

附件二：投资者关系活动记录表格式

证券代码：002107

证券简称：沃华医药

山东沃华医药科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020009

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券 综合金融部 副总经理 蔡宏宇 渤海汇金 私募投资部 高级投资经理 纪纲 渤海人寿保险 资产管理中心 高级研究员 郑森峰 华商基金 研究发展部 行业研究员 庄嘉赞 开源证券 研究所 医药行业研究员 王斌
时间	2020年9月23日 14:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、董事会秘书赵彩霞女士 董事会执行委员会委员董事张戈先生 总裁曾英姿女士 副总裁、财务总监王炯先生 证券事务代表庞静杰女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 副董事长、董事会秘书赵彩霞女士介绍公司基本情况、2019年及2020年上半年经营情况</p> <p>1、公司经营情况</p> <p>2019年，公司全年实现营业收入 86,029.05 万元，同比增长 11.09%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,580.15 万元，同比增长 109.85%。面对严峻的行业形势，公司及时做出针对性调整，在核心使命、核心价值的指引下，充分依托强大企业文化和强大独家产品线两大“独门利剑”，坚定执行独家产品“护城河”和“能力圈”的核心战略，持续强化“四大独家医保支柱产品”营销，全面推动精细化管理，从“降费用、降成本、增收入、增利润、提效率、提效果”六个方面入手，开源节流，降本增效，成效显著。</p> <p>2020年上半年，公司实现营业收入 48,379.95 万元，同比增长 15.77%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,073.29 万元，同比增长 190.14%。疫情期间，公司充分发挥多年积累的独家产品的竞争</p>

优势，迅速抓住国家医保局关于慢性病医保药品“长处方”的政策机遇，全力推动治疗慢性病的沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液等产品的销售，使上半年销售收入取得较快增长。同时继续深入推进精细化管理，加快数字化转型，广泛应用线上推广等营销手段，加速整合线上线下资源，显著降低了营销费用。采购、生产、财务及人力资源等方面的数字化转型同步推进，提升了管理效率。

2020年1-9月份，公司预计实现归属于上市公司股东的净利润13,496.37万元-16,091.82万元，同比增长160%-210%。一是抓住国家医保局关于慢性病医保药品“长处方”的政策机遇，实施“增量倍增”激励政策，集中优势资源推动四大独家医保支柱产品销售收入实现高速增长；二是继续深入推进精细化管理，加速推进数字化转型，广泛应用线上推广等营销手段，开源节流，降本增效。

2、四大独家医保支柱产品

沃华®心可舒片是国家医保乙类品种、国家基本药物、国家中药保护品种。沃华®心可舒片主要优势在于安全性高可长期服用，以及具有独特的“双心效应”两个方面。首先，沃华®心可舒片为纯植物组方，符合中医理论中的“君臣佐使”原则，药材均为中医经典用药，药食同源，多为上品药，不含动物类药材，疗效确切效果显著，长期用药安全性好。自沃华®心可舒片上市以来，无明显毒副作用。其次，沃华®心可舒片是唯一具有“双心效应”的独家专利药，在治疗心血管疾病的同时又可有效缓解患者心慌焦虑、心烦易怒等不良情绪。研究资料表明，双心患者在心血管门诊患者中发生率为40%以上，在因心血管疾病住院的患者中发生率进一步提高，并且精神心理问题是心血管疾病重要病因和并发症，一旦同时出现，会降低患者的生活质量并缩短预期寿命。沃华®心可舒片这一独特作用解决了临床中常见的治疗难题，即得到了中医专家的认可，同时也得到了西医专家的赞同，成为中、西医专家针对冠心病合并情绪异常的患者共同的治疗途径。沃华®心可舒片将借力国家出台的基药占比、慢性病长处方等政策，加大基层医疗机构市场投入，利用招商代理模式覆盖空白市场，推动销售收入高速增长。

骨疏康胶囊/颗粒作为国内骨科领域唯一的处方药与OTC（甲类）“双跨品种”，由于其针对骨质疏松独特“调节骨代谢 促进骨形成”的治疗原则，以及零售市场慢病管理“黄金单品”的优势，在等级医院市场和零售市场均有巨大的增长空间。在医院市场，公司将继续大力开发等级医院，突出中医理论指导下的钙质补充研究，与化学制剂对照，开展更加深入的临床研究，丰富学术成果，利用公司专业化临床学术推广模式的优势，实现销售规模的持续增长。在OTC零售市场，依托骨疏康的“黄金单品”优势，扩大连锁药店市场的开发，坚持零售药店和基层医疗机构双终端驱动，继续加大患者教育活动投入，完善患者管理，提升中医治疗骨质疏松症的广泛认知，实现骨疏康销售规模的突破增长。

