

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

文件编号 2024001

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	2024年4月16日（星期二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)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、副董事长、董事会秘书赵彩霞 2、董事张戈 3、独立董事高明芹 4、总裁曾英姿 5、副总裁兼财务总监王炯
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题 1： 您好！我来自四川大决策公司业绩近两年持续下滑的原因是什么，计划采取什么措施维持净利润上涨？ 回复：尊敬的投资者您好，近年来，受宏观经济形势、世界格局动荡、公共卫生事件等多重影响，公司努力克服客观环境对业绩的不利影响，保持了整体业绩的基本稳定。2023年6月底，公司支柱产品心可舒片进入集采名单，降幅约39%。2023年8月份开始第二批中成药集采陆续实施，执行中有诸多不确定性，价格大幅下降与销量增长之间的“剪刀差”导致利润的大幅下降。同时，2023年年初公共卫生事件寒潮尚在，医药市场主要以发烧、消炎、抗病毒等四类药为主，2023年年底又受到医保结算周期节

点的影响，对心血管药物销售至为关键的“年头”“年尾”黄金销售期内，公司产品销售受到了一定影响，对营业收入产生了负面影响。成本方面，中药材价格持续上涨，中药材整体价格居于历史高位，受此影响，企业生产成本大幅上涨；此外，为进一步引进市场化的职业经理人团队，人员流动，带来人力成本的上涨；公司继续加大对学术品牌建设的投入，导致市场费用上升。受宏观经济形势和客观市场因素等多重影响，公司营业收入、净利润均有所下降。

面对变化的形势，公司在董事会的领导下，践行核心使命、核心价值观，聚焦主业，充分依托“两大独门利剑”，持续深化营销改革，巩固和发展营销改革阶段化成果，全面推动精细化管理，坚决落实“实、细、严、简”过程管理要求，深入挖掘潜力，夯实基础，练好“内功”，大力推行全员营销，锻炼销售技巧，提高销售能力。面对原材料、能源价格不断上涨的客观情况，公司在采购方面建立了“前台-中台-后台”分工协作、交叉审核、互相制衡的采购机制，同时不断丰富和细化以“集采”为核心的工具库，密切关注市场价格，科学准确预判价格走势，针对不同品种、不同用量，区别对待，一事一策，力争最大限度降低采购成本，将制造成本高企对经营造成的冲击控制在最低程度，同时更加合理安排生产，采取节能措施，提高能源使用效率，降低能源使用成本。

沃华医药坚持高质量发展，公司营销改革效果的持续显现，销售收入和利润的表现会不断向好发展。感谢您的关注！

问题 2：公司股票一直下跌，公司有没有回购提振计划？

回复：尊敬的投资者您好！公司尚未有回购股票的计划，如有相关计划，将及时公告。感谢您的关注！

问题 3：未来三年，营业收入增速大概多少？

回复：尊敬的投资者您好！未来公司将面临行业的深刻变革，

市场竞争强度加大，机遇与挑战并存。实现销售收入和利润的基本稳定、推动稳健增长，是公司的主要经营目标。公司将在核心使命和核心价值的指引下，依托强大企业文化和强大独家产品线两大“独门利剑”，聚焦主业，深化营销改革，实现学术转型，持续集中优势资源支持“四大独家医保支柱产品”的发展，结合市场情况进一步完善全终端、全模式营销体系，广泛引进人才，深入推动精细化管理，加速数字化转型等战略举措，努力实现主要经营目标。感谢您的关注！

