

证券代码： 002107

证券简称：沃华医药

## 山东沃华医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

文件编号 2023001

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	投资者网上提问
时间	2023年4月11日(星期二)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、副董事长、董事会秘书赵彩霞 2、董事张戈 3、独立董事俞俊利 4、总裁曾英姿 5、副总裁兼财务总监王炯
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、很多患者反应心可舒片疗效很好，公司有何举措让产品在带量采购中争取一个合适的价格，使公司在集采中获得利润最大化。集采如果只是比谁出价低，势必伤及公司利益</b></p> <p>尊敬的投资者您好，中成药集采势必在全国范围内迅速落地，影响深远。中成药集采也对企业的应变能力、降本增效能力提出了更高的要求。目前，公司心可舒片/胶囊进入中成药联盟第二批集中带量采购名单。沃华心可舒片进入集采名单，既是挑战，更是机遇。</p> <p>公司相信，集采的主要任务不只是比谁出价低，中成药集采有利于提高药品可及性，保障患者用药需求；有利于优势品种参与市</p>

市场竞争，进一步扩大医院市场份额，树立良好的品牌形象。对于生产组织科学、质量稳定可靠的公司而言，进入集采目录带来的是全国市场的覆盖、基础销量的巩固，尤其是公司拥有经营多年的自营销团队，可以利用集采品种在医院开发及药占比等方面的政策优势，加速各级医疗终端覆盖，快速提升销量，让更多患者获益，进一步提升沃华心可舒片的市场占有率。

面对中成药集采，公司一直密切关注并积极响应，随时掌握相关政策 and 规则，使心可舒片价格调整在合理区间内，并积极调整公司产品的应对策略。生产方面，公司多年来一直强化生产组织体系建设，不断优化工艺、推动精益生产和智能制造，提高生产效率和产品质量、降低成本，以适应中成药集采的规则。市场方面，公司始终坚持学术品牌建设，不断优化市场结构，强化预算制专业化临床学术推广团队的各项技能，创新推广方式，使更多医生和患者更快、更全面、更准确地感受产品的临床价值、学术价值、质量价值，以适应中成药集采后市场环境的变化。感谢您的关注！

## **2、除了四大独家品种外，沃华还有哪些潜力品种？**

尊敬的投资者您好，除四大独家医保支柱产品外，公司还拥有参枝苓口服液、通络化痰胶囊、琥珀消石颗粒等多个全国独家产品，并在市场上已经具有一定的销售基础，且均已获得多项发明专利，技术壁垒完善。参枝苓口服液是唯一获批治疗阿尔茨海默症的中成药，填补了中成药治疗阿尔茨海默症的空白；通络化痰胶囊具有解毒、通络、化痰三重功效的中风治疗新药，具有畅通血脉，保护神经的作用；琥珀消石颗粒具有溶石、排石双效作用的泌尿系结石治疗药物，排石消石、减少复发。

公司在各细分市场的优势品种有很多，随着公司在科研、学术等方面的加强，未来都有可能成为细分市场的拳头产品。感谢您的关注！

## **3、公司某些股东不断减持自家股票，会给市场带来负面效应，请问管理层对他们这类行为有何制约手段吗？**

尊敬的投资者您好，股票交易是股东的自主行为，符合交易

规则的情况下，公司不会主动制约。公司主要股东对公司发展充满信心。感谢您的关注！

**4、心可舒片国采谈价中，咱们公司有没有对心可舒片提价的能力！**

尊敬的投资者您好，公司将积极响应集采相关工作，并认真研究、合理应用集采规则，使心可舒片价格调整在合理区间内。感谢您的关注！

**5、请问公司有如此多的优质产品，为何十多年来业绩始终低位徘徊，有什么深层次原因吗？领导层有何新的举措改变这一现状**

尊敬的投资者您好，公司始终坚持可持续、健康的增长。近些年，发展速度与行业基本相当。公司将继续优化产品结构，持续提高效率和营销能力，努力实现“复利效应”。感谢您的关注！

**6、公司会怎样提升沃华品牌的知名度？**

尊敬的投资者您好，公司前身可追溯到清朝乾隆年间的万和堂药庄，是一家拥有二百多年历史，集研发、生产、销售为一体的中成药企业。

首先，公司以沃华心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液四大独家医保产品为核心，构筑起丰富、强大的产品线。长期以来，公司所生产的良心好药，以安全、确切、可靠的疗效，获得广大患者的认可，积累了较强的品牌知名度和影响力。公司将继续推动核心产品的销售和再研发，巩固并不断提高在相关治疗领域的品牌竞争力。

