

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：2019-007

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	帮您调研、牛散大学堂：吴国平、方建华、陈辉、张永金、陈平、王志芬、廖友钰、黄起星 厦门大学：熊永涛 广东珀源：谭舒云 广州国平才富信息科技：周亚军
时间	2019年11月26日上午10:00-12:00
地点	鹭燕医药会议室
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、介绍公司基本情况、业务布局。</p> <p>二、沟通交流环节</p> <p>1、公司2016年上市以来财务数据显示具有良好的成长性，但是公司的市值上却表现一般，公司如何加强市值管理方面，有什么计划吗？</p> <p>上市以来，公司的业绩持续增长。2018年以来，公司连续保持超过30%的增长。截止2019年9月，公司营业收入接近上年全年，净利润超过上年全年。公司的快速发展，一方面来自公司在福建市场深耕了20多年，在公司终端网络覆盖、价值取向、队伍建设、服务能力等各方面都建立了适应医改方向的核心竞争力。另一方面，随着两票制在全国的推广，公司也积极进行并购扩张，在江西、四川、海南等省份的销售网络已形成竞争力，对业绩的贡献将逐步体现。</p>

目前公司动态市盈率不到10倍，同比其他同业上市公司处在偏低的位置，与公司快速增长的现实存在偏离。公司将按照战略规划，踏实做好主业，持续提升公司业绩；同时，也将加强与投资者沟通交流，使投资者更好了解公司的投资价值。

## 2、公司是否有持续并购扩张的计划？

公司2017年已开始在外省展开分销网络布局，重点在四川、江西和海南三个省份复制福建省的布局模式。目前公司已在四川省拥有17家公司（覆盖14个地区），在江西省拥有9家公司（覆盖8个地区），在海南省拥有2家公司。

公司未来将整合资源、加大投入，发挥鹭燕两票制经验及优势提升分销网络在四川省、江西省、海南省医药分销市场的竞争力和份额。

## 3、公司零售业务发展情况如何？

零售模块作为我司主营业务之一，我司将按既定战略继续在福建省内推行“批零一体化”的经营格局模式，福建省内直营门店数超过200家。未来将持续秉承“规范”与“高效”的理念，为消费者提供专业的药事服务、慢病管理和社区服务等健康服务，为上游供应商提供覆盖福建全省的分销服务和零售终端支持。

4、相对于医药零售连锁企业来说，鹭燕医药的医药批发业务带来的应收账款规模明显较大，请问公司在这方面有何针对性的管理措施来缩短回款周期，提高资金的使用效率呢？

医药流通行业具有资金密集型的特点，尤其对医疗机构的应收账款账期较长，公司对上下游结算过程中存在时间差，在业务拓展过程中会形成业务占款。目前公司器械业务及福建省外的分销业务规模快速增长，采购预付款增加。因此短期内经营性现金流有所下降。

随着国家医保政策的持续完善，医药流通行业的结算效率将有所提升；公司将持续做好客户服务，优化运营效率，缩短回款周期；随着公司经营规模的不断增长，公司规模化优势能够更好体现，在业务过程中更能获得上下游客户的支持。

## 5、公司未来重点战略布局是什么？

	<p>公司将继续坚持“诚信、务实、优质、高效”和“依法规范经营”经营理念，顺应医改政策导向，贯彻落实“横向+纵向+人工智能”三维战略，从提供医药产品向提供健康服务升级，从五个传统业务模块（药品分销、零售、工业、医疗器械、医养）向创新模块（人工智能、第三方物流、电商）业务升级，继续巩固和提升公司在福建省药品、器械等分销市场的份额，积极拓展福建省外市场，内涵式发展与外延式扩张并举，实现业绩持续稳定增长，深耕福建省零售药店的布局，整合中药饮片业务，大力发展医疗器械、耗材的配送业务，加强新业态和人工智能的研究，将公司打造为中国知名的医药健康产品与服务提供商。</p> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年11月26日