证券代码：002589 证券简称：瑞康医药

**瑞康医药股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2018-009

|  |  |
| --- | --- |
| **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 上市7周年投资者见面会 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 招商局资本 陶恩；红杉资本 陆潇波；天津海河产业基金 葛天旭；上海理成资产 程义全；国金证券 曹玉江；汇添富基金 周睿、许达、顾耀强；兴业证券 徐佳熹 孙媛媛；西南证券 朱国广；中泰证券 江琦、王超；民生证券 肖汉山、袁中平；中信证券 孙晓晖；浦银安盛基金 刘诗瑶；上海鼎峰资产 张高、张亚华、田超；长江证券 高岳；国泰基金 徐志彪；平安资产 郑有为；广发证券 罗佳荣、孙辰阳；浙商基金 唐桦；楹联投资 应振洲；东海证券 何先畅；安信证券 梁静静；莫尼塔研究 张静含、余玉君 等 |
| **时间** | 2018年6月11日 |
| **地点** | 上海 |
| **上市公司接待人员姓名** | 张仁华（总经理）、吴玓（副总经理、分管销售）、魏清义（副总裁、首席运营官兼战略官）、韩春林（副总裁、人力资源总经理）、秦晓华（副总裁、分管资本运营和公共关系）、谈碧洲（副总裁、分管金融管理和金融创新）、苏立臣（财务总监）、周云（董事会秘书）、陈志斌（副总裁级、山西平台负责人）、胡学英（副总裁级、湖南器械平台负责人）及各业务线负责人 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、SAP系统建设和上线进度如何？将给公司带来哪些管理上的变化？**  目前已有80%以上的业务规模完成SAP上线，全国预计9月份以前完成全部上线，目前每月可以有20-30家子公司上线。  瑞康是国内第一家全面上线SAP系统的全国性医药流通公司，主要目的是对标国际一流企业，为将来做大做强打下坚实的管理基础。SAP上线为公司带来了数字化管理，公司称之为“数字化董事会”，集团公司、平台公司、各子公司实时上传业务和财务一体化的数据，并且不可篡改。整合的数据可以帮助决策层随时掌握整个公司经营的状况，从经营、投资、融资三大纬度实时对公司进行管理的干预和调整。  除了数字化董事会，以后会逐步引入更多的东西，比如人工智能等，来大幅提升整体的运营和资金使用效率。  **2、公司终端市场覆盖情况？**  （1）从业务结构角度：①公立二级以上医疗机构业务占比：全国是68.10%，瑞康是74.46%；②基层医疗机构：全国是9.40%，瑞康是13.34%；③零售药店：全国是22.50%，瑞康是12.19%，后续会逐步提升，争取提升到20%。  （2）零售从去年开始，加大了对零售市场的覆盖，除了传统OTC市场，下一步将是专科高端市场。医疗机构药占比导致处方外流将会由零售行业接收，产品销售与健康咨询同步发展，。未来公司将构建专业DTP药房与日间输注中心，信息化统一服务处方外流。瑞康将会使用专业服务吸引患者，也会通过渠道资源吸引上游企业将产品放在公司平台，通过市场的价值与保险公司互动将商保纳入体系，通过趋势拉动吸引医疗机构进入体系。  **3、在两票制政策下，公司经营情况？**  目前公立医疗机构药品全部执行两票制，医疗器械部分省份开始执行，基层医疗机构偏远地区药品暂不执行两票制。根据这些特点和目前瑞康销售体系，瑞康从2016年开始已经针对两票制做努力。  药品采购方面：2016年开始，公司要求采购渠道向上运转，直接获得一票采购权，2016年比例提高至45%左右，2017年80%，2018年上半年92%，药品方面已完全做好两票制的准备；  器械方面：2016年从厂家直接采购比例是6-7%，17年达到17%，2018年上半年达到40%，2018年底争取提高到到80%以上，做好器械两票制在全国执行的准备。  目前瑞康医药在每个省份都成立了平台公司，瑞康公司对各平台公司保持100%控股，这些平台公司再去控股51%下游公司，实现所有合作公司都可以集中在平台公司有效管理之下的体系。  （1）集中采购  在这种模式下，平台公司承担对上游公司的统一谈判，统一采购，公司统一结算，进行集中采购，之前各子公司单独采购，采购政策各不相同，通过集中采购统一采购政策，同时发挥数量的优势。  （2）三方物流  依托全国各子分公司的物流基地，推广第三方仓储物流服务，可以为公司和上一级的生产企业和商业公司服务。  （3）下游共同开发  平台公司与各子公司共同开发终端市场，共同面对下游顾客的服务。  从传统业务来讲，公司介于生产企业和医疗机构之间，公司从开始的药品配送，逐步提升产品渗透率，增加产品供应，输送医疗器械、医疗信息化及各种业态。可以通过整合或自己建立打通通道，难度高但利润可期。  **4、公司IVD板块发展情况如何？**  检验业务目前拥有国内外各大IVD产品和运营模式的专业化团队，对产品的定位、市场分析、预算监控、渠道的管理运营非常专业，包括能为客户提供良心定做的各种专业的实验室定制方案。  （1）基本销售情况  目前IVD板块全国销售渠道基本布局完成。2017年税前销售额突破50亿元，并购满一年的IVD子公司全部完成对赌目标。目前，IVD业务有52家合作公司，覆盖30个省，产品超过10000品规，服务客户超5000家； 2018年争取实现税前销售额80亿元。  （2）核心竞争力  目前省级平台网络全部建成，下一步将通过省级平台聚拢设备、小型耗材、试剂经销商，通过瑞康建立的平台，全面完善了全国的销售网络布局，实现全国的业务整合。  （3）布局策略及愿景  今年开始全面整合上游渠道，与上游厂商谈判，把集采产品分配到下面子公司，从而在目前器械耗材降价的过程中，在商务谈判中从上游争取到更有利的条件。  面对市场和政策压力的应对方式：第三方检验和病理实验室在全国范围内的布局，通过协助医疗机构解决分级诊疗业务的开展，换取市场份额稳定增长；建立完善的一体化综合学术服务体系，从实验室设计装修到整体流程的优化管理，全面提升客户服务质量。另外，加强新品种的推广力度，开发包括跟国内外先进产品技术做一些合作。这些新的产品和技术可以更好满足临床的需求，确保板块的长期利润保持稳定。  5**、公司运营资金是否充裕？如何进行保障？**  公司在下游医疗机构回款和上游厂商付款之间存在约4个月的账期差，这是公司在高速发展过程中经营性现金流为负的主要原因。仅仅据此来判断公司的营业模式是否恰当是非常片面的，公司负的经营性现金流在资产负债表中形成的主要是公立医疗机构的应收账款，账龄在1年以内的应收账款超过96%，坏账风险极低。  目前，可根据净营业周期计算出完成全年营业收入所需要的现金，再对比资产负债表中的货币资金、预付款、应收款（分析账龄和历史回款情况）、存货(分析存货周转率)，可以发现，公司的资产负债情况是完全可以保障公司完成预定的经营目标的。  同时，公司还与多家银行进行整体合作授信，以及开展保理、应收应付账款ABS、上下游资产证券化循环等多种供应链金融创新，来保证公司日常经营现金头寸的充足率。  为了进一步提高公司经营的财务稳健度，公司还将在以下三个方面加强经营性现金流的优化：1、缩短应收账期，加强回款管理；2、优化支付方式，从以现金为主过渡到现金+承兑模式；3、综合应用供应链金融工具，盘活应收账款。  **6、公司2015年以来收购了较多省外子公司，目前经营状况如何？有无商誉减值风险？**  公司在2015年到2017年，在各省以“并购+合伙人”的模式，并购子公司合计129家，统计数据显示，经营状况优秀，绝大多数公司都超额完成了既定的增长目标。仅有2家公司计提了商誉减值，在2016年和2017年年报中都已披露。  商誉是被并购公司能持续创造利润的无形资产，而瑞康的并购模式就决定了商誉减值的风险极低。一方面，公司的股权对价款分3年支付，经营业绩对赌不完成则终止并购，不会构成商誉减值风险；另一方面，并购的PE倍数极低，而对赌要求的增速较高，一旦被并购公司连续3年完成对赌，他在连续3年中给给公司创造的新增利润值很大程度上已经覆盖了商誉值，也谈不上有什么减值风险。  事实上，大量子公司愿意以51%：49%的比例把控股权转让给瑞康，主要原因是加入瑞康的平台后，一是能够在两票制环境下继续发展；二是能够得到发展业务所需要的资金支持；三是能够共享到加入瑞康平台后在集中采购和医院销售方面的综合资源。所以绝大多数子公司加入瑞康后都能取得较大的进步。再加上他们仍是拥有49%股权的合伙人，说完成3年对赌后就走人的猜测也不符合逻辑。这些被并购的公司只要绝大多数都是好的，偶尔出现一两家不能完成任务的，对上市公司的大盘子来说影响极其有限。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2018年6月11日 |