证券代码： 002589　　证券简称：瑞康医药

瑞康医药集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　□ 分析师会议 □ 媒体采访　□ 业绩说明会 □ 新闻发布会　□ 路演活动 ☑ 现场参观 □ 其他
参与单位名称及人员姓名	上市行/重鼎资产：张益青；中昆金信投资：段倩、所鹏宇；华泰证券：强军；财联社：徐笑言；贵山私募基金：徐浩文；淳阳基金：刘晓薇；聚纯投资：谢鸿丞；浓谷基金：陈加凤。
时间	2026 年 11 月 18 日（周三）上午 8:30-9:30
地点	公司现场
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书：刘志超 2、财务数据管理总监：曹庆岩
投资者关系活动主要内容介绍	本次现场调研交流的主要内容如下： **1、集采持续扩围、耗材集采，对配送费率、医院回款节奏有何影响。** 回复：集采药品和耗材的配送费率总体低于非集采药品和耗材的配送费率，集采持续扩围、耗材集采使集采药品和耗材配送收入占配送业务收入比重升高，一定程度上降低了公司药品和耗材配送业务的毛利率，但集采药品和耗材配送业务的账期短于非集采药品和耗材配送业务的账期，一定程度上加快了回款节奏。 **2、山东本土和外省业务，药品和耗材配送的毛利率分化情况如何，省外流通业务后续是收缩还是选择性深耕。** 回复：公司省外药品器械业务主要在北京。相较于山东市场，北京市场的竞争更为激烈，毛利率低于山东市场。公司省外流通业务后续将继续以北京为主，集中优势进行选择性深耕，控制业务风险。 **3、上游跨国药企、本土药企的配送权竞争加剧，公司在山东区域的壁垒是什么，是否存在上游药企转直供的风险。** 回复：自成立起，公司就深耕山东市场，与客户保持了良好的业务合作关系。公司凭借着优质的服务和全面的覆盖网络，在山东市场形成了一定的知名度和品牌效应。 公司上游药企主要精力在药品的研发和生产，建立直供网络的药企很少，建立直供网络需要耗费大量人力、物力，且需要取得相应资

	质，投入规模较大，因此，上游药企建立直供网络的可能性较低，公司面临的药企转直供的风险较低。 **4、公司是否应用应收账款 ABS、供应链金融等方式盘活应收账款，若应用，介绍一下成本及规模情况以及对现金流的影响。** 回复：公司目前没有采用应收账款 ABS 进行融资，公司适当采用供应链金融的方式盘活应收账款，根据客户不同及金融机构不同，供应链金融成本有所差异，综合年化成本在 2.5%左右。供应链金融规模根据实际需求有所波动，目前月均发生规模在 1.5 亿元左右，供应链金融的应用在一定程度上改善了公司现金流。未来，公司将根据自身情况，在保障供应链稳定和合作伙伴利益的前提下，加强应收账款精细化管理，依法合规运用各种工具，提高资金使用效率。 **5、公司有没有增发、大额并购的计划。** 回复：公司目前没有确定的增发计划。关于并购计划，公司聚焦内生增长的同时，也将并购作为增强公司盈利能力，提升公司价值的重要途径；公司将根据行业发展趋势，结合业务发展需要，寻找合适的标的，适时开展并购。并购标的主要聚焦于中医药、康养、抗衰等方向，并对其他与公司主业有业务协同的标的保持开放研究态度。未来，如有增发、收并购等重大事项，公司将严格按照相关法律法规及《公司章程》的规定，及时履行内部决策程序和信息披露义务。 **6、请介绍一下公司中药板块情况。** 回复：公司中药板块主要产品是中药饮片的加工、生产和销售，在马鞍山和亳州建有生产基地，利用当地药材种植优势，建立了“合作社+农户”的联产模式。在中药创新药方面，公司联合广东药科大学专家团队合作开发治疗非酒精性肝脂肪变中药新药 FTZ 浓缩丸，目前 II 期临床试验已结束，正在准备向国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）提交 II 期临床试验结束申请，并沟通申请启动 III 期临床试验。在药食同源方面，公司战略布局药食同源工厂，依托全产业链优势，以精选高品质道地中药材为原料，研制适配日常食用的药食同源健康产品；公司旗下电商平台搭建“线上商城+社交传播+直播”的数字化矩阵，为药食同源健康产品构建从生产端到消费端的全渠道运营体系。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
附件清单（如有）	无。

日期	2026-11-18