

证券代码： 000931

证券简称： 中关村

北京中关村科技发展（控股）股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号： 2020-002

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
参与单位名称及人员姓名	线上参会：信达证券 杨松、张帅；天弘基金管理有限公司 刘盟盟；人保资产 蔡春根；建信保险资管 杨建楠；太平资产 薛娜；千合资本 殷萌；中融基金管理有限公司 刘柏川；永安国富资管 张文平；拾贝投研 何金孝；华润元大基金 廖星昊；重庆德睿恒丰资产管理有限公司 江昕。
时间	2020年7月3日上午 10:30-11:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	中关村科技董事兼总裁 侯占军； 副总经理：董国明、贾鹏云、李斌； 董事会秘书 黄志宇；财务总监 宋学武 等相关领导。
投资者关系活动主要内容介绍	对机构投资者关注问题做出相应回复（详见附件）
日期	2020-7-3

公司指出本次访谈内容仅限于公司公开披露信息，凡涉及敏感信息或未披露信息的提问，公司不予答复。以下为本次访谈的主要内容：

公司董事兼总裁侯占军先生简要回顾了公司2019年度经营成果和财务状况，分享了2020年第一季度经营情况及2020年度业务发展整体思路，提出2020年公司将克服行业监管、政策变化以及疫情的不利影响，保持公司稳定增长。随后，公司领导通过线上方式就公司现阶段面临的外部环境，各业务板块的经营现状、竞争优势、发展展望等问题与投资者进行了互动沟通，主要内容如下：

**一、疫情对公司影响如何？4-6月份公司经营恢复状况如何？今年下半年会通过什么措施保证这个目标的实现？**

答：突入其来的新冠疫情对实体经济产生了较大冲击，中关村科技也难于置身事外。首先，疫情期间受限于交通、物流配送限制，影响公司药品的出货及铺货进度；其次，民众自发或被动在家隔离，导致医院门诊量（特别是心内科门诊）急剧下降，影响到新病人的开发；第三，作为防疫重点的各级医院重心在防控疫情上，其他业务几近停滞，影响到新医院的开发；第四，民众担心被传染，实体药店的客流及销售也受到极大影响。以上因素都对公司核心-医药及健康品业务的销售产生较大的负面影响，限制了动销、上量工作。随着疫情趋于平稳，公司处方药业务逐步的恢复中；但是人员流动的减少和居家习惯的形成，极大限制了公司特有晕动产品“飞赛乐”的终端市场销售，业务恢复尚待观察。我们在疫情防控中践行初心和使命，从危机中发现机遇，疫情将使人们重新认识自身健康和疫情防范的重要性，公司“华素愈创”系列产品在口腔及咽喉保健方面或将展现出业务拓展的机会。

从目前分析来看，本次疫情对公司服务类业务产生的影响尤为突出，如：养老服务、酒店运营及商业物业管理等。酒店运营和商业物业管理在疫情期间，受监管影响，均停止营业，3月底逐步复工。

2020年一季度公司业绩受疫情影响不是很理想，但是随着疫情逐渐得到控

制、趋于稳定，公司针对疫情采取的应对措施，业务在二季度将得以恢复，公司全力以赴力争实现全年扣非之后的净利润同比增长20%的年度经营目标。

**二、公司今年一季度的毛利率是60%，比去年高了3%，原因是什么？近年来毛利率一直有所提升，原因是什么？后续的趋势是怎么变化的？**

答：公司收入占比较高的板块为生物医药及混凝土。生物医药的毛利率远高于混凝土的毛利率。受一季度疫情影响，混凝土板块产量和收入比去年同期下降较多。生物医药板块受疫情影响的程度低于混凝土板块，所以造成一季度毛利率同比增长3%。

公司混凝土业务在北京市已经做到单站产量第一，收入及毛利率水平已经基本稳定，不会出现大幅波动，而随着公司生物医药板块业务的不断增长，毛利率将会与收入水平保持同向相关。

后续随着疫情的结束，包括混凝土和医药业务板块在内的各个板块逐渐恢复到正常水平，随着控成本及其他措施，整体的毛利率会保持稳中上升的趋势。

**三、公司之前也剥离了房地产业务，也提到要剥离混凝土和酒店服务非医药健康业务，公司未来有什么具体的规划吗？会考虑剥离吗？**

答：2015年董事会确立公司未来业务发展方向“以医药为核心的大健康发展战略”，这些年一直在不断增加医药业务投入，剥离非医药资产。

目前在公司业务板块中还存在一些非医药业务，随着公司医药大健康的发展，结合外部市场变化，公司也会考虑适时继续剥离，回笼资金，聚焦主业，保证医药大健康业务的健康发展。公司如有具体剥离计划，请关注相关公告信息。

