

证券代码：002788

证券简称：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：2023-002

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	东腾投资王安亚
时间	2023年2月16日16:30-17:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书叶泉青、证券事务代表阮翠婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本概况、业务布局。</p> <p>二、沟通交流环节</p> <p>1、请介绍下公司主要业务结构情况。</p> <p>答：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。分销模块，主要以公立医疗机构客户为主，公司在福建省市场份额占比超40%。2017年，公司开始向四川、江西、海南三个省份扩张，目前已基本实现在前述三个省份二级以上医疗机构的全覆盖；零售模块，目前主要集中在福建省内，直营门店数量达232家；工业模块，公司聚焦于中药饮片的生产与销售，在厦门、亳州都设有中药饮片厂，目前生产的中药饮片品种约700多个，覆盖了主要的中药饮片品种。同时，公司正在亳州市建设现代中药生产项目，打造面向全球的高质量全品种的中药饮片生产、销售、检测平台；新业态模块，涉及药品第三方物流、电商、创新产品方面。药品第三方物流业务，福建省内已开展部分业务，后续将进一步拓展四川、江西省的第三方物流业务；电商业务，</p>

希望借力互联网技术扩大业务场景，让用户的交流更加顺畅；创新产品的研发方面，公司在广州、福建设立智能医疗研究院，目前聚焦于心电产品的研发，如心电监测仪、胎心监测仪等。

2、请介绍下2023年公司业务增长及未来的发展方向。

答：分销业务方面，公司自2016年上市至今，营业收入、净利润年复合增长率超过17%，未来将保持稳步增长。医药工业方面，预计增速较快，一是下游用户端实现了突破，将向福建省乃至全国拓展；二是医药工业前期市场较为无序，集采能够加速市场规范化，鹭燕应对集采有丰富经验，有较大发展机会获得市场份额的提升。

3、带量采购对公司的影响？

答：集采一方面降低药品价格，对公司存量业务收入形成挑战；另一方面，集采促进了市场快速的集中化，对公司提升市场份额有促进作用。药品的正常配送、服务需求始终是刚性需求，药品生产企业更愿意和像我们鹭燕这样规范经营，具有完善区域网络优势的企业合作。

4、福建省与其他省份毛利率是否存在差异？

答：毛利率方面的差异主要是因为各地政策不同，导致商业条件不一致。影响最大的因素是货款回收账期不同，商业谈判时会考虑资金占用的成本。福建省医疗体制改革走在前沿，医保统一结算，福建省内毛利率较低，账期较短；福建省外医保结算尚在推进过程中，账期较长，毛利率会高一些。

5、公司主要以什么方式向四川、江西进行扩张？目前福建省外市场份额有多少？

答：公司在四川省主要是通过并购地医药流通企业实现业务扩张，在江西省则是采取设立与并购并重的方式。

福建省外的市场份额还在提升过程中，以四川为例：四川省医药产品市场规模超过1000亿，我司目前仅不到40亿，未来的增长空间还是很大。

	<p>6、公司中药原材料的质量、供应如何保证？影响中药饮片的政策有哪些？</p> <p>答：公司对原材料的采购和入库设置了严格专业的检测，同上游供应商建立长期合作，部分品种在主要产地建立长期合作关系。</p> <p>新版药典对中药饮片的标准更加严格和明确，促进市场更加规范；中药集采部分区域已开启，并在全国逐渐铺开。</p> <p>7、公司是否开展互联网销售业务？公司OTO平台包括哪些？</p> <p>答：公司积极探索新零售渠道建设，与主要的互联网流量平台建立合作，如美团、饿了么、天猫、京东等，为患者提供便捷的用药服务。此外，公司积极探索新媒体运营，积累流量及粉丝。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年2月16日