

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：2023-006

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）
活动参与人员	参与单位及人员： 西南证券：杜向阳、钱彦君 德邦证券：张绍辉 华夏基金：胥梦缘 华泰证券：孔垂岩、王殷杰 华安证券：熊智军、权炫瑞 兴业证券：王声亮 国金证券：王大伟 华鑫证券：胡博新 大成基金：王敏杰 汐泰投资：董函 银河证券：张立婧 银华基金：孙昊阳、戴方贤 中欧基金：任逸哲 上市公司接待人员： 董事长：袁泉 董事会秘书、财务总监：邱天 证券事务代表、证券部部长：曹芳 财务部部长：殷怡 公司 IR 团队工作人员
时间	2023 年 5 月 8 日

地点	公司 3 楼 1 号会议室
形式	现场与线上会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司的发展战略</p> <p>公司“十四五”的总战略指导思想为“一千两双三百城、三化四能五路军”，其中“一千”指销售规模超 1000 亿元，“两双”指内生式增长和外延式扩张双轮驱动，“三百城”指布局完成全国 300 个地级市，“三化”指大力发展“批零一体化、产品全面化、业务数字化”，“四能”指显著提升和培育“营销业务、供应链、IT 和辅助诊疗”的四个服务能力，“五路军”指基于核心分销业务，打造“器械试剂、专业药房、中药健康品、第三方储配和新兴业务”五个未来重要利润贡献的战略部队。</p> <p>2、器械增长较高的原因</p> <p>公司把握机遇成立了器械事业部，并通过专营器械和药品器械兼营两种模式进行虚实线双线管理；同时成立上海器械分公司开展全国器械分销业务；并进一步开展耗材 SPD 业务、拓展细分板块，如辅助生殖业务，全方面多渠道共创业绩增长。</p> <p>3、零售的布局规划及落地措施</p> <p>公司零售板块发展立足重庆，夯实西南，挺进西北，走向全国，实现各大区域的纵深发展；批零一体协同、传统社区药房与专业 DTP 药房协同，实现融合发展和集团化竞争优势。2023 年计划零售药房达到 1000 家，其中 DTP 药房不低于 160 家，发展方式主要采取“自建+并购+加盟”，重点布局全国省会城市和副省级城市。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，实现批零一体化经营。同时，围绕厂家端、医生端、药师端、配送端、患者端及金融端等六个端开展相关公众号、小程序及 APP，实现一路向 C，两网互动。公司将积极运用渠道和品种优势，紧抓政策机遇，拓展零售端业务。</p>

	<p>4、应收账款回款情况及如何优化</p> <p>公司处于西部地区，整体回款时间较东部地区长，去年应收账款周转率为 2.49 次。公司在 2022 年持续强化应收账款管理和催收，出台了《应收账款考核管理办法》，同时继续扩大应收账款无追索权保理、资产证券化等业务，今年一季度回款情况较去年同期有所好转。</p> <p>5、前期并购效果及未来并购方向</p> <p>公司于“十三五”期间陆续开展对外投资并购，前期投资效果良好。未来按照公司“十四五”三百城战略规划，坚定不移加快推进全国网络布局战略目标的落地，完成全国省级空白市场二级公司布局，同时稳步推进各细分业态的“三百城”战略布局，培育公司规模竞争优势和议价能力。</p> <p>6、未来费用预期及管控措施</p> <p>目前公司融资主要来源于债务性融资，导致财务费用较高，存在一定的提升空间，未来拟调整融资结构，扩大权益性融资，同时进一步优化融资成本，降低财务费用比率。</p> <p>7、在集采政策下如何看待行业发展趋势</p> <p>公司处于医药流通行业，药品和耗材的带量采购、地区平台统采等各项改革政策持续推进，集采进入常态化，行业变革、整合加速推进，目前公司位于行业第五位，行业整合将对公司发展带来机遇。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>