**四、沧州基地原料药建设方面，公司6月16号启动盐酸苯环壬脂的生产，其他还有什么启动，这一块产能有多大规模呢？都是哪些品种呢？**

答：北京华素制药股份有限公司沧州分公司于2019年11月14日取得药品生产

许可证及特药定点生产批件，2020年6月16日起已正式投产转移产品工艺验证批次，按计划自2020年底前开始陆续通过药品转移现场检查，完成产品转移生产。

沧州分公司原料药设计产能1.9吨，制剂设计产能17亿片/支。

目前计划生产原料药为：在产需转移的原料药共有9个品种，包括盐酸羟考酮（麻醉药品）、盐酸二氢埃托啡（麻醉药品）、盐酸纳曲酮、盐酸纳洛酮、盐酸丁螺环酮、盐酸苯环壬酯、石杉碱甲、甲磺酸托烷司琼、富马酸比索洛尔。公司正在申报的部分品种也将陆续在沧州分公司生产。

**五、后续公司中长期整体战略可否分享一下，包括控股股东对公司的发展规划。**

答：2015年董事会确立公司未来业务发展方向“以医药为核心的大健康发展战略”，从目前来看，股东方面非常支持，公司未来会继续以医药大健康作为主业加大投入。2018年公司行业分类已经变更为医药制造，公司将继续推进“以医药为核心的大健康发展战略”，积极应对外部环境变化，进一步调整、完善、创新管理和业务模式，集中资源寻找可持续发展的项目和产品，加强市场网络的有效覆盖；同时，推进存量产品的潜力挖掘工作，进一步提升业务的综合盈利能力，最大程度的弥补国家药品集中带量采购执标后的毛利下降。全力推进外部战略合作和非公开发行业务，多渠道解决资金问题，全面提升公司的核心竞争力。

**六、原料药方面，比索洛尔也是在集采当中，这个原料药也是公司完全自控的吗？比索洛尔前些年持续稳定增长，主要是因为什么原因？此次集采中标对于公司的销售策略有何影响？成熟市场原来的销售人员作何调整？基层市场后续拓展作何考虑？**

答：原料药制剂目前有两个来源，一个是自产，一个是外购，目前也在积极寻找别的来源。因为环保的压力，对每一个原料厂家都会产生影响。以上两个来源也可保证供货的稳定性。

富马酸比索洛尔片（商品名：博苏）近年来收入持续稳定增长，主要是基于以下三个方面：

- 1、博苏在临床高血压、冠心病、慢性心衰方面的治疗价值；
- 2、博苏专业的推广团队，20年的学术积淀、品牌打造、患者积累；
- 3、博苏产品质量好，效果好，生产工艺技术延续了军科院研发的优良产品基因。

博苏基层市场销售占比和增速：2018年基层销售占比15%，2019年基层销售占比19%，2019年基层销售同比增长率48%。

此次集采中标对公司的销售策略带来了一定影响，原来的销售策略是强学术、广覆盖、深挖潜，市场产出主要在公立医疗机构，医疗机构销售份额超过70%以上，集采中标后医疗机构市场被切割超过50%以上，价格下降60%以上。所以现在的策略是优化政策、细化沟通、匹配资源、创新模式，保障集采报量市场存量，实现非中选市场和集采报量不足区域的增量，创新销售模式和渠道，大力发展零售和线上业务。

成熟市场原来的销售人员原则上继续保留，因为公司另外一个重磅产品、目前国产独家盐酸贝尼地平片（商品名：元治）在当前集采这个大环境下，竞争优势越来越突出，所以有这样一个同样是心血管领域的潜力品种支撑，原销售团队可以继续发挥学术资源优势和专业推广能力，后续销售团队会继续优化，公司的目标是致力于打造一支国内一流的专业营销型专家推广团队。

公司会综合各方面的信息数据进行深度分析，结合现有内外部政策，合理制定策略、匹配资源，在目前全国基层市场基础上创造增量空间。

## 七、公司在外部产品筛选的标准是什么？主要适应症侧重于哪个领域？

答：外部筛选产品一方面是跟研发机构合作，由业务发展部门从外部引进；另一方面会结合收购兼并入手。合作重点均是对于品种的筛选。

目前公司筛选产品、寻求合作基本上是沿着以下方向：神经精神类、妇科产

品、心脑血管类。以降血压药为基础，涵盖公司以上三个优势领域，延伸到未来发展方向。

**八、贝尼地平（元治）现在看市场上只有中关村和原研上市了，和其他地平类产品相比，竞争优势在哪里？其他企业为什么没有做这个？**

答：盐酸贝尼地平片（商品名：元治）目前只有本公司和原研上市，短期内无其他企业仿制药上市，主要是本产品的仿制技术和工艺有一定的难度，后期不排除有实力的企业会突破技术难关，仿出同类产品。短期2-3年内暂时还无法达到充分竞争，集采被选中的可能性较小，所以全国性集采大幅度降价的风险较小。不排除个别区域搞区域性集采纳入本产品的可能性，但对的价格和总体量影响相对有限。

元治和其他地平类产品比较竞争优势有：元治是唯一同时具有膜渗透及三通道阻滞作用的CCB，强效降压同时具有心肾保护作用。由于膜渗透作用机制，元治不依赖药物血浆浓度而发挥长效降压作用，不被透析所清除；独特的T通道阻滞作用机制，元治可均衡扩张肾小球出入球小动脉，不增加肾小球囊内压，降低蛋白尿，保护肾脏；同时水肿发生率在同类CCB中最低。