荷丹片/胶囊是可以有效改善糖脂代谢的纯植物调脂药，其作为

化浊降脂剂在《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2019年版）》中，去除“△”标识，意味着基本医疗保险参保患者在门诊、住院统筹账户中均可以使用，产品发展迎来新的契机。将继续借助预算制专业化临床学术推广模式的优势，与招商模式相结合，加大市场开发和推广力度。

脑血疏口服液是我国唯一按新药批准上市的脑出血急性期及恢复早期中成药，是目前医保目录中唯一明确用于脑出血的口服中成药。公司将重点拓展等级医院终端、加速打造推广样板，加大临床研究和基础研究投入，进一步增强学术影响力。

综合以上策略、动作，公司坚信 2020 年四大独家医保支柱产品的销售收入将实现高速增长。

第二部分 问题交流

1、公司是否有制定缩减销售费用的计划，在不影响销售收入增速的前提下，有效降低销售费用？

公司目前销售费用率已呈现下降趋势，主要是通过精细化管理、数字化转型等方式调整费用结构、提升费用效率，以及资源共享、协同增效摊薄固定费用，在销售费用投入更精准的前提下，不会影响销售收入的高速增长。

首先，公司通过资源共享、协同增效，使得更多的品种搭载到现有的全终端、全模式的营销体系中，尤其是搭载到预算制专业化临床学术推广的队伍中，显著提升了营销团队的人员单产和人员效能，摊薄团队固定成本，从而实现了销售费用率的持续降低。

其次，公司通过数字化转型等方式调整费用结构、提升费用效率。2020 年的新冠肺炎疫情加速了公司数字化转型，从之前的线下活动转为线上活动、线上线下结合，降低了营销费用的同时，扩大活动覆盖面，成效显著。2020 年的新冠肺炎疫情，以及线上诊疗、线上医保支付等重大政策调整相继到位，为公司加速营销系统数字化转型创造了有利条件。公司目前统筹推动互联网销售、线上推广、远程诊断及线上处方等应用，加速营销线上、线下资源整合。公司生产、采购、财务及人力资源等现有信息化系统加快融合，打通断点，集约优化，全面提速数字化转型步伐。

最后，公司推行精细化管理，从“降费用、降成本、增收入、

增利润、提效率、提效果”六个方面入手，开源节流，降本增效，成效显著。2019年开始，公司成立各级审核会，董事长及所有高管人员亲力亲为抓审核，重新评估销售费用对销售收入和利润的贡献，高效动作要一反三、快速复制，错误和无效动作要决杜绝，降低了销售费用，提高了费用投入的精准度。

综上所述，未来公司将在销售收入高速增长的前提下，实现销售费用率的持续降低，提高营业利润率，增强盈利能力。

2、公司预计未来三年增速最快的产品 and 市场是什么？

根据市场前景及发展情况来看，公司预计未来三年增长最快的为骨疏康 OTC 市场。从产品来说，骨疏康作为国内骨科领域唯一的处方药与 OTC（甲类）“双跨品种”，由于其针对骨质疏松独特“调节骨代谢 促进骨形成”的治疗原则，以及零售市场慢病管理“黄金单品”的优势，在等级医院市场和零售市场均有巨大的增长空间。从团队来说，公司已组建 200 余人的 OTC 市场推广队伍，充分利用地区性营销机构资源，积极开展骨疏康产品推介、学术传播、患者教育等活动，广泛覆盖各类 OTC 终端。

3、公司预计未来销售收入实现高速增长，需要一个更强有力的营销团队，是否调整了营销团队的激励政策？

是的，公司在营销方面实施了“增量倍增”计划，充分调动团队积极性、创造性，营销团队士气高涨，保证完成既定销售目标。“增量倍增”计划是指营销人员在完成基础业绩目标后，增长部分可获得加倍奖励；如没有完成基础业绩目标，将面临对等的处罚。“增量倍增”计划的实施充分调动了营销团队积极性、创造性，激发潜能。该政策今年效果很好，未来将持续优化，更好的激励营销团队的积极性，实现更快的增长。

