股权投资基金管理有限公司总经理：程鹏 重庆诚华股权投资基金管理有限公司总经理助理：刘欲诚 重庆长邦投资有限公司总经理：康茂芝 西藏文储投资基金管理有限公司研究员：肖上华 重庆博永投资管理有限公司研究员：徐明波
时间	2022年7月12日 星期二 15:00-17:00
地点	重庆医药集团和平物流有限公司二楼一号会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：余涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司应收账款高于同行业的原因是什么？</p> <p>公司的应收账款绝大部分来自公立医疗机构欠款，由于各公司经营地域不同，各公司应收账款周转情况存在差异。公司主要业务集中在中西部地区，地方财政状况与东部地区回款时间存在差异。</p> <p>2、公司并购项目很多，2019-2021年有几项大额并购，导</p>

致资产负债率较高，公司对资产负债率这方面如何把控？新并购公司如何融合管控，利润增速如何，是否达到预期？

(1) 资产负债率：首先，从并购行为方面，2019-2021 年公司充分研判外部环境，对市场中的部分优质标的进行了大额并购。公司在投资并购时充分考虑对资产负债率的影响，随着行业改革的持续深化和资产负债率的攀升，后续公司的并购将重点面向空白区域以及器械、零售等细分领域，目前拟并购标的中暂无集团性并购计划。公司在保证资产负债率不超过 80% 开展并购工作。其次，公司的资产结构中，应收账款占比最高。公司一直高度重视应收账款的催收，近年来通过持续加大内部考核力度、持续推进应收账款出表等方式严控带息负债，控制资产负债的过快增长。

(2) 并购企业情况：各企业并入重药体系以来，已按照重药要求对法人治理、信息系统、资金管理等进行相应调整。并购企业均统一使用公司业务系统、财务系统与资金管理系统，保证可实施实时监督。2021 年，各新并购企业业务保持平稳，未出现重大不利变化。

(3) 在新并购企业融合管理方面：①制度保障。公司制定了投后管理制度，建立健全投后管理体系，实现新并购企业与公司发展有序融合。②人员到位。公司对新并购企业外派董事长、财务负责人等关键岗位，有效推动管理、经营和财务协同。③七个到位。公司对新并购企业通过全面监督管理，保证组织建设、法人治理、管理团队、制度文化输出、经营资产监管、业务及经营模式输出、常态监管考核 7 个到位。④持续监管。公司通过内部审计、对赌审计等方式，对新并购企业开展持续的监管。

3、公司营销网络布局计划以重庆地区为主，向全国辐射，2021 年布局江苏、广西、福建、黑龙江空白市场，公司计划重点发力哪些地区？在全国范围布局，开发市场的优势是什么？

未来的全国布局规划？

(1) 目前公司在江苏和福建已设立分公司，空白区域仅剩广西、黑龙江。未来公司计划在全国各地区并举发力，协同发展，联动各销售市场，完善物流体系建设，集中力量加速建设地市级网络，加快终端服务网络下沉。

(2) 在全国范围布局，开发市场的优势有：

大本营优势：在重庆市所有等级医院市场占有率达 70-80% 以上，具有较强市场竞争力。

规模优势：公司为重庆是规模最大的医药上市国企，业绩持续增长，各区域市场协同联动，通过规模效应为企业高质量发展提供坚实基础。

网络优势：公司基本已实现全国布局，通过立足重庆大本营，以各省级平台为核心，构建全国一体的网络优势，通过网络优势带动公司整体规模的发展，进一步强化规模效应和板块效应。

管理优势：拥有一套相对成熟和完善的国有上市企业规范管理体系，管理效率较高、执行能力强。

抗风险优势：国有上市公司，管理体系合规完善，银行授信充分，企业品牌实力、抗风险能力强。

服务多元化优势：公司积极打造“医+药”健康服务平台，在全国多个省市开展药品和器械 SPD 院内物流项目，开展患者慢病管理、用药数据跟踪等服务，为医、患、药、政提供信息化整体解决方案，实现服务增值，提升企业盈利空间。

(3) 未来的全国布局规划：继续推动空白市场平台的搭建，持续增厚网络布局，以现有业务网络的省级平台为基础，纵深布局全国 300 余个地级市场，同时全力推动新省级物流基地建设和旧基地的升级改造，提升物流配送保障水平，实现全国范围内规模效益、区域范围内经济效益的同步增长。

4、零售的增速放缓，营收贡献占比一直下滑，公司对零售

板块的规划，相比传统的零售企业，公司的批零一体化优势体现在哪里？

(1) 截至 2021 年 12 月，公司全级次公司 200 余家，分布于全国 27 个省市、自治区。其中，零售药店广泛分布于全国 16 个省市、33 个地区城市。在已布局区域中，重庆区域主要以重药和平药房、重药新健康两大零售专营单位为主，其他区域均为批零一体经营。

(2) 发展规划上，公司正着力促进全国商业企业快速加码拓展零售药店业态，实现“商业为主、批零一体”的经营模式。

(3) 相比传统零售企业，批零一体化经营优势主要在于：可以降低运营成本；能够快速获取供应链的优势，推动医保国谈品种、慢性病用药、创新药等在零售渠道的引进合作，形成区别于其他普通药店的差异化品种优势；“一地一策”能够加快推动零售版图扩张。

5、“互联网+医药”的布局情况以及业绩占比如何？公司成立了电商战略事业部，公司如何定位线上渠道发展？

公司线上有 B2B，O2O 以及互联网医院+处方流转 3 个渠道，B2B 业务主要通过电商事业部的统一平台在医药商业企业之间开展药品调拨业务；O2O 则是通过和平药房的和平到家程序，由社区门店直达患者；互联网医院+处方流转则是由和平新健康公司牵头，通过公司自有的处方流转平台对接医疗机构 HIS 系统或互联网医院系统，承接医院处方，进行专业的处方药品配送。

6、2021 年有 1 款除颤仪上市，3 个仿制药项目注册申请，大概何时可以获批？财报上研发投入的比重并不高，公司是计划产业链向研发延申吗，具体规划，还有几个项目在研？

目前从 21 年下半年陆续已有 3 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，重大研发节点或有其他重大事项，会及时披露相关情况。根据药品管理

	法，一般而言需要一年半左右的时间。公司研发投入以具有一定技术、专利或设备壁垒的高端仿制药和医疗器械为主，目前已立项投资 10 余个项目，正按计划积极推进中。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 12 日