**九、公司在2019年年报里提到要加大沉淀产品的挖掘，力争1到2个产品销售破千万，沉淀产品指的是哪些？其中有哪些销售额是可以破千万的？**

答：公司药业板块有北京华素制药股份有限公司、山东华素制药有限公司和多多药业有限公司三家生产企业。这三家企业共持有药品生产批文166个。2019年，在产产品销售收入达到13亿元以上。与此同时，还有部分产品没有上市销售、暂停销售或者仅仅有少量销售。公司把年销售收入可以突破千万元而目前比较少的产品定为沉淀/休眠产品。

经过梳理，这些沉淀/休眠产品中有一部分产品存在较好的销售机会或解决一些关键问题后可以重新启动市场。公司现有的沉淀/休眠产品主要有：

多多药业有限公司：吡拉西坦，淀粉酶，羧甲斯坦片等；

北京华素制药股份有限公司：丁螺环酮、纳曲酮、纳洛酮、羟考酮、二氢埃托啡、曲马多、复方博苏等。

这些产品多数具备销售突破千万，甚至更高的潜力。

吡拉西坦和纳洛酮通过理顺各省挂网价格，丁螺环酮解决原料来源问题后分别于2019年和2020年重新启动市场或扩大市场销售，目前销售势头良好。

其余产品正在积极解决沧州原料转产、进入医保目录、医保路径和营销资源整合等关键性问题，在2021还有部分产品有望启动市场，为公司增收增效。

#### **十、公司大健康产品2019年销售渠道和增速分别是多少？受疫情影响及恢复情况如何？这部分业务整体的发展思路和策略如何？**

答：2019年牙膏、漱口水等主要在口腔诊所以及电商渠道销售，口腔诊所和电商的增长率分别达到80%和25%。2020年受疫情影响，口腔医院和诊所几乎不开业，2到5月销售近乎停滞，6月开始恢复，达到同期的60%；电商渠道未受影响，保持了25%的增长。同时，连锁药店渠道中的“华素愈创”漱口水和牙膏在5、6月份实现了30%以上的增长。未来，线下以漱口水为主，重点围绕口腔诊所和连锁药店展开，加快布局，打造医学级口腔护理第一品牌；线上以牙膏为主，重点打造黏膜修复，有望保持每年30%的增长幅度。

#### **十一、养老业务的规模、盈利模式及未来养老业务在公司中的规划和定位是什么？**

答：（1）自2017年9月9日，中关村科技养老业务旗下的第一家社区养老机构-左家庄久久泰和养护中心，也是北京首批208家日间照料中心之一开业，截至目前，公司在海淀、朝阳等区在建和运营的养老服务机构已达13家，总床位数近700张。随着业务探索的深入，线下养老业务也从单纯的养老服务逐渐升级提高，2018年，北京泰和养老院有限公司收购济和堂中医门诊部，试水医养结合业务。

2019年设立泰和中医医院，启动“纳兰园”健康养生业务，培育新的利润增长点。

历经三年卓有成效的运营布局，公司线下养老业务已初步形成了以“久久泰和”、“济和堂”为品牌，以“基础养老为核心，医养结合和康养保健为两翼”，“医、康、养、护、娱”五位一体全生命周期的养老服务体系。2019年营业收入较2018年增长超过一倍。

(2) 通过为客户提供“医、康、养、护、娱”等服务以及相关的产品销售获得盈利。

(3) 养老业务定位于大健康产业的支柱板块，将在中长期为集团发展提供稳健支撑。

## 十二、养老业务收入结构和盈利水平？

答：老年产业关系国计民生，未来市场空间巨大，多元化主体都在布局这一市场。

中关村科技，立足国情和自身实际条件，经过三年的卓有成效的运营探索，逐渐形成了“基础养老为基础，以医养和康养为两翼“的发展模式，在满足老年人群刚性养老照护需求的同时，依照市场化经营的原则积极开发适合各个年龄段老人需要的健康养生、康复护理、旅居养老等丰富的服务和产品，实现了经济效益和社会效益的统一。

2019年，养老业务综合收入比2018年增长超过一倍，收入结构也从单一的养老服务，逐渐发展成为康养、医养、基础养老三足鼎力的合理状态，盈利能力显著提高。

## 十三、未来养老业务是继续深耕北京，会不会有向外地扩张的可能性？

答：中关村科技业养老务，尤其线下业务，经过三年的摸索，业务模式已清晰完整，正处于一个快速发展阶段的起点，急需通过规模的扩张，壮大业务规模和影响力。未来，养老业务将继续坚持“以基础养老为核心，医养结合和康养保



健为两翼，异地康养为拓展”的指导思想，沿着“轻重模式结合、快速输出复制”的发展道路，在继续深耕北京的同时，在国内合适的地区，通过品牌输出、委托管理及合作共建等方式，进行扩张，以实现快速发展目标。