

证券代码：300937

证券简称：药易购

四川合纵药易购医药股份有限公司

2021年4月20日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	参与本次业绩说明会的投资者
时间	2021年4月20日 15:00-17:00
地点	网络形式（全景网“投资者关系互动平台” <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长：李燕飞女士 董事、总经理：詹德妍女士 财务总监：雷启岗先生 董事、副总经理、董事会秘书：郝睿智先生 保荐代表人：刘强先生 独立董事：柴俊武先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2021年4月16日发布《关于举行2020年度网上业绩说明会的公告》（详见披露于巨潮资讯网的公告，编号：2021-017）。公司于2021年4月20日通过网络形式（全景网“投资者关系互动平台” <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）举行了2020年度业绩说明会。针对投资者关心的问题进行了回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下： 1. 公司上市之后，募集的资金使用情况如何？ 回复：公司募集资金将严格按照招股说明书披露的项目进行投

入，目前各项目投入正常。谢谢你的关注。

2. 请问神鸟公司作为子公司，现在产生效益了吗？公司对互联网医院这块有什么布局和打算？

回复：成都神鸟互联网医院系公司控股子公司，该子公司旨在依托于线下实体医院搭建互联网医院健康服务平台，通过平台线上线下渠道，引导患者在线上智慧药房上便捷购药，增强 C 端客户粘性，现处于初期投入阶段。感谢您的关心！

3. 你们公司的 B2B，目前模式主要对应的是各个药店，那什么时候能对应个人呢？

回复：公司也在进行 to C 端业务的尝试，谢谢！

4. 请问 2 季度利润如何展望

回复：目前公司经营情况良好，第二季度的经营情况公司将按相关规定及时披露，谢谢

5. 公司旗下连锁药店的情况如何？自营的有多少？加盟的有多少？

回复：公司将加盟模式作为拓展对药店终端覆盖广度和深度的重要途径，为其提供多层次、全方位的增值服务以增加加盟药店对公司的粘性，从而增加对加盟店的销售、促进终端纯销业务的增长。2018 年起通过子公司健康之家连锁开展加盟业务，并于 2019 年收购康乐康连锁，一方面公司可快速扩充加盟门店数量，是公司大力发展加盟业务的重要战略步骤；另一方面通过康乐康连锁将医药流通服务网络延伸至位于四川西部的偏远山区及少数民族地区，深入践行“产业扶贫”、“医药扶贫”，履行企业的社会责任。2020 年公司新增加盟店 214 家。目前，加盟门店总数为 996 家。感谢您的关心！

6. 请问贵司目前在河南省业务开展情况：1. 已覆盖多少城市，具体有哪些？2. 一季度河南省销售收入同比增长多少？3. 贵司计划如何抗衡阿里健康和京东健康的物流体系？

回复：2021 年初，基于供应链效率和盈利能力的综合权衡，公

公司已将下属的孙公司河南药易购合纵医药有限公司在 2021 年 3 月对外进行了股权转让。公司异地扩张将借助目标地域当地合作伙伴的上下游资源、供应链能力等，进行线下业务重构，以提高客户满意度和公司整体经营水平。公司将利用 MAH 制度加强品种资源的投入、利用属地化的地面服务能力、线上线下整合提高综合竞争力。谢谢！

7. 请问公司异地拓展的难度在哪里？另外目前主营业务主要集中在四川吧，营业收入占比多大？

回复：公司目前主营业务在四川占比较大，公司已经做好了异地拓展的布局 and 规划，详见公司年报披露的具体情况，谢谢

8. 经营状况良好为何股价如此垃圾

回复：股票价格系市场行为，公司将持续做好自身经营工作，感谢您的关心！

9. 公司的股东截止目前人数是多少

回复：截止 2021 年 3 月 31 日，公司股东人数为 29080 人。谢谢

10. 请问药易购公司短期是注重销售额的提升，还是毛利率的提升？侧重点在哪方面？另外公司有没有向川外市场扩张的计划和行动？

回复：公司面对的是广阔的院外医药流通市场，在实现规模扩张、提升流量、多维度提高客单价的同时，注重上游发力，改善和优化产品结构，优化毛利水平。公司有向省外扩张的计划，在操作层面上，将聚焦于传统商业的数字化改造及赋能，与互联网公司传统的通过“烧钱”模式获取流量、扩张的方式有所不同。谢谢！

11. 您个人对于公司未来的发展前景怎么看？

回复：我个人认为医药流通行业规模将持续增长，院外市场容量将持续扩容，对于公司未来的发展前景看好，公司将继续做好自身经营工作，感谢您的关心！

12. 那么目前省外扩张是什么情况，具体扩张到哪几个地方了  
回复：公司目前已经搭建了“药易购电商联盟”，为全国 10 多个省份的头部医药企业输出了电商 B2B 平台和运营经验。感谢您的关心！

