

证券代码：000705

证券简称：浙江震元

## 浙江震元股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	投资者网上提问
时间	2023年5月12日（周五）
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长吴海明 2、副董事长、总经理柴军 3、董事会秘书周黔莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司在控制成本方面做了哪些工作？</b> 公司积极推进数字化转型，探索推进机器换人，并严格生产成本控制，提升产品技能水平，降低能耗水平，同时，加强人员管理，考核到人。</p> <p><b>2、有什么保证生产效率的有效措施？</b> 公司注重生产过程管理，有着完备的生产考核体系，考核到人。</p> <p><b>3、公司近三年研发创新取得了什么成果？</b> 基于合成生物学技术及公司原有药品研发基础，现有组氨酸、左旋多巴、酪氨酸、神经酸、氟比洛芬凝胶</p>

贴膏以及丁二磺酸腺苷蛋氨酸等多款产品在研中，其中组氨酸、左旋多巴、酪氨酸等产品已完成中试等待量产。

**4、公司在哪些方面可以提高公司的利润率？**

拓展销售，控制成本，提升利润率。

**5、公司中药产品有哪些在研进展如何**

公司中药饮片围绕“国际标准引领、精制饮片示范、普通饮片提质”，持续推进中药饮片质量，预计今年能出台，首个毒性中国饮片半夏的国际标准。

**6、公司近五年销售额持续增长，是否是销售渠道更多了？**

近五年销售持续增长，主要是公司持续优化业务布局、产品结构，进一步加大市场拓展，拓宽销售渠道。

**7、处方药的放开，对公司的利润提升是否有帮助？**

有一定帮助，有利于零售药店承接外流处方。

**8、请问公司有计划在员工学历方面采取措施提高研发能力吗？**

公司围绕企业发展战略，以提高员工职业能力为主，采取多种方式，侧重针对性和有效性，制订可行的培训计划，从实际工作需要提高员工队伍的专业技能和综合素质。

**9、2022 年公司研发人员数量及占比较去年同期均有所下降，请问这是什么原因？**

一方面公司加大与科研院所的合作力度，借助科研机构外力，另一方面市场化科研人员薪酬上升较快，促使公司留人难度加大。

**10、请问公司在原料药和制剂产品质量控制上有什么好的举措？**

公司有着较为完善质量控制体系，严格按照国家及有关法律法规要求做好生产质量控制，部分产品依据欧美质量要求，取得了相应的质量认证。

**11、公司商业零售的市场竞争格局及公司核心竞争优势？**

震元连锁在中国药店价值百强榜位列 58 名，旗下 14 家药店入围“中国药店单店榜百强(综合药房)”，是绍兴地区龙头，“名店、名医、名药”是其核心竞争优势。

**12、请问董事长，公司手持震元堂名牌如何提高产品线及附加值？同时震元堂和同仁堂都是服务结构有何不同？**

震元堂与同仁堂同根同源，都是首批中华老字号，双方的产业品类比较相近，在终端市场拓展上有一定的互补。

**13、请问：1. 公司老字号震元堂、光裕堂的发展规划？震元连锁加快布局长三角的进展？2. 是否零售、批发业务做强做大的规划？3. 有没有外延并购的计划？4. 有无股权激励计划？**

今年将积极挖掘老字号文化，传承与发展老字号优势，震元连锁将通过“直营、加盟、优化、并购”四位一位战略，加快门店拓展。

**14、公司现在与同仁堂从哪些方面进行合作！**

目前主要的产品方面的合作。

**15、二级市场应该反应公司的未来，咱公司的未来增长点在哪里？换句话说行业竞争力在哪里？**

震元生物基于合成生物技术制造健康产品系列；围绕消费者的健康需求以中医中药为特色为消费者提供系列的健康服务和健康产品。

**16、公司目前有什么药品进入集采？**

公司一直致力于产品的市场拓展并参与各省的药品集采等招标活动，腺苷蛋氨酸产品有进入地方集采。

**17、请问公司针对绿色生产、环境保护采取了什么**

**有效措施？**

公司严格遵守环境保护等相关政策和行业标准，取得了排污许可证等环境保护行政许可，严格按照要求做好废水、废气、危废等污染物的处理，并编制有突发环境事件应急预案，制定了相应自行检测方案，保障环保设施运行。

