

证券代码：301126

证券简称：达嘉维康

湖南达嘉维康医药产业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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	国金证券 袁维、王奔奔 西部证券 李梦园、邓琳茜 国盛证券 张金洋、胡偌碧、张玉 海通证券 余文心、周航、张澄、孙旭东 方正证券 周超泽、窦慧敏、郭雪寒
时间	2024年09月03日 15:00-16:00
地点	进门财经电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理、财务总监 胡胜利女士 董事会秘书 蒋茜女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 截至24年中报，应收账款有18亿，这个的主要来源，以及公司应收账款方面的管理是否会有更具体的举措？经营性现金流净额持续承压，后续改善现金流的举措有哪些？</p> <p>答：谢谢您的问题。(1)应收账款主要来源于医院等分销客户的应收货款及零售业务的医保回款，医药批发业务下的应收账款客户主要为公立医院、社保中心，医药零售业务下的应收账款客户主要为各地的医保基金或社保中心，其信誉较好，经营稳定，回款情况良好。截至2024年6月末，公司应收账款中分销业务的应收账款占比约80%，其中对医院的应收账款占比超60%。(2)公司会进一步加强应收账款的管理，主要包括：①在赊销前做好客户资信调查；②加强应收账款的日常管理工作，密切关注客户信用额度的使用情况，加强赊销客户的账期管理；③加强应收账款的事后管理，对于逾期拖欠的应收账款应进行账龄分析，并加紧催</p>

收。(3)后续改善现金流的举措：①进一步加强库存管理、优化供应链，降低库存成本和物流费用，从而减少经营性现金流的占用。②进一步加强应收账款管理，加快客户支付款项的速度，从而加速现金流的回笼。③进行成本精细化管理，可以减少成本费用对现金流的消耗。

2. 2023年收购银川美合泰、天济草堂，几笔收购让商誉短期上升到了10亿元，如何看待商誉扩大的影响，市场整体偏弱的环境下，公司对这方面的风险评估应对措施？

答：谢谢您的问题。截至目前，公司商誉主要来自于收购连锁药房门店及部分医药工业企业所形成，这些并购项目符合公司发展的战略，进而使公司市场占有率得到快速提升，具体原因包括：

(1)上市前公司区域限制在湖南省，医药分销的毛利较低，资金占用较高，上市后公司大力发展医药零售，通过并购等方式，公司提升了毛利率，经营质量有所提升。

①零售门店数量以及零售业务规模是零售行业的核心竞争力。通过同行业资产并购，公司规模得到迅速扩大，能够形成有效的规模效应，规模效应能够带来资源的充分利用与整合；

②符合公司医药零售业务发展战略：上市以来，公司立足于DTP药房和特门药房的基础上，积极通过“新建+并购+加盟”的拓展模式，在全国形成了“以湖南为根基，向南方辐射，以收购的宁夏连锁为北方支点，向周边省份扩张；在湖南省纵向下沉发展的基础上，一体两翼，向全国发展”的零售药房拓展目标。公司借鉴同行业的发展经验，在向省外拓展时优先采用收购方式进行。依托当地的发展环境，把握市场发展动向，以上市公司在资金、品牌等方面独特的竞争优势和出色的配套服务为切入点，通过控股成熟中小型连锁，拓宽营销渠道，形成科学合理的门店布局网络，进一步提升公司的核心竞争力，符合公司业务发展规划要求；

③通过并购形式可快速提升市场占有率：公司通过“新建+并购+加盟”的方式拓展零售业务规模。根据医药零售行业经验，自建门店需要在开店选址、人员培训、医保资质申请、客源培育、产品优化等方面投入一定精力和时间，且新店通常存在9-12个月左右的过渡期，过渡期一般表现为亏损。因此从市场占有率的角度来看，收购第三方优质的成熟门店的效率更高。因而包括公司在内的同行业上市公司频繁通过控股区域成熟型的连锁药店，达到快速布局的目的

(2)公司目前的商誉无论从金额还是从占总资产或净资产的比例来看，与目前上市的连锁药房相比，均处于平均或较低的水平，商誉总

体风险可控；同时，公司对于收购的企业，为提高整合绩效，有效防范整合风险，公司通常会结合标的公司的优势资源，纳入上市公司整体发展规划，并在关键人员、业务财务系统对接、商品统一集中采购等方面对标的公司加强经营管理与有效管控，保障被收购企业生产经营的持续性和稳定性的同时努力提升整合绩效，防范和控制商誉减值风险。

3. 公司优势区域应该是湖南，但陆续收购了宁夏和山西的连锁，进入这两个区域，区域扩张的选择如何考量？未来在海南的发展？未来是否还会继续进入新的省份，还是暂时夯实现有区域？