4、目前心可舒主要销售的医院类别是如何分布的？

目前沃华®心可舒片的销售收入主要来源于基层医疗机构，比例大概为 60%。基层诊疗机构主要是指二级以下医院，包括基层社区、卫生院、诊所等。

在分级诊疗政策的推动下，目前在基层医疗机构慢病患者人数快速增长，沃华®心可舒片作为慢病产品，将继续利用预算制专业化临床学术推广模式的优势，借助基药占比等政策，推动销售收入快速增长。

5、脑血疏口服液的主要市场？为何最近几年脑血疏口服液的销售情况明显改善？

脑血疏口服液是国内唯一获批脑出血急性期和恢复早期中成药，其主要销售市场为等级医院市场。公司前几年针对脑血疏口服液的工艺质量、药品四期临床试验、药物经济学评价等方面持续投入，不断打磨，提升产品学术地位和临床价值。自脑血疏口服液进入 2017 版国家医保目录后，实现了销售收入的高速增长。

公司将继续抓住医保调整的政策窗口，针对脑血疏口服液重点拓展等级医院终端、加速打造推广样板，加大临床研究和基础研究投入，进一步增强学术影响力。同时强化与沃华®心可舒片现有市场、队伍、学术和推广资源的融合，推动销售收入快速增长。

6、公司四大独家医保支柱产品的主要销售模式？以及不同模式销售收入占比是如何分布的？

目前沃华®心可舒片的销售模式为预算制专业化临床学术推广模式为主，招商代理模式为辅；骨疏康胶囊/颗粒在临床市场的销售模式主要为招商代理模式，在 OTC 零售市场的销售模式主要是 OTC 零售模式；荷丹片/胶囊的销售模式为招商代理为主，预算制专业化临床学术推广模式为辅；脑血疏口服液的销售模式为招商代理为主。

目前预算制专业化临床学术推广模式、招商代理模式、OTC 零售模式销售收入占比大约为 5:4:1。

7、2020 年上半年，受疫情影响，医院市场药品销售出现了下滑趋势，公司为何能实现超越行业平均水平的增速？

首先，疫情期间，公司抓住国家医保局关于慢性病医保药品“长处方”的政策机遇，全力推动治疗慢性病的沃华®心可舒片、

骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液等产品的销售。

其次，公司利用预算制专业化临床学术推广模式的优势，通过线上学术会等灵活的推广方式，实现传统营销数字化转型。随着疫情放缓，整合线上线下资源，促进销售收入持续增长。

最后，公司通过“增量倍增”计划充分调动营销团队的积极性、创造性，团队士气高涨，保证完成既定销售目标。“增量倍增”计划是指营销人员在完成基础业绩目标后，增长部分可获得加倍奖励；如没有完成基础业绩目标，将面临对等的处罚。“增量倍增”计划的实施充分调动了营销团队积极性、创造性，激发潜能。

8、公司有无商誉减值风险？

由于骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊目前发展情况良好，公司目前没有商誉减值风险。

9、最近一段时间公司进行了管理层和组织架构的调整，调整的目的和具体内容是什么？

公司从2019年开始进入“厚积薄发、高速增长”的新阶段，业绩的高速增长对于公司治理提出了新的要求。为了提升公司整体运营效率，提升治理水平，为业绩持续高速增长保驾护航，公司修订了《公司章程》，并对组织架构进行了适配调整。

2020年7月31日，新版《公司章程》正式生效，修订后的《公司章程》确定了公司核心理念和核心战略，董事会职权被强化，增设董事会执行委员会为董事会常设工作机构等，治理体系向“董事会中心主义”迈进。

为落实修订后的《公司章程》，提升公司治理水平，公司对既有的组织架构进行了相应的适配优化。董事会负责重大决策和战略管理，执行委员会负责具体部署和组织实施，对日常经营管理活动作出决策。公司全部工作按照专业化分工原则分为六条专业线，遵循扁平化管理原则由执行委员会直接领导，具体为经营类——营销平台、工厂总厂、中药研究院，管理类——财务中心、人事行政中心、董事会办公室。执行委员会实行集体决策下的分工负责执行

制，闭会期间由董事长代表执行委员会负责公司全面经营管理工作。董事长指定两名执行委员会委员分别协调经营类专业线和管理类专业线的日常工作，被指定的执行委员会委员和专业线负责人是两类专业线中重大、关键工作的第一责任人。专业线负责人是本专业线全部工作的第一责任人，每周主持召开议事协调服务会议，充分讨论、争论、辩论，决定本专业线有关工作的具体执行和细节管理。