13. 您好，柴总对 2021 年公司经营的看法

回复：有关公司生产经营方面的重要信息，请以公司披露的 2021 年一季报为准，感谢您的关注。

14. 你个人对未来的发展前景怎么看？

回复：我个人认为医药流通行业规模将持续增长，院外市场容量将持续扩容，公司一直以来聚焦于院外市场，我对于公司未来的发展前景看好，公司也将继续做好自身经营工作，感谢您的关心！

15. 如果应收账款收回，是否贵司一季度业绩应该是属于利润翻几倍的意思？

回复：对应收帐款公司严格按照会计准则的规定进行会计处理，款项收回会减少计提资产减值损失，增加公司一季度利润。

16. 请问贵公司对今年的业绩有预期吗？能保持稳定增长吗？

回复：公司经营班子将按照董事会总体要求，做好各项工作，实现业绩发展，争取在重点方面取得突破。谢谢！

17. 公司在推广方面，除了传统的扫街，还有没有别的方式？

回复：公司在推广方面，除了传统的地面扫街推广外，还有电话营销、客户推荐、厂家拉单、广告投放、线上直播等多种方式，感谢您的关心！

18. 公司 4 月份的利润是否有所改善，二季度预计能否给投资股东一个满意的答案

回复：公司目前经营正常。公司管理层将紧紧围绕董事会制定的年度经营目标，采取多种措施提升公司经营成效，给股东满意的回报。

19. 公司有没有未来自己发展药材原材料的计划

回复：公司下设合时代中药饮片厂，专业从事药材采购、中药饮片的生产、加工及销售。电商平台也设有专门的中药饮片专区。谢谢！

20. 异地拓展的计划是正在计划中还是计划正在实施中，有信息可以透露一下吗？

回复：公司对异地拓展已进行了规划和布局，公司将按规定做好信息披露工作

21. 请问今天具体哪些议程，纯网友互动问答么？

回复：本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，以互动问答交流为主，感谢您的关心！

22. 公司预计未来业绩增长点会是电商，还是零售，对进军省外市场有何规划

回复：公司总体奉行“广域覆盖”及“深度赋能”的发展策略。B2B 电商平台是公司开拓业务核心抓手。在进军省外的过程中，将会按照技术输出、资本输出以及供应链输出多种模式结合，杜绝“烧钱”模式扩张。拓展一个地方，成熟一个地方。谢谢！

23. 请问药易购走出四川有什么优劣势

回复：公司优势在于已经形成了医药电商平台运营的成熟经验，具有核心的 IT 技术平台，具有一定的品牌和品种资源优势。走出省外劣势在于公司需要面对供应链属地化的要求，需要吸引更多优秀的人才等

24. 请问公司今年有机构来调研吗

回复：有调研机构和公司保持沟通，谢谢！

25. 公司是否会考虑发展外省业务？对于国家对于处方药的开放，公司是否有相关业务增加？

回复：公司有针对省外客户的业务，也有异地扩张的相关考虑。公司服务的客户均为 B 端、小 B 端客户，该类客户具有处方药经营资格，公司处方药的销售额每年也呈增长态势。谢谢！

26. 第一季度营收虽然增加，利润为什么突然下降这么多，公

司在扩大规模的情况下如何保证盈利？

回复：公司在一季度报中对利润下降做了比较详细的说明：除了因上市形成的一次性费用影响外，主要是公司顺应市场变化，主动调整品种结构，对新的品种的市场培育前期投入比较大。公司一直坚持市场和利润并重的经营方针，相信后期会取得比较好的效果。

27. 请问近期有机构来公司调研吗？

回复：有调研机构和公司保持沟通，谢谢。

28. 公司在 B2C 方面有没有布局呢？

回复：公司也在进行相关 B2C 方面的尝试和布局，具体请见公告。谢谢！

29. 公司未来是否大力发力网销，开展全国市场

回复：公司目前已经搭建了“药易购电商联盟”，为全国 10 多个省份的头部医药企业输出了电商 B2B 平台和运营经验。未来，公司将紧密围绕“技术输出”+“资本输出”的双轮驱动模式，在全国选择有院外市场供应链基础及上下游资源的商业公司进行技术合作或资本合作，实现院外流通市场数据的在线化和智能化改造，搭建面向全国的数智管理平台和高效营销平台。感谢您的关心！