问题 4：今年分红的股权登记日是哪天？

回复：尊敬的投资者您好，分红预案尚未经股东大会审议通过。请关注公司相关公告。感谢您的关注！

问题 5：公司股票一直下跌，公司有没有什么好的提振计划，例如回购？

回复：尊敬的投资者您好！公司尚未有回购股票的计划，如有相关计划，将及时公告。感谢您的关注！

问题 6：一季度经营情况怎么样？

回复：尊敬的投资者您好，公司一季度经营情况请关注公司相关公告。感谢您的关注！

问题 7：心可舒片作为纯天然植物药，请问公司作为心可舒片原研药企业，是否有考虑将它申请为中药保护品种？

回复：尊敬的投资者，沃华心可舒片是纯天然植物类心脑血管中成药，沃华医药是心可舒片原研药企业，早在 1994 年成为国内首批国家中药保护品种。谢谢您的关注！

问题 8：除了四大独家品种以外，公司还有什么比较有潜力的品种吗？

回复：尊敬的投资者您好，目前，公司拥有药品批准文号 162 个，包括独家产品 15 个， 93 个产品进入了《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2022 年版）》，43 个产品进入了《国家基本药物目录（2018 年版）》。除四大独家医保支柱产品外，公司还拥有参枝苓口服液、通络化痰胶囊、琥珀消石颗粒等多个全国独家产品，并在市场上已经具有一定的销售基础，且均已获得多项发明专利，技术壁垒完善。参枝苓口服液是唯一获批治疗阿尔茨海默症的中成药，填补了中成药治疗阿尔茨海默症的空白；通络化痰胶囊具有解毒、通络、化痰三重功效的中风治疗新药，具有畅通血脉，保护神经的作用；琥珀消石颗粒具有溶石、排石双效作用的泌尿系结石治疗药物，排石消石、减少复发。

公司在各细分市场的优势品种有很多，随着公司在科研、学术等方面的加强，未来都有可能成为细分市场的拳头产品。感谢您的关注！

问题 9：公司产品主要聚焦中成药，在现代循证医学方面有没有做什么工作？是否会对业绩有积极影响？

回复：尊敬的投资者您好，循证医学是现代医学发展的趋势，是中药与国际接轨的必经之路。多年来，沃华医药投入科研力量，用循证医学解释药品的安全性、质量以及功效证据。开展大规模、多中心、多组别、中央随机、对照临床研究。在大样本人群背景下，评价产品安全性及疗效，优化给药剂量及疗程，为临床合理用药提供依据，发掘产品对潜在适应症的治疗作用；与山东省中医药研究院联合开展“国家基药大品种心可舒片二次深度开发”项目，对沃华心可舒片开展全面质量控制、生产规范化、药效物质基础和作用机理、大规模IV期临床再评价研究，突破大品种二次深入开发系列核心技术。建立药物联合应用剂量优选技术，构建了多路径、多靶点的药效评价技术，该项目获得山东省科技厅立项支持。

公司在现代循证医学领域所取得的成果使产品的疗效和安全性

有了更充分和令人信服的证据，产品能够被更多的医生、患者所认可，满足了市场对高品质、疗效好的药品的需求，会对产品的市场占有率和销量产生积极的影响。感谢您的关注！

问题 10：我看到年报中写到公司有很多的研发项目，请问给公司和产品带来什么积极的影响了？

回复：尊敬的投资者您好！公司长期开展多维度开发，在传承经典中药名方的基础上，自主研发与联合研发相结合，应用国际先进的科学技术和方法，对传统中药产品进行二次开发。持续推进产品的上市后再评价、关键工艺优化提升、产品质量控制体系等方面的研究。针对质量控制关键问题，将色谱指纹图谱技术、近红外在线检测技术、自动化控制技术相结合，对中药质量标准提升、中药生产过程在线质量检测、工艺参数优化、自动化控制等方面进行研究，建立中药生产全过程质量控制技术体系，打造出高度符合清洁生产、高效节能环保要求的生产线。

同时，公司近年来持续加大对“四大独家医保支柱产品”的研发投入，通过质量控制优化、工艺技术提升、药效物质基础和作用机理研究、临床再评价等，深入挖掘临床价值，不断加宽加深“护城河”保护，提供强有力的临床学术支持。感谢您的关注！

问题 11：现阶段公司信批违规的事情处理结束了吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司尚未收到立案调查结果通知，若有相关进展，公司将严格按照相关法律法规要求履行信息披露义务。目前，公司各项生产经营活动正常开展，经营状况平稳有序，本次立案调查不会对公司生产、经营和管理造成重大不利影响。感谢您的关注！

