

股票代码：301015

股票名称：百洋医药

## 青岛百洋医药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：IR2022-001

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
参与单位名称	万联证券、天风证券、中信保诚、凯石基金、中国民生信托、华夏久盈资产管理、上海慧琛资产管理、信达证券、光大保德信、开源证券、人寿养老、兴华基金、银河基金、中军金控、中国人保、格林基金、盘京投资、英大保险、长盛基金、中融基金
时间	2022年5月5日至5月17日
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：付钢 董事会秘书、财务总监：王国强 证券事务代表：刘妮娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者调研会议包含两部分内容，一是向投资者介绍了公司2021年年度及2022年一季度经营情况，具体内容情详见巨潮资讯网上发布的公司《2021年年度报告》及《2022年第一季度报告》；二是投资者问答环节。主要内容如下：</p> <p><b>1、公司品牌运营的优势是什么？在销售人员管理方面有何独特优势？</b></p> <p>公司品牌运营优势主要体现在两方面：一是公司按照运营品牌、</p>

产品的生命周期合理配置资源，产品的生命周期分为不同阶段，不同阶段在市场营销方式、投入面存在差异，公司可以根据其生命周期配置资源，制定不同的品牌营销策略，避免资源错配；二是公司具备先进的数字化管理系统及数据分析能力，通过数字化营销来精准的选择客户，基于全数据平台，通过标签化的数据分析指导业务精准开展，实现精准高效营销推广。

公司针对产品的不同种类设立了不同的业务部门，如大品牌事业部、创新药事业部、KA零售事业部、心脏器械事业部、医学营养事业部等，公司根据部门定位将销售人员和运营的产品精准分类，充分发挥销售团队的优势。

## **2、公司运营产品的分类及分类运营的优势**

公司目前形成OTC及大健康、OTX等处方药、肿瘤等重症药创新药的品牌矩阵。OTC及大健康的推广重在消费者的自主选择，因此我们主要是对消费者进行认知教育，同时结合品类矩阵、价格组合的有效方式，实现“不知道的人知道，没想买的人想买，想买的人买得到”的目标；OTX等处方药是处方药零售化的体现，集采政策导致一些跨国药企原研药的销售渠道转移到零售市场，新药上市审批的加快促进国内仿制药数量的增长，百洋的零售渠道助力其在院外市场释放品牌价值；公司近年新增肿瘤及特效药矩阵，公司拥有专业的创新药推广团队及领先的品牌运营能力，在临床医药指南、导入期医生学术教育等方面具有丰富的经验，目前公司运营的肿瘤药有希罗达、特罗凯贝坦利、紫晟等。

## **3、新冠疫情对公司业务的影响**

新冠疫情的影响主要体现在两方面：一是消费端，疫情的加剧尤其是上海等地防疫政策的严峻会导致医院、药店等流量减少，但是药品作为人们的基础需求，线下需求的减少会促进线上需求的增加，公司具有全渠道运营能力，公司线上供给能力较强，除了开设自营B2C医药电商网站，还在天猫、京东、抖音等第三方平台上开设医药电商店铺，为医药产品提供线上销售平台、为消费者提供便

	<p>捷的购买渠道；二是供应链端，疫情严重的区域医药生产厂商供应会受到一定影响，公司运营的产品供应目前未受到太大影响。</p> <p><b>4、公司运营的上海谊众的紫杉醇胶束目前推广情况如何？</b></p> <p>目前主要是营销推广工作，公司通过召开科室会、科学沙龙、案例分享会等形式进行医生教育，提高紫杉醇胶束的临床知名度，为进一步销售奠定基础。</p> <p><b>5、公司后续如何开展引进新的运营产品？</b></p> <p>公司BD部门持续与优质医药厂商进行谈判，同时公司通过产学研立体化合作、商业化权益、产业投资、生态协同等方式，逐步建立创新药与商业化的桥梁。</p> <p><b>6、公司2022年一季度分业务经营情况如何？</b></p> <p>2022年第一季度，公司品牌运营实现营业收入8.18亿元，同比增长59.45%，批发配送业务实现收入9.43亿元，同比下降7%，零售业务实现收入0.94亿元，同比增长3%，公司经营情况良好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月5日至5月17日