

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：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	线上参与 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 10 日 15:00-17:00
地点	通过“鹭燕医药投资者关系”小程序网络远程方式举行
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理吴金祥先生、独立董事林志扬先生、董事会办公室主任兼董事会秘书叶泉青先生、董事、副总经理兼财务总监杨聪金女士、保荐代表人王跃先先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上市五年多，股价一直低迷，投资是亏损磊磊。这五年公司的业绩是增长的。为什么股价一直下跌？公司领导对股票下跌有什么应对措施？公司不应该采取适当的稳定股价的措施吗？公司的实际控制人为什么不增持股份提振市场信心？公司要把投资者利益看成自己的利益！</p> <p>回复：公司上市以来，营业收入和净利润的年复合增长超过18%，累计现金分红超过2.16亿元（含2020年度分红预案金额），为投资者创造了实实在在的价值。二级市场股价的变动影响因素很多，市场表现与公司价值不匹配的情况时有发生。公司将继续全力以赴，持续提升公司业绩，为股东创造价值。</p> <p>2、预计今年上半年业绩会增长多少？今年公司经营目标是多少？</p> <p>回复：随着国内疫情防控常态化，疫情对国民经济的影响相对可控，公司将全力以赴，努力提升业绩，预计今年业绩将恢复增长。</p> <p>3、集中带量采购政策对公司的影响？</p>

回复：带量采购政策对公司既有负面影响，也有正面影响。一方面带量采购带来了仿制药、过专利期原研药品及器械的价格大幅下降，对公司销售额及毛利额的增长带来挑战。另一方面，带量采购也给公司进一步提升市场份额带来机遇，药品生产企业为适应带量采购，对销售架构进行调整。具备网络布局广、集约化程度高、规模化效应好的流通企业成为药品生产企业遴选配送企业的首选。药品流通行业的集中度将继续提高。

#### **4、公司在健康医疗领域人工智能和大数据的研发主要聚焦在什么领域？**

回复：公司新业态业务是以国家发展人工智能与“互联网+医疗”的战略规划为机遇，以行业创新为动力，紧紧把握市场需求，发展电商、智慧煎药中心、智能养生养老及智能化大健康服务，积极构建人工智能及互联网医疗生态圈，并推动大数据、人工智能在医疗方面的应用。目前公司的研发项目主要在心电、胎心电、中医药、毫米波等维度。

#### **5、2020年度第三方物流收入增加了多少？会不会成为新的业绩增长点？这一块儿的布局？**

回复：2020年度公司为外部客户提供第三方物流的收入同比增长52%，厦门物流仓储中心也于2020年8月取得第三方物流资质，未来业绩将会持续增长。

#### **6、请具体展开说下在智慧煎药及中药、医养及新业态业务取得了哪些新的进展，谢谢。**

回复：目前，公司已于厦门、自贡两地设立煎药中心。2020年，公司以亳州中药饮片厂为投资建设主体，投资建设“现代中药生产项目”，打造面向全球的高质量全品种的中药饮片生产、销售、检测平台。下属广州市康源图像智能研究院研发的便携式心电记录仪取得了《医疗器械注册证》，实现了产业链的纵向延伸。厦门物流中心取得了第三方医药和器械服务资质。

#### **7、公司未来重要的发力点是哪一类业务？**

回复：公司将紧紧围绕“631”发展战略，全面实施“横向、纵向、智能化”的三维发展战略，以人类健康事业为核心产业，从提供医药产品向提供健康服务升级，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，积极创新发展新业态，向产业链上下游延伸，构建大健康生态圈，将公司打造为中国知名的

医药健康产品与服务提供商。

**8、器械两票制和带量采购下，医药流通行业目前的市场竞争格局是怎样的？**

回复：目前医药流通行业已形成了全国性医药龙头及区域龙头并存的竞争格局；在两票制和带量采购政策影响下，具备网络布局广、集约化程度高、规模化效应好的流通企业成为药品生产企业遴选配送企业的首选。药品流通行业的集中度将继续提高。