10、中药行业目前支持性政策有哪些？

中医药作为我国独特的卫生资源、潜力巨大的经济资源、具有原创优势的科技资源、优秀的文化资源和重要的生态资源，凭借其在治疗慢病领域的独特优势，在经济社会发展中发挥着更加重要的作用。中医中药有几千年文化的传承，具备深厚的社会文化基础，受众人群广泛。国家对中医药发展一贯秉持扶持和促进的态度，因此公司相信，随着政策逐步落地及疫情影响，中医药振兴发展将迎来新的格局。

2016年，中共中央、国务院印发了《“健康中国2030”规划纲要》，明确提出“坚持中西医并重，传承发展中医药事业”。2017年7月1日，《中华人民共和国中医药法》正式实施，为继承和弘扬中医药、促进中医药事业发展提供了保障。2019年10月25日，全国中医药大会在北京召开，提出中医药要传承精华、守正创新，吹响了新时代中医药传承创新发展的号角；10月26日，国务院发布了《中共中央国务院关于促进中医药传承创新发展的意见》，指出要健全中医药服务体系，发挥中医药在维护和促进人民健康中的独特作用，大力推动中药质量提升和产业高质量发展，加强中医药人才队伍建设，促进中医药传承与开放创新发展，改革完善中医药管理体制机制，切实把中医药这一祖先留下的宝贵财富继承好、发展好、利用好。中医药的振兴发展进入了一个前所未有的机遇期，随着人口老龄化进程加快，患有心脑血管、慢性呼吸系统、骨骼系统等疾病的人群持续攀升，中医药凭借慢性病领域具有的独特优

势，将在慢病预防和康复阶段发挥重要作用，为促进人民健康发挥积极作用。进入 2020 年，北京、广东、湖北、安徽、江西等省相继出台并落地支持中医药发展的相关政策，加快中医药的发展建设。

2020 年伊始，新型冠状病毒肺炎疫情爆发。虽然疫情对整体经济形势造成了负面影响，但中医药在抗疫过程中发挥了重要作用，重新彰显了中医药的独特价值，中医药行业发展迎来新的契机。面对流行疾病，相对于西医要查清病毒的流行特征、致病机理之后才能有效干预，中医诊疗着眼于“病的人”而不是“人的病”，调整致病因子作用于人体后整体功能失调的状态，从而达到及时有效防治的目的。中医药能够有效缓解症状，能够减少轻型、普通型向重型发展，能够提高治愈率、降低病亡率，能够促进恢复期人群机体康复。2020 年 1 月 27 日，国家卫生健康委员会和国家中医药管理局组织专家发布了《新型冠状病毒感染的肺炎诊疗方案(试行第四版)》，明确提到各有关医疗机构要在医疗救治工作中积极发挥中医药作用，加强中西医结合，建立中西医联合会诊制度，促进医疗救治取得良好效果。2020 年 2 月 13 日召开的中央应对新冠肺炎疫情工作领导小组会议要求强化中西医结合，促进中医药深度介入诊疗全过程，及时推广有效方药和中成药。3 月 23 日国新办举行的新闻发布会上指出，全国新冠肺炎确诊病例中，有 74,187 人使用了中医药，占比高达 91.5%，其中湖北省有 61,449 人使用了中医药，占比高达 90.6%。临床疗效观察显示，中医药总有效率达到了 90% 以上。抗疫过程中，中医药通过疗效方面的卓越表现，得到了医疗人员及公众的充分认可。6 月 2 日，习近平总书记主持召开的专家学者卫生健康专题座谈会指出，中西医结合、中西药并用，是这次疫情防控的一大特点，也是中医药传承精华、守正创新的生动实践。要加强古典医籍精华的梳理和挖掘，建设一批科研支撑平台，改革完善中药审评审批机制，促进中药新药研发和产业发展。要加强中医药服务体系建设，提高中医院应急和救治能力。要强化中医药特色人才建设，打造一支高水平的国家中医疫病防治队伍。要加强对

	<p>中医药工作的组织领导，推动中西医药相互补充、协调发展。</p> <p>11、未来是否会有资本运营的动作？倾向于哪种方式？</p> <p>公司始终专注于中药领域，深耕细分领域，加宽加深“护城河”。资本运作也将聚焦于中药领域。公司会通过收购产品或收购企业，借助药品上市许可持有人制度，择机引进更多有潜力的独家产品、吸纳人才、降低市场开发成本、迅速提高销售收入和利润，扩大资源共享、协同增效的空间，为公司长期、健康、高速发展奠定坚实基础。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年9月23日