其次，公司制定了明确的品牌战略，公司坚持学术营销，加大学术研究投入，以坚实的学术研究基础、良好临床表现，铸造公司和产品品牌。

第三，公司核心子公司与沃华医药品牌统一管理，建立对外的统一形象，发挥公司品牌的最大效力。

最后，公司积极参与各项社会活动，履行社会责任，并与贫困地区签订定向药材收购协议，履行精准扶贫责任。在公司发展的过

程中，不断回馈社会，承担社会责任，提升公司的社会形象。  
公司的核心战略为在不断加宽加深“护城河”的前提下，追求利润最大化，打造独家产品所属领域第一品牌，致力于成为受人尊敬、拥有最多独家产品的现代企业。感谢您的关注！

**7、请问公司是否有合适的目标公司兼并，收购等计划，让沃华越做越强**

尊敬的投资者您好，公司拥有非常丰富的并购企业经验和资源，并购是公司发展的重要手段。公司独家产品战略强调依托公司资本运营经验和资源，通过产品收购或企业并购，引进更多的独家产品。公司将结合经济形势、行业变化和自身的实际需要，择机收购拥有独家产品、与公司现有营销资源匹配的中药企业，不断丰富独家产品线。感谢您的关注！

**8、公司的产品主要聚焦在哪些领域？有何战略考虑？**

尊敬的投资者您好！公司产品目前主要发力在心脑血管和骨科的中老年慢性领域。根据 2021 年 5 月公布的第七次全国人口普查结果，截至 2020 年 11 月 1 日零时，60 岁及以上人口为 2.64 亿人，占 18.70%，从目前的趋势来看，未来中国老龄化速度会以较高斜率上升，“十四五”期间中国或进入中度老龄化社会，2030 年之后 65 岁及以上人口占总人口的比重或超过 20%，届时中国将进入重度老龄化社会。在日益庞大的老年人群中，心脑血管疾病和骨质疏松症排名前二。沃华医药拥有以覆盖心脑血管和骨科领域为主的强大产品线，“四大独家医保支柱产品”均为治疗心脑血管、骨科中老年慢性病用药，市场前景广阔。在心脑血管领域，沃华®心可舒片、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液为全国独家专利产品，其中，四大独家医保支柱产品之一的沃华®心可舒片为国家医保甲类品种。这些品种面对的医院、科室、医生等相同或相近，大多以中老年慢性病患者为主要消费群体，协同效果显著，共同构成了公司产品线中最强大的心脑血管产品组合。该组合形成的市场基础，可以搭载公司其他针对中老年患者的产品共同销售，充分资源共享、协同增效。在骨科领域，骨疏康胶

囊/颗粒作为公司四大独家医保支柱产品之一，为国家医保乙类品种，同时具有处方药和 OTC 甲类资格。是国内治疗骨质疏松的首个按新药审批的中成药产品，也是国内骨科领域为数不多的处方药与 OTC “双跨品种”，可以显著改善骨代谢，促进钙利用，有效缓解腰背疼痛、腰膝酸软、下肢痿弱、步履艰难等症状，具有广阔的市场前景。感谢您的关注！

#### **9、请介绍一下心可舒片今后的营销策略？**

尊敬的投资者您好，公司将继续坚持持续优化并扩大线上推广等营销方式的适用范围，整合线上线下资源，细化营销动作，充分发挥线上优势，保持销售收入基本稳定；以建设预算制专业化临床推广模式为主，终端居间服务商模式和 OTC 模式相互促进的营销体系为目标，坚持挖掘和释放改革后营销组织架构的潜力，继续调整优化人力配置、职责分工、激励政策，持续推动人才、市场和品种的优化组合，持续不折不扣落实“坑位制”“一个中心四个基本点”的具体要求；聚焦终端及客户，推动实施“坑位制”，围绕“一个中心四个基本点”的要求加强培训及考核，实现各级终端广覆盖，推广活动更聚焦；提高市场和商务的管理地位，通过组建专业高效的团队，统筹安排市场、商务相关工作。组织开展产品临床治疗用药方案研究、学术会议、患者教育等市场活动，着力打造产品品牌。策划、指导公司的市场营销行为，不断提升产品的品牌影响力、市场渗透力。加强发货回款、终端渠道的控制能力，实现对产品销售的服务、促进和监督；推动公司产品进入各类临床指南、专家共识和诊疗方案。感谢您的关注！