**9、公司如何抢占其它地区的空白市场，在同其它流通企业竞争中占据优势？**

回复：福建省为医药改革前沿省份，公司管理队伍具有丰富的医药管理经验和“两票制”“医保办统筹三医联动”等医改环境下的经营经验。随着医疗体制改革的持续深入，公司已经建立的战略优势、业务优势、运营优势、文化及品牌优势、服务体系优势都将促进公司业务提升，为公司赢得更大的市场份额。

**10、您好，有两个小问题请教（1）公立医疗机构结算周期一般是多久？（2）医疗器械的合同执行期限一般多长时间？谢谢**

回复：公司主要的销售客户为医疗机构，采用信用账期收款，平均账期为3-6个月。其中，执行医保统一结算对公司影响较大，执行医保支付的货款结算周期较短为30天，未执行医保支付的货款结算周期较长。

**11、公司未来在覆盖更多终端市场上作何考虑，有没有看中的地区？**

回复：公司将从提供医药产品向提供健康服务升级，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，在目前公司已布局的四川、江西、海南等区域持续提升分销市场占有率，依托亳州中药材集散中心优势，拓展中药饮片业务。同时，公司也在积极进取，在条件成熟时拓展新的业务区域。

**12、为何在福建省外的毛利率一直比本土的还要高？**

回复：福建省内已执行医保支付，账期短故毛利率较低。

**13、公司纯销、调拨和代理三种模式收入比例是怎样的？**

回复：公司纯销、调拨收入占比约为96%、4%。

**14、药品分销模块有哪些核心竞争优势？**

回复：福建省为医药改革前沿省份，公司管理队伍具有丰富的医药管理经验和“两票制”“医保办统筹三医联动”等医改环境下的经营经验。随着医疗体制改

革的持续深入，公司已经建立的战略优势、业务优势、运营优势、文化及品牌优势、服务体系优势都将促进公司业务提升，为公司赢得更大的市场份额。

**15、请问公司有哪些举措来提升农村乡镇终端医疗机构的纯销比例？**

回复：公司通过强化“三个能力”（药事服务能力、准入能力及终端营销能力）建设，搭建B2B线上平台，协助推动区域乡医协会平台的搭建，通过国家乡镇一体化政策及平台助力，提升农村乡镇终端医疗机构的纯销比例。

**16、与哪些主流的药品、医疗器械企业建立了稳定的合作？**

回复：经营的品种包括药品、中药饮片、医疗器械等，经营各类医药产品品规约6万种。我司拥有上游供应商4000多家及下游客户3万多家，公司与主流的生产企业均建立了合作关系。

**17、请介绍下公司的供应链系统的信息化建设情况**

回复：公司通过组织架构的优化、质量管理体系的标准化、全面预算管理、内部控制机制以及信息系统等运营管理技术，实现对日常经营活动的支持和监控。同时，作为医药流通企业，公司注重经营管理以及资源使用效率，主要包括：（1）建立了资金配置标准化管理体系，对资金配置进行有效可控的调度，对日常资金使用效率和状况进行实时监管，实现了资金的安全、有效运转；（2）通过流程再造、市场细分，对采购、销售等流程进行优化，并通过相应的管理制度和激励措施对不同细分市场客户提供专业化服务；（3）制定严格的库存管理制度，及时分析各覆盖地区的业务信息，对各地区库存商品的库存量、批号、效期进行统一管理，有效控制公司的总库存，同时，依靠业务信息共享和物流体系完成各物流中心之间的货品调配，及时满足终端需求，提高各物流配送中心的库存周转率。此外，公司及其子公司在采购、销售、资金、物流配合上已形成有效的运营体系，并在库存、资金、渠道共享等方面发挥了协同作用，有助于实现现代化企业管理并向客户提供现代化的服务。