问题 12：很多药企都在做线上营销，公司有什么行动？

回复：尊敬的投资者您好，公司不断优化并扩大线上推广等营销方式的适用范围，整合线上线下资源。报告期内，为应对严峻

的医药市场环境，公司沿用既有营销策略，灵活运用包括线上学术推广、线上培训等在线营销方式，充分调动团队资源、客户资源及行业资源，增强了客户黏性，扩大了客户覆盖面。公司继续依托全终端、全模式的营销体系，大力发挥预算制专业化临床推广模式积累的竞争优势，优化线上营销的高效动作，并不断扩大适用场合和应用场景，提炼并总结高效的线上营销经验。公司继续推动数字化转型升级，全面深化与山东九州通医药有限公司（股票代码：SH. 600998，以下简称九州通）的战略合作，以省级销售区域为基本单位，公司多个产品参与了与九州通的合作项目，并取得良好反馈。同时，公司积极总结与九州通的合作经验和成功范式，不断开拓线上市场。报告期内，沃华医药京东大药房线上门店正式开业，在健康咨询、用药服务、活动促销、品质保障、配送效率等方面精心维护，不断创新，持续为患群提供良好的购物体验。沃华医药还将借助京东自营旗舰店，针对性地提供定制化服务、一站式用药方案，后续将上线更多、更具特色的药品以满足各类患者及客户群体的用药需求。

公司坚持“线上+线下”并举，加速整合线上线下资源，实现线上、线下营销联动，确保营销渠道多元化，避免不可预见因素的冲击。感谢您的关注！

问题 13：公司四大支柱产品未来的发展策略是什么样子的？

回复：尊敬的投资者您好，公司“四大独家医保支柱产品”沃华®心可舒片、骨疏康胶囊/颗粒、荷丹片/胶囊、脑血疏口服液，市场基础雄厚、疗效显著、使用安全、发展潜力巨大。四大独家医保支柱产品的销售收入占公司整体销售收入的比例较大，且能够带动其他品种的销售，是公司业绩稳定的“压舱石”和“定盘星”。尤其是沃华®心可舒片，多年来被市场高度认可，具有良好的口碑。2024年，公司从独家产品线战略出发，继续向“四大独家医保支柱产品”倾斜资源，优先扶强，全力打造“四大独家医保支柱产品”为所属细分治领域的第一品牌，确保“四大独家医

保支柱产品”销售稳定基础上，需求突破并带动其他品种共同增长。同时明确学术品牌定位，赋予“四大独家医保支柱产品”在当前环境下更加清晰的竞争推广优势，即沃华®心可舒片是唯一具有双心效应适合长期服用的纯植物中成药，骨疏康胶囊是具有骨与肌肉双调节作用的抗骨质疏松中成药，荷丹片/胶囊是可有效改善血脂代谢的纯植物调脂药，脑血疏口服液是唯一获批用于脑出血急性期及恢复早期的独家颅内清瘀剂。感谢您的关注！

问题 14：公司董事长和前妻去年离婚案，公告曾说公司股票控制权可能会有变动，那么现在是花落谁手呢？

回复：尊敬的投资者您好，公司控股股东是北京中证万融投资集团有限公司，实际控制人离婚相关事宜请您关注公司公告。目前，公司经营一切正常。若有相关进展，公司将按照相关法律法规要求履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题 15：截止 4 月 16 日，公司股东人数是多少？

回复：尊敬的投资者您好，截至 3 月 29 日，公司股东人数为 40099。感谢您的关注！

问题 16：请问被授予“中国中药名牌产品”的是哪几款中成药产品？

回复：尊敬的投资者您好，公司被授予“中国中药名牌产品”的中成药产品是沃华®心可舒片。

沃华®心可舒片治疗冠心病、心绞痛、高血压、心律失常、高脂血症等常见心血管疾病，是唯一具有“双心效应”专利的独家中成药品种，在治疗心血管疾病的同时可有效缓解患者心慌焦虑、心烦易怒等不良情绪。沃华®心可舒片符合心血管疾病二级防治 ABCDE 原则，纯植物组方，长期服用安全性好。公司投入大量资金开展沃华®心可舒片的基础及临床研究，先后获得 863 计划、国家重大新药创制专项、山东省科技重大专项等项目支持，获得

