

股票代码：301015

股票简称：百洋医药

债券代码：123194

债券简称：百洋转债

青岛百洋医药股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：IR2024-001

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	天风证券、上海睿亿投资、平安资产、上海混沌道然资产、中银资产、泰康资管、成都火星资产、易米基金、淡水泉（北京）投资、青骊投资、路博迈基金、深圳市易同投资、青岛朋元资产、上海禧弘私募基金、中国国际金融、海南富道私募、上海东方证券资管、国开证券、上海财通资管、方正资管、西藏合众易晟投资、创智资本、华宝基金、东吴基金、弘毅远方基金、兴业基金、长信基金、幸福人寿、和谐健康保险、中意资产、太平基金、建信基金、平安基金、北京金百镭投资、金信基金、吉渊投资、颐和久富投资、国联安基金、光大保德信基金、中加基金、建信基金、嘉实基金、太平洋资管、上海玖鹏资产、信达澳亚基金、大成基金、银河基金、华创证券、泰信基金、融通基金、东方阿尔法基金、海通医药、顺致投资、国信证券、招商医药、信达证券、兴业证券、上海高毅资产、开源证券、南华基金、富国基金、广发基金、中欧基金、上海正心谷投资、长城基金、中信建投、Point72
时间	2024年4月23日
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：付钢 财务总监、董事会秘书：王国强

	<p>证券事务代表：刘妮娜</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>本次调研包含两部分内容，一是向投资者介绍了公司2023年度、2024年一季度经营情况，具体内容详见公司在巨潮资讯网披露的《2023年年度报告》《2024年第一季度报告》；二是投资者问答环节。主要内容如下：</p> <p>1、迪巧系列的增速预期如何？公司在品规和渠道上有哪些进一步的动作？</p> <p>近年来消费者行为发生了很大变化，网购比例提升，线下人流变少，所以我们把线上作为迪巧重要的战略渠道，迪巧的液体钙“小黄条”形成了有效的新品上市运营的流程，是迪巧非常重要的增长点，除了母婴和儿童方面持续加大品牌投入以外，迪巧也推出了针对老年人补钙的“金迪巧”。随着全人群，多剂型的发展，我们认为迪巧未来也会有不错的市场表现。</p> <p>2、公司未来品牌运营有哪些关注方向？</p> <p>公司未来不会过多引进衰退期、过专利期的成熟老品牌，这些产品毛利率比较低，经营权也不稳定。我们还是希望运营一些高毛利，经营权限可持续的产品。</p> <p>3、在疾病领域或者方向上关注哪些方向呢？</p> <p>公司比较看好核医学、代谢性疾病以及营养补充剂这几个领域未来的市场机会。</p> <p>4、公司目前品牌运营业务保持较高的毛利率，未来公司运营新产品比较理想的盈利水平在什么样的区间？</p> <p>公司最关注的还是产品本身，产品能够真的有效，能优化医疗场景，在此基础上，公司会寻找高毛利，合作周期长的品种。</p> <p>5、公司是否有出台激励计划的预期？</p> <p>公司提倡在不同业务模块精准激励，比如说品牌合伙人机制、区域合伙人机制，既有短期的绩效，也有长期的绩效，具体会根据行业的特点制定。</p> <p>6、目前的批发配送业务已经压缩到山东青岛的范围，后续压缩节奏有规划吗？</p>

	<p>目前公司会继续保留这部分业务，我们希望这部分逐渐转变成区域品牌业务，可以做区域代理，包括自有品牌区域的推广工作，公司的业务规划要对员工负责任，他们也在很努力。</p> <p>7、百洋已经证明院外的推广能力，在院内创新药械的协同上有什么策略？</p> <p>公司医院渠道推广还是比较专业的，借助数字化系统，公司可以进行精准营销，只是院外渠道的高增长把院内的能力掩盖了。随着产品的推出，我们在院内的专业能力也会逐渐的体现出来。</p> <p>8、医药行业整顿以来，公司当前入院有没有影响，有没有看到逐季度入院在恢复的情况？</p> <p>公司一直以来坚持合规运营，公司医院渠道推广的主要工作是要让医生知道用我们的产品之后可以得到什么样的优化和升级，让疾病治疗得更快、更安全、更有效。</p> <p>9、后续公司的分红规划是怎样的？</p> <p>公司 2023 年度的分红率为 61.03%，在保证资金流稳健的情况下，公司尽量保证大比例的分红，回馈投资者。</p> <p>10、分区域看 2023 年度公司华东和华北地区销售收入是略微下滑的，想请教一下是什么原因？</p> <p>公司压缩优化的批发业务主要集中在这两个区域，所以优化的影响会造成一些下降。</p> <p>11、公司运营品种奈达未来业绩展望？</p> <p>奈达主要特点有两个：一是一天一次，二是副作用较小。从长远看国内需要服用二甲双胍的患者体量很大，我们相信奈达未来会有不错的市场空间。</p> <p>12、公司未来的业务规划？</p> <p>目前公司在 OTC 及大健康、OTX 等处方药、肿瘤等重症药、高端医疗器械四大赛道已形成多品牌矩阵且运营能力持续提升，未来我们希望创新药械能占到公司收入的 20%-30%。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>

附件清单（如有）	无
----------	---