

证券代码：002644

证券简称：佛慈制药

兰州佛慈制药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230524

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）
参与单位及人员	长城证券蔡航先生、袁紫馨女士
时间	2023年5月24日 10:30—12:00
地点及方式	兰州新区佛慈制药科技工业园办公楼会议室
上市公司接待人员	董事会秘书王军辉先生、证券事务代表安文婷女士
交流内容及具体问答记录	<p>兰州佛慈制药股份有限公司（以下简称“佛慈制药”或“公司”）以现场方式与长城证券分析师就公司战略规划和生产经营等情况进行了交流，同时还参观了公司企业文化展厅和生产线。本次主要交流内容及问答如下：</p> <p>1. 甘肃国投收购佛慈集团目前进展情况？收购完成后对公司的规划和定位是什么，是否会引入新的战略投资者？</p> <p>答：甘肃国投对公司控股股东佛慈集团 100%股权的收购工作正在有序推进中，目前正在对佛慈集团进行财务及法务尽职调查、审计和评估。本次收购事宜尚需有权国有资产监督管理部门审批；尚需通过国家市场监督管理总局经营者集中审查批准。公司会根据进展情况及时进行信息披露。截止目前，公司实际控制人仍为兰州市政府国有资产监督管理委员会，对公司未来发展的规划定位以及是否继续引入战投，这需要等新的控股股东及实际控制人变更到位后并经其决策后才能明确，公司将按照新的实际控制人或控股股东的通知或指示办理。生物医</p>

药产业是甘肃省重点发展的产业之一，公司是甘肃省第一批现代中药产业链链主企业，公司的愿景是成为中国中药品质标杆、做振兴陇药排头兵，甘肃国投收购佛慈集团后，将有利于公司的业务发展。

2. 公司未来市场拓展情况？

答：持续巩固根据地西北市场，发挥陕甘地区资源优势，扩大产品占有率；二是加强华东、华南、西南等市场开拓力度，通过与头部连锁达成深度战略合作，逐步提升公司产品的市场占有率；三是加强国际市场的拓展，利用佛慈在海外的品牌和资源优势等，借助“一带一路”政策，打破现有的代理商模式，探索新的销售模式，全力开拓国际市场。

3. 公司重点培育的大单品有哪些？

答：公司拥有 467 个产品批准文号，常年生产 110 多个品种。公司主要培育的产品一是以六味地黄丸为主的经典方、补益类系列浓缩丸产品，通过进一步的深耕，打造针对人口老龄化和亚健康打造系列产品线，稳步提升产品市场占有率；二是独家产品复方黄芪健脾口服液，该产品主要用于小儿脾胃虚弱、反复感冒的治疗，公司已与上海焦点咨询合作对产品定位及卖点进行了深度挖掘，以健脾助吸收助长高为卖点，通过加强市场推广，开展系列引爆活动，将其打造为收入过亿的黄金大单品；三是独家产品参茸固本还少丸，公司通过与兰州大学药学院等院所联合，对该产品相关功效进行二次研究，发现该产品对老年性疾病都有不错疗效，力争将其打造为过亿大单品；四是阿胶，阿胶为传统补益品类产品，公司将利用品牌优势，并采取差异化品规模式进行市场拓展；五是安宫牛黄丸和舒肝消积丸，安宫牛黄丸近年来市场需求持续上升，舒肝消积丸为公司进入国家医保目录的独家产品，公司也将加大两个产品的市场拓展。

4. 公司未来 3 年的战略规划目标？

答：公司未来 3 年的战略规划目标是聚焦中成药和大健康主业，通过内生和外延实现业务增长，到 2025 年争取实现 30

	<p>亿收入规模，其中内生式增长占 2/3，外延式扩张占 1/3。</p> <p>5. 公司未来实施并购的主要方向？</p> <p>答：公司将根据发展战略规划，适时选择国内优质的、并与公司业务能够实现高度协同发展的标的企业进行收购兼并，实现外延式扩张。</p> <p>6. 公司配方颗粒业务拓展情况？</p> <p>答：公司为积极拓展配方颗粒业务，2018 年与天津红日药业签署合作协议，在甘肃渭源设立 2 家子公司开展中药配方颗粒生产、销售业务。佛慈红日配方颗粒生产线于去年建成投产，目前多品种验证生产工作已基本完成并完成 473 个品种备案，产品正在陆续上市销售。按照签订的合作协议，双方将共同拓展西北五省地区配方颗粒市场。</p> <p>7. 公司未来加强市场拓展，营销人员如何匹配？</p> <p>答：公司目前营销人员为 400 余人，未来随着公司对大商业连锁、基药市场等销售渠道的拓展，会适时增加和匹配相应业务板块的营销人员。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>公司严格遵守信息披露相关法律法规与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>