30. 公司产品利润低由来已久有改善的计划吗？

回复：针对于利润下滑的问题，2021 年，公司将进一步结合广阔的互联网覆盖与封闭的品种运营两种模式，线上与线下团队融合，不断优化品类结构，提高高毛利产品占比，联合广大的长尾“小 B”端形成集采效应，从而持续提高盈利能力。另一方面，公司将进一步加大与上游制药企业的合作广度和深度，设立“有序营销”平台，发展自有贴牌产品阵营。长期而言，公司将利用 MAH 政策优势，加强研发投入力度，培育一批具有核心知识产权的自持批文，感谢关注！

31. 公司是否考虑未来进行高转送，还有线上 APP 开发

回复：关于高送转请以未来公告为准。公司将按照业务发展需要开发各类 APP，谢谢！

32. 请问公司下一步是否有与电商巨头比如腾讯百度等合作的打算？

回复：公司不排除有与电商巨头合作的可能，公司将严格遵守上市公司信息披露规范指引进行信息披露，感谢您的关心！

33. 何时会有向外省发展？

回复：公司目前已经搭建了“药易购电商联盟”，为全国 10 多个省份的头部医药企业输出了电商 B2B 平台和运营经验。未来，公司将紧密围绕“技术输出”+“资本输出”的双轮驱动模式，在全国选择有院外市场供应链基础及上下游资源的商业公司进行技术合作或资本合作，实现院外流通市场数据的在线化和智能化改造，搭建面向全国的数智管理平台和高效营销平台。

34. 公司销售收入提高，利润反而下降，请问是不是管理有问题？

回复：公司高举医药产业互联网的发展旗帜，致力于为广大“小 B”端客户提供一站式服务的采购平台，规模及流量的获取对公司而言很重要。公司也高度重视现金流以及利润水平，在规模、利润的平衡发展中实现平台价值最大和股东利益的最大化，谢谢。

35. 医药流通的新业态是线上交易，与线下交易相比应该有成本上的优势，希望公司从抓住机会，做大做强。

回复：谢谢支持鼓励！

36. 二季度有没有计划将利润率提升

回复：面向未来，公司将广阔的互联网覆盖与封闭的品种运营两种模式结合，线上与线下团队融合，不断优化品类结构，联合广大的长尾“小 B”端形成集采效应以及进一步加大与上游制药企业的合作广度和深度，设立“有序营销”平台，发展自有贴牌产品阵营，从而持续提高盈利能力。感谢您的关心！

	<p>37. 二季度公司有没有计划，怎么将应收账款收回</p> <p>回复：公司应收帐款属于正常结算周期，日常将严格按照制度的要求进行回收并于年底清零</p> <p>38. 对今年业绩有何预期</p> <p>回复：公司管理班子将按照董事会要求继续做好各项工作。具体业绩请参照公告</p> <p>39. 为何公司一季度那么多的应收账款没收回来，二季度还会有更多吗？</p> <p>回复：公司对应收帐款有严格的管理，多年来都采取在年底清零的措施并取得了很好的效果。年中的结算按照正常的结算期收回货款，因此会形成较大的未到结算期的应收帐款。谢谢对公司的关注。</p> <p>40. 您好，请介绍一下公司业务未来成长空间如何？公司会采取什么措施，来提升公司的成长空间。</p> <p>回复：公司面对的是院外医药蓝海市场，将会通过广域覆盖和深度赋能相结合的方式，提高客单价和覆盖率。以技术输出和供应链输出等作为抓手，提升整体平台在全国的影响力、集采能力和竞争力。谢谢！</p> <p>41. 您好，请介绍一下公司业务未来成长空间如何？公司会采取什么措施，来提升公司的成长空间。</p> <p>回复：公司面对的是院外医药蓝海市场，将会通过广域覆盖和深度赋能相结合的方式，提高客单价和覆盖率。以技术输出和供应链输出等作为抓手，提升整体平台的在全国的影响力、集采能力和竞争力。谢谢！</p> <p>42. 公司上市就亏损是之前业绩做过修饰吗？</p> <p>回复：公司正常经营，详见公司已披露的年度报告，谢谢</p> <p>43. 请问未来药易购在全国的拓展是否受到地域的限制</p> <p>回复：公司有异地拓展的计划，在全国的拓展将按照具体的地域有针对性的选择拓展模式、合作方式、对象等，客观上不存</p>
--	--



	<p>在地域上的限制，谢谢</p> <p>44. 股票一路大跌，董事什么看法</p> <p>回复：公司股票价格涨跌为市场行为，公司将做好自身经营工作，感谢您对公司的关心！</p> <p>45. 公司股票跌成这样，你有什么想法</p> <p>回复：公司股票价格涨跌系市场行为，公司将继续做好自身经营工作，感谢您对公司的关心！</p> <p>46. 请问贵司 2021 年有哪些改善利润水平的措施</p> <p>回复：公司将在规模扩张的同时，通过优化产品结构，加强上游资源投入等，优化毛利水平。谢谢。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 4 月 20 日