答：谢谢您的问题。公司在区域拓展过程中，会综合区域市场以及行业竞争情况，公司收购的宁夏德立信、美合泰、山西思迈乐为当地医药零售连锁优势企业，通过收购以上连锁药房，公司进入宁夏和山西市场，提升公司市场竞争力。公司选择中西部地区，主要考虑到中西部地区市场广阔，公司希望通过并购中西部地区的区域龙头，形成协同效应，在这些地区获得更多的市场占有率。

在海南地区，除了自建门店，公司收购了海南鸿春堂，公司将依据海南的市场表现，考虑提升直营门店数量。

未来公司在中西部地区持续进行调研，未来若有好的机会会进行区域拓展。

4. 业务布局方面，公司也是“新建+并购+加盟”三驾马车，现有门店数量中，直营并购和加盟各有多少家？

答：谢谢您的问题。截至2024年6月30日，公司在全国共计开设药房1,104家，其中直营门店989家，加盟门店115家，目前主要以直营连锁为主，门店已覆盖湖南、海南、宁夏、山西、北京、甘肃等地。

5. 中型连锁业态的探索：当前市场环境下，不少观点认为中小连锁压力非常大，公司如何判断及展望当前形势下中小连锁的发展生态？

答：谢谢您的问题。对于连锁药房未来的发展，我们认为：(1) 药品流通行业继续呈现稳步增长态势，药品零售市场规模不断增加；(2) 药品流通行业持续兼并重组，药品零售市场行业集中度将进一步提升；(3) 零售药店加强专业能力与科技赋能这三大趋势不会改变。

鉴于此，目前的市场环境对于公司来说，既是挑战，更是机遇，公司专业药房经过多年经营拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系，以及较高的药学服务能力，收入贡献占比逐年提升，已取得先发优势。未来，

公司将进一步加强与药品生产企业的深度战略合作，拓展市场覆盖，品种覆盖；提高对重磅新品的开发力度，持续扩大品种优势；在省内外拓展零售药房业务，致力于为客户提供更专业、全面的药事服务，提高公司的竞争优势。

6. 医药零售增速很快，应该有山西思迈乐并表的原因，拆开来看，上半年零售收入中，多少来自内生的增长，多少来自外延并购？

答：谢谢您的问题。零售收入增长超80%，其中内生和外延并购贡献各占一半左右。

7. 后续对工业发展的展望，未来在整个业务体系中会和分销、零售一样成为占比较高的业务？

答：谢谢您的问题。医药工业的未来发展将是一个创新驱动、产业链协同、供应保障、制造水平提升和政策支持相结合的综合过程。随着公司在医药行业的全产业链布局持续完善，协同效应增强，对医药工业的投入将增加，工业占整体业务体系的比重将呈现上升的态势。在研的产品也会逐步上线，丰富产品线，提升医药工业的营收占比。

8. 22年以来，公司通过成立达嘉生物制药以及收购天济草堂进入工业领域，向上游发展的原因？

答：谢谢您的问题。公司属于医药流通行业，主要从事药品、医疗器械等医药产品的批发和零售业务。

公司通过达嘉生物制药和天济草堂的收购，构建公司的医药工业体系，开展药品、医疗器械等产品的生产、销售，并积极进行药品研发，目前在研磷酸奥司他韦干糖浆、依折麦布阿托伐他汀钙片等多款品种。公司通过向上游产业链的拓展，实现优势互补和产业互动，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系，扩大公司的营收规模，形成新的盈利增长点。

9. 辅助生殖政策利好频出，公司在这方面的布局、进展及展望？

答：谢谢您的问题。政府已出台很多支持辅助生殖技术发展的政策，包括将其纳入医保支付范围，减轻患者的经济负担。截至2024年8月1日，已有北京、广西、内蒙古、甘肃、新疆、山东、上海、浙江、江西、青海、吉林、江苏、河北、安徽、海南15个省份及新疆生产建设兵团将辅助生殖技术纳入医保报销范围。从2024年9月1日起，福建、河南、陕西、

	<p>西藏4个省份也将辅助生殖技术纳入医保报销范围，预计未来包括湖南省在内，将有更多省份跟进辅助生殖技术。</p> <p>公司布局方面，公司全资子公司长沙嘉辰生殖与遗传专科医院致力于打造以生殖与遗传专业为主，以微创、高新技术为特色的现代化专科医院，现开设有妇科、不孕不育、优生优育、生殖与遗传、内分泌、泌尿科、医学影像、麻醉、药剂等科室，在微创手术、免疫保胎、中西医结合治疗等领域形成了特色诊疗。目前嘉辰医院已建设辅助生殖（IVF）中心，正按照“人类辅助生殖技术规范”的要求，做进一步准备和筹建。</p> <p>未来辅助生殖的发展前景广阔，政策支持、技术进步、市场需求和社会认知的提高将共同推动这一行业的发展。同时，法律法规的完善和生育友好型社会的构建也将为辅助生殖技术的应用提供更加有利的环境。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月3日