**18、公司一直以纯销业务为主，易产生较高的应收账款，请问公司如何加强应收账款管理，防范坏账风险？**

回复：公司一直以纯销业务为主，主要客户为二级以上的公立医院，其资金实力较强，资信较好，资金回收有保障，应收账款坏账风险较小，同时公司建立了严格的应收账款管理制度，对应收账款进行实时监管，强调签收单管理、定期

应收函证等工作，防范坏账风险。

**19、两票制下，如何控制税收风险和税收成本的？**

回复：在两票制下，商业流通环节减少，基本杜绝了过票的风险，税收风险大幅降低，税收成本也相应减少。

**20、现在药品流通差价已经无法保证竞争优势了，公司还拥有哪些竞争优势？**

回复：福建省为医药改革前沿省份，公司管理队伍具有丰富的医药管理经验和“两票制”“医保办统筹三医联动”等医改环境下的经营经验。随着医疗体制改革的持续深入，公司已经建立的战略优势、业务优势、运营优势、文化及品牌优势、服务体系优势都将促进公司业务提升，为公司赢得更大的市场份额。

**21、公司在自身物流体系建设上做了哪些工作？**

回复：公司建立完善的现代化的医药产品分销中心，从设计方案、物流流程、标准化、成本风险等方面完善物流中心建设。以智能化引领，使用现代化的“信息+物流”管理系统，持续完善物流体系建设，提升公司物流能力。

**22、福建省新冠检验试剂配送招标中，公司所获份额占比第一，这贡献了多少业绩？专家说新冠疫苗接种率至少要70%，按这个标准算，能带来多少业绩？**

回复：公司在福建省新冠检验试剂配送招标中，获得较大份额，对公司业绩提升起到积极作用，2021年预计将保持增长。

**23、鹭燕医药厦门现代医药仓储中心工程年吞吐能力可以达到多少，日订单处理能力达到多少？**

回复：鹭燕医药厦门现代医药仓储中心日分拣能力约0.6万件，日配送能力约0.6万件，日订单处理能力约1万条。

**24、互联网医疗有哪些布局？**

回复：公司高度重视互联网医疗的发展，公司积极配合相关政府部门进行互联网医疗及医药产品互联网销售的探索。

**25、2015-2019年医药流通市场规模增速趋缓，请问吴董怎么看所处市场的发展以及公司的发展前景？**

回复：在国务院“十四五”规划背景下，持续深化的医疗体制改革将为医药产业带来更多的机遇与挑战。新医保目录实行、带量采购扩围、部分城市试点DRGS等医药行业政策持续推进，将促进行业销售模式转变和流通渠道重构。预计医药

	<p>流通行业将加快向高质量发展转型，行业集中度继续提高，行业并购重组更趋稳健，药品零售模式不断创新优化，专业药学服务进一步凸显，智慧和专业化物流建设加快，医药电商成为增长新动能，中药市场规模将进一步扩大，中药饮片和中成药质量大幅提升。</p> <p>在此背景下，公司将紧紧围绕“631”发展战略，全面实施“横向、纵向、智能化”的三维发展战略，以人类健康事业为核心产业，从提供医药产品向提供健康服务升级，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，积极创新发展新业态，向产业链上下游延伸，构建大健康生态圈，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><b>26、公司主要业务医药批发的毛利率也太低了，有没有计划拓展到一些高毛利的领域？</b></p> <p>回复：公司将内涵式发展与外延式扩张并举，实现业绩持续稳定增长，积极创新发展新业态，向产业链上下游延伸，构建大健康生态圈，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><b>27、请问今年在四川、江西、海南三个地区有扩张的计划吗？在哪些地区将重点布局来扩大分销网络？</b></p> <p>回复：公司将在前期已有的基础上，继续完善在上述区域的布局。未来，公司将根据战略规划，选择合适的时机和区域持续拓展公司业务。</p> <p><b>28、公司零售药店毛利率有多少？</b></p> <p>回复：2020年，公司医药零售营业收入7.25亿元，毛利率达18%。</p> <p><b>29、现代中药生产项目的建设进展？</b></p> <p>回复：目前正在按计划推进厂房及配套设施的规划及建设。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年5月10日