#### **10、您好，请问 2022 年投入的研发费用占总利润的多少？**

##### **公司有没有在创新药的研发上投入一定资金？**

尊敬的投资者您好，2022 年公司研发费用 5011 万元，净利润 10,738.59 万元。公司目前有沃华心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液四大独家医保支柱产品、15 个独家产品、162 个药品批准文号，构筑了强大的独家产品线，并会通过自主研发、联合研发、引进收购继续丰富产品线。另外，

公司通过沃华心可舒片等 15 个名优中成药的现代中药国际化标准研究，持续提升产品质量标准，推动产品国际化发展。详细内容请关注公司 2022 年度报告。感谢您的关注！

#### **11、公司的产品主要聚焦在哪些领域？有何战略考虑？**

尊敬的投资者您好！公司产品目前主要发力在心脑血管和骨科的中老年慢性领域。

根据 2021 年 5 月公布的第七次全国人口普查结果，截至 2020 年 11 月 1 日零时，60 岁及以上人口为 2.64 亿人，占 18.70%，从目前的趋势来看，未来中国老龄化速度会以较高斜率上升，“十四五”期间中国或进入中度老龄化社会，2030 年之后 65 岁及以上人口占总人口的比重或超过 20%，届时中国将进入重度老龄化社会。

在日益庞大的老年人群中，心脑血管疾病和骨质疏松症排名前二。沃华医药拥有以覆盖心脑血管和骨科领域为主的强大产品线，“四大独家医保支柱产品”均为治疗心脑血管、骨科中老年慢性病用药，市场前景广阔。

在心脑血管领域，沃华®心可舒片、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液为全国独家专利产品，其中，四大独家医保支柱产品之一的沃华®心可舒片为国家医保甲类品种。这些品种面对的医院、科室、医生等相同或相近，大多以中老年慢性病患者为主要消费群体，协同效果显著，共同构成了公司产品线中最强大的心脑血管产品组合。该组合形成的市场基础，可以搭载公司其他针对中老年患者的产品共同销售，充分资源共享、协同增效。

在骨科领域，骨疏康胶囊/颗粒作为公司四大独家医保支柱产品之一，为国家医保乙类品种，同时具有处方药和 OTC 甲类资格。是国内治疗骨质疏松的首个按新药审批的中成药产品，也是国内骨科领域为数不多的处方药与 OTC“双跨品种”，可以显著改善骨代谢，促进钙利用，有效缓解腰背疼痛、腰膝酸软、下肢痿弱、步履艰难等症状，具有广阔的市场前景。感谢您的关注！

#### **12、领导如何评价去年的业绩表现？**

尊敬的投资者您好，2022年，公司努力克服客观环境对业绩的不利影响，实现营业收入101,481.85万元，同比增长7.65%，主要核心产品的销售收入保持基本稳定；实现归属于上市公司股东的净利润10,738.59万元，同比降低34.28%。

公司坚定不移地推动营销改革，围绕“四大独家医保支柱产品”，积极应对政策变化、市场冲击，优化线上营销，注重学术推广，狠抓过程管理，在客观市场因素不断冲击、生产成本持续推高、营销改革细节问题仍需不断理顺的情况下，实现了销售收入的企稳回升。

未能实现净利润增长主要是受两方面原因影响，一是公司为打造学术品牌，持续加强预算制专业化临床学术推广模式的主导地位，不断升级预算制专业化临床学术推广模式的人才配置，加大了临床学术推广的力度，用于学术品牌建设的费用持续增加；二是主销产品骨疏康、脑血疏主要原材料采购成本大幅增加，导致生产成本持续攀升。

沃华医药坚持高质量发展，公司营销改革效果的持续显现，销售收入和利润的表现会不断向好发展。感谢您的关注！

### **13、公司今年的经营计划是什么？**

尊敬的投资者您好，2023年机遇与挑战并存。保证企业在经济严冬中生存下去，实现销售收入和利润的稳定、可持续增长，是公司2023年的主要经营目标。公司将在核心使命和核心价值的指引下，依托强大企业文化和强大独家产品线两大“独门利剑”，聚焦主业，深化营销改革，实现学术转型，持续集中优势资源支持“四大独家医保支柱产品”的发展，完善全终端、全模式营销体系，对标行业先进企业，广泛引进人才，深入推动精细化管理，加速数字化转型，适时开展资本运营等战略举措，努力实现2023年度主要经营目标。感谢您的关注！