国家科学技术进步二等奖、中国制药品牌榜新锐品牌、百姓放心药等众多荣誉。沃华®心可舒片获得国家发明专利 11 项，先后被 30 项路径、指南、共识收录，用于治疗心血管疾病，改善相关症状。以沃华®心可舒片为研究对象的学术论文已发表 400 余篇，其中 SCI 论文发表 22 篇。

2021 年 12 月 3 日国家发布《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2021 年)》，沃华®心可舒片由医保乙类调整为甲类品种，用药费用由部分报销变为全额报销。在医保降费的严峻形势下，这是对沃华®心可舒片的权威认可，证明，心可舒片为临床必需，使用广泛、疗效好、安全性高，且与同类药品相比更具价格优势。沃华®心可舒片同时载录《国家基本药物目录(2018 年版)》。感谢您的关注！

问题 17：沃华医药有四大支柱产品，这些产品的市场地位如何？

回复：尊敬的投资者您好，公司“四大独家医保支柱产品”在各自细分治疗领域均有出色表现。其中沃华®心可舒片在 2023 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生心血管疾病口服片剂中成药排名第二；骨疏康胶囊/颗粒在 2023 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生骨松类中成药排名第四，2022 年中国城市实体药店骨质疏松类中成药排名第三；荷丹片/胶囊在 2023 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生降脂用药口服中成药排名第六；脑血疏口服液在 2023 年上半年中国城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生中成药脑血管疾病用药内服溶液剂排名第一（数据来源：米内网）。感谢您的关注！

问题 18：目前沃华心可舒片的市场占有率如何？

拟回复：尊敬的投资者您好，沃华®心可舒片在 2023 年度上半年城市公立、城市社区、县级公立、乡镇卫生心血管疾病口服片

剂中成药排名第二。（数据来源：米内网）感谢您的关注！

问题 19：公司是不是有治疗阿尔兹海默症的特效药？

回复：尊敬的投资者您好，公司独家产品参枝苓口服液具有益气温阳，化痰安神的功效。是国内唯一获批的治疗阿尔兹海默症的中成药。用于轻中度阿尔茨海默病心气不足证，症见健忘、心悸、少气懒言、表情淡漠、头晕、神疲乏力、失眠、舌质淡、脉虚无力等症。感谢您的关注！

问题 20：公司药品目前都有哪些销售渠道？

回复：尊敬的投资者您好，公司依托众多品类丰富且具有独特竞争优势的独家产品，构建了国内少有的全终端、全模式的营销体系。经过多年的持续投入和运营，公司已建立起相当完备和高效的预算制专业化临床学术推广模式、终端居间服务商模式和 OTC 零售模式三大营销模式，市场覆盖等级医院、零售药店、基层医疗机构等全类别终端。感谢您的关注！

问题 21：公司是以自研为主吗？目前有多少发明专利？

回复：尊敬的投资者您好，公司长期开展多维度开发，在传承经典中药名方的基础上，自主研发与联合研发相结合，应用国际先进的科学技术和方法，对传统中药产品进行二次开发。持续推进产品的上市后再评价、关键工艺优化提升、产品质量控制体系等方面的研究。针对质量控制关键问题，将色谱指纹图谱技术、近红外在线检测技术、自动化控制技术相结合，对中药质量标准提升、中药生产过程在线质量检测、工艺参数优化、自动化控制等方面进行研究，建立中药生产全过程质量控制技术体系，打造出高度符合清洁生产、高效节能环保要求的生产线。

公司近年来先后与中国中医科学院、山东省中医药研究院、山东大学、天津中医药大学、山东中医药大学、济南大学等国内多家科研院校在人才培养、实验室共建、新药联合开发、各级课题

	<p>和科技计划项目申报、项目研究、成果转化等方面开展产学研合作。充分利用科研院校研发资源优势,开展关键技术的联合开发,有效整合人才、资金和信息资源,促进了科技成果转化和关键技术研究应用。公司有多项研发项目被列为国家级、省级重点研发计划项目。目前,公司已取得 43 项发明专利。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 4 月 16 日