**18、2022 年公司国内收入占营收的 99.53%，国外收入仅占 0.47%，请问未来会考虑拓展海外市场吗？**

公司会拓展海外市场，包换原料药出口欧洲国家，制剂沿一带一路国家拓展注册出口。

**19、2021 年绍兴银行年报净资产是 2.89 元/股。2021 年震元年报是按 3.3 元/股作价计算账面价值和损益，绍兴银行股份投资余额 19415.8 万元；2022 年半年报是按 3.61 元/股作价计算账面价值和损益，绍兴银行股份投资余额 21239.71 万元。现在转让股权，同样是以 2022 年 6 月 30 日为基准日，却只评估了 3.264 元/股，1.92 亿元。为什么要在银行火爆的风口亏损转让股权，亏损 2 千万元怎么处理？**

公司定期报告是根据公司持有的股权比例按绍兴银行的报表中的净资产计算。绍兴银行净资产中有 15 亿永续债，股权处置评估时不计入。

**20、绍兴举报的哪些亚运项目与公司有关，借此机会公司有针对性的营销宣传么？**

体育与大健康有天然的融合度，公司致力于大健康产业拓展，积极融入体育健康、运动康复等业务领域，主动参与健康产品、健康服务业务，借力亚运等体育项目有助于扩大震元影响力。

**21、绍兴举办的亚运比赛项目哪些与公司相关，公司有无针对性的文化营销宣传？**

公司致力于大健康产业拓展，积极融入体育健康、

运动康复等业务领域，主动参与健康产品、健康服务业务。体育与大健康有天然的融合度，借力亚运等体育项目有助于扩大震元影响力。

**22、1：请问公司业绩增长，怎么分红不增长？**

**2：现在的合成生物制药厂前景如何，预计能给公司增加多少收益？**

**3：公司股价长期在低位徘徊没有真正体现公司的价值，是什么原因造成的，公司是不是应该回购一下来提高投资者对公司的信心**

2022 年度公司业绩增长，2023 年公司有较大投资，兼顾回报投资者和公司中长期发展，公司 2022 年度利润仍然分配。合成生物由震元生物投资建设，预计明年建成。公司近几年处于转型过程中，投资投入较大，项目尚在建设中。

**23、震元市值不及同仁堂的零头是什么让你们有如此勇气去跟同仁堂合作？**

震元堂与同仁堂同根同源，都是首批中华老字号，合作有一定的基础；双方的产业品类比较相近，可合作的点比较多，合作有助于优势互补，共促共赢。作为行业标杆，同仁堂也是公司学习的榜样，双方合作也助于实现共成长。

**24、震元市值不及同仁堂的零头是什么让你们有如此勇气去跟同仁堂合作**

震元堂与同仁堂同根同源，都是首批中华老字号，合作有一定的基础；双方的产业品类比较相近，可合作的点比较多，合作有助于优势互补，共促共赢。作为行业标杆，同仁堂也是公司学习的榜样，双方合作也助于实现共成长。

**25、贵公司 2022 年门店拓展成效如何？目前长三角等周边省市门店数量是多少？**

	<p>2022 年通过新增、优化、帮扶等措施，提高门店经营效率，2022 年末震元连锁共有门店 160 多家。今年将通过“直营、加盟、优化、并购”四位一位战略，加快门店拓展。</p> <p><b>26、公司目前有哪些产品在研？进展如何？</b></p> <p>公司现有组氨酸、左旋多巴、酪氨酸、神经酸、氟比洛芬凝胶贴膏以及丁二磺酸腺苷蛋氨酸等多款产品在研中，其中组氨酸、左旋多巴、酪氨酸等产品已完成中试等待量产。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023-05-12