### **14、在新药研发方面，今年会有相应举措落实推进吗？**

尊敬的投资者您好，公司目前有沃华心可舒片、骨疏康胶囊

/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液四大独家医保支柱产品、15个独家产品、162个药品批准文号，构筑了强大的独家产品线，并会通过自主研发、联合研发、引进收购继续丰富产品线。另外，公司通过沃华®心可舒片等15个名优中成药的现代中药国际化标准研究，持续提升产品质量标准，推动产品国际化发展。感谢您的关注！

**15、我看到贵公司官网上说有162个药品批号，15个独家产品，请问公司主要看好哪些品种的发展？**

尊敬的投资者您好，目前，沃华医药目前拥有药品批准文号162个，其中独家产品15个，并有93个产品进入了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2022年版）》，43个产品进入《国家基本药物目录（2018年版）》。独家产品中，沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液市场基础雄厚、疗效显著、使用安全，发展潜力巨大，在细分治疗领域的品牌影响力不断提升，是公司集中优势资源、聚焦细分市场、重点打造的“四大独家医保支柱产品”。此外，公司拥有参枝苓口服液、通络化痰胶囊、琥珀消石颗粒等多个全国独家产品，并在市场上已经具有一定的销售基础，且均已获得多项发明专利，技术壁垒完善。参枝苓口服液是唯一获批治疗阿尔茨海默症的中成药，填补了中成药治疗阿尔茨海默症的空白；通络化痰胶囊具有解毒、通络、化痰三重功效的中风治疗新药，具有畅通血脉，保护神经的作用；琥珀消石颗粒具有溶石、排石双效作用的泌尿系结石治疗药物，排石消石、减少复发。沃华医药在各细分市场的优势品种有很多，随着公司在科研、学术等方面的加强，未来都有可能成为细分市场的拳头产品，成为公司利润新的增长点。感谢您的关注！

**16、心可舒在市场占有率达到77%的情况下，本次23年全国集采中的12家竞争，如何预防恶意竞价，如果保护本公司心可舒片的价格，公司四大支柱产品的另外三个产品是否有参与国采的考虑。23年或24年这两年中是否有并购新产品**



的运作。

尊敬的投资者您好，中成药集采势必在全国范围内迅速落地，影响深远。中成药集采也对企业的应变能力、降本增效能力提出了更高的要求。目前，公司心可舒片/胶囊进入中成药联盟第二批集中带量采购名单。沃华心可舒片进入集采名单，既是挑战，更是机遇。

公司将积极参与集采相关工作，并认真研究、合理应用集采规则，使心可舒片价格调整在合理区间内。除沃华心可舒片外，其他支柱产品尚未被列入相关集采名单。公司始终关注中成药独家新产品，争取在心脑血管、妇科、骨科、内分泌等治疗领域寻求新产品与现有产品实现资源共享，协同增效。感谢您的关注！

#### **17、2023 业绩会改善吗**

尊敬的投资者您好，2023 年机遇与挑战并存。保证企业在经济严冬中生存下去，实现销售收入和利润的稳定、可持续增长，是公司 2023 年的主要经营目标。公司将在核心使命和核心价值的指引下，依托强大企业文化和强大独家产品线两大“独门利剑”，聚焦主业，深化营销改革，实现学术转型，持续集中优势资源支持“四大独家医保支柱产品”的发展，完善全终端、全模式营销体系，对标行业先进企业，广泛引进人才，深入推动精细化管理，加速数字化转型，适时开展资本运营等战略举措，努力实现 2023 年度主要经营目标。感谢您的关注！

#### **18、领导，您好！我来自大决策 公司的产品主要是内销，未来是否有向海外出口的打算？如果有，具体打算如何布局？**

尊敬的投资者您好，公司依托众多品类丰富且具有独特竞争优势的独家产品，构建了国内少有的全终端、全模式的营销体系。经过多年的持续投入和运营，公司已建立起相当完备和高效的预算制专业化临床学术推广模式、终端居间服务商模式和 OTC 零售模式三大营销模式，市场覆盖等级医院、零售药店、基层医疗机构等全类别终端。目前，公司暂未开展海外业务，公司会继续开拓国内市场，不断提升竞争力，并在合适的时机进军海外市场，

	用良心好药为全球消费者健康助力。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2023 年 4 月 11 日