

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：2023-010

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： 华泰证券、兴业证券、平安证券、广东璟诚私募基金、浩屹投资、华泰保兴基金、太平资产 上市公司接待人员： 财务总监、董事会秘书 邱天 证券事务代表 曹芳 公司 IR 团队工作人员
时间	2023 年 7 月 14 日
地点	公司会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司前期并购效果及未来并购思路</p> <p>公司立足西南，加速全国网络布局，多区域市占率领先。截至 2022 年末，公司商业网络已覆盖全国 31 个省（市、自治区），拥有全级次分子公司 200 余家。“内生增长+外延并购”推进全国销售网络稳步扩张，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>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</p>

	<p>器械兼营两种模式进行虚实线双线管理，积极推进高毛器械业务。2022 年公司在四川、辽宁、陕西、广州共推进 8 个 SPD 项目，拥有 110 余家公司开展器械类业务。未来公司将牢抓骨科、辅助生殖、消毒供应等细分市场，搭建器械细分市场平台，积极推动 SPD 项目，扩大细分市场份额。</p> <p>3、公司的渠道优势</p> <p>公司主营医药商业，并以纯销业务为核心业务，报告期内公司拥有二级及以上纯销客户约 7000 家，纯销业务占公司总体销售的比例为 80%。随着“医药+互联网”、处方药外流及医保支付方式改革等政策的进一步推进，更多处方药将会从医院逐渐外流至院外药房，公司拥有的高质量医院销售网络，将成为公司承接医院外流业务的有利支撑。</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，应收账款的主要对象为医院且主要是公立医院，回款期虽较长但相应回款风险较低。公司近年来采取了加强应收账款考核力度、严控“两金”规模、加强采购管理、持续完善资信管理等措施。</p> <p>5、如何看待公司毛利率较低，资产负债率高的问题</p> <p>国家集采、医保控费等政策深入推进，进一步促使药品价格调整，医药流通企业毛利率进一步降低。近年来，公司销售规模持续提高，资金需求量加大，由于融资主要来源于债务性融资，导致资产负债率逐步升高。</p> <p>6、实施市场化债转股的原因</p> <p>公司拟通过开展债转股业务，引入长期权益性资金，并将资金专项用于偿还带息负债。本次债转股可以有效增强公司资本实力，降低资产负债率，有助于提升公司核心竞争力和可持续发展能力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重</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>

大信息的说明	
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）	无