

达嘉维康公司总经理、财务总监胡胜利与董事会秘书柴丹妮于08月08日15:00-17:00通过线上会议接待了上海原点资产管理有限公司刘世强、财通证券(601108)资产管理有限公司冯雪云的调研。

公司基本情况：

公司主要从事药品、生物制品、医疗器械等产品的分销及零售业务，2019年，向下游终端涉足生殖医院领域，公司已在今年6月份发布公告，将以设立合资公司方式收购制药厂的资产，向上游医药工业领域延伸。目前着重发展专业药房，线上线下相融合，成为提供大病、慢病管理和临床服务解决方案等综合服务的医药服务商。

2022年1-6月，提高分销市场份额的同时推动专业药房服务落地，实现收入利润双提升，实现营业收入13.95亿元，较去年同期同比增长11.24%，实现净利润3821.08万元，较去年同期同比增长8.75%。

互动交流：

2、零售业务板块中慢病业务、DTP业务、传统业务的销售占比多少？

答：零售业务板块中，慢病业务和DTP业务销售占比90%以上，传统业务占比不到10%。

3、收购宁夏德立信医药有限公司的收购目的？西部地区相对经济不发达，利润增长是否会受到市场制约？

答：（1）宁夏德立信拟拓展宁夏银川、吴忠、石嘴山及周边省市地区，市场仍有较大发展空间。未来，宁夏德立信将在公司的支持下，以并购、直营及加盟等方式开发新的区域市场，在宁夏区内其他市县及周边地区拓展门店，为进入西北头部连锁奠定基础。（2）西部地区虽然经济相对不发达，作为医药流通行业，生活刚需，相比经济发达地区，竞争力小，毛利相对高一些，同时容易形成规模。

4、公司零售体量和同行业头部连锁相比，规模比较小，我们的竞争优势是什么？并购优势是什么？

答：（1）从医药流通行业趋势来看，处方外流、集采降价、两票制，DRG/DIP付费等政策促使了院外药品需求的增加，处方外流并不是在存量市场上的简单加总，更多是连锁药店竞争新市场、产品结构转变与客流量提升。（2）公司二十年积累的慢病管理经验，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，批零一体化的渠道优势，形成了公司以处方药销售占比达到90%以上的专业药房

模式，是具备承接市场流量能力的。（3）通过加大重点省份的并购，快速提高连锁率，加速终端布局，赋能产品，健康管理模式，运营模式，具备较强的跨区域复制能力。

5、目前除了当下主营业务的发展外，是否有其他业务板块的扩展计划？

答：目前还是在当下业务上发力，外延扩张和内生增长相结合。公司已在今年6月份发布公告，将以设立合资公司方式购药制药厂的资产，向上游医药工业领域延伸。

6、制药厂的主要产品介绍？目前打算投入规模多大？

答：药品批文共62个，其中全国独家产品6个，纳入国家医保目录的品种20个，纳入国家基本药物目录的品种10个，OTC（非处方药）品种14个；医疗器械产品16个，发明专利5项。公司主导产品有：小建中颗粒、五味安神颗粒、九味肝泰胶囊、小儿咽扁颗粒、肠康片、新生化颗粒、妇良片、阿莫西林抗生素类西药及妇科、口腔、外伤愈合系列医疗器械产品。化妆品批文15个，其中两款为可标注功效的特殊化妆品（国妆特字号化妆品，育发液与腋尔爽粉），主导产品为育发液、洗发水、祛痘灵、腋尔爽粉等。目前暂时不进行大规模投入，制药厂本身具有稳定的产能以及成熟的产品，现阶段着重利用公司全国销售渠道和零售网点实现对制药厂产品快速推广，扩大销售规模。

7、嘉辰专科医院的优势？目前所处的阶段？

答：嘉辰专科医院是致力于成为以生殖与遗传专业为主的专科医院，是按照国家人类辅助生殖技术管理相关要求建设辅助生殖医学中心现代化专业实验室，配备国内外先进辅助生殖设备；以紧密型医联体方式积极引进专业人才，储备和培养一支理论扎实、技术过硬的专业技术队伍，为取得人类辅助生殖技术执业许可夯实基础。目前医院主要开展妇科和泌尿外科疾病的诊疗，并已运营满三年，正在申请三级专科医院评审，目前因三级专科医院资质评审要求比三年前有所提高，医院正在按照验收标准进行升级；待通过三级专科医院评审后申请人类辅助生殖技术执业许可，取得许可后才能启动开展IVF业务。由于辅助生殖技术壁垒高，牌照申请流程长、审批标准严格，对公司持续开展辅助生殖业务前景存在不确定性。

8、公司大力发展专业药房，并成为医药服务商转型，作为服务商，提供哪些服务？

答：（1）公司药学部由专家团队组成，为门店患者提供大病、慢病管理和临床服务解决方案等药学服务。（2）建设平台，配合穿戴式智能医疗设备、互联网医院

，家庭医生等，为社区患者提供健康管理服务。（3）零售药房执业药师提供成熟专业的药事服务，组织患者教育、按病种用药咨询，客户群体主要为大病、慢病患者。（4）配套中西医诊所、网上的诊疗平台提供用药咨询服务

9、目前公司123家门店的构成？新店什么时候达到盈亏平衡？老店净利率是多少？是否有下行趋势？

答：目前123家直营门店都集中在湖南省内，覆盖全省14个地市州及绝大部分县域。门店以次新店为主，主要盈利来源还是来自老店。去年到今年新开的门店还未达到盈亏平衡点，主要系新开门店申请双通道、医保、特门等资质需要时间周期，资质全部具备后展开各种业务，预计明年实现盈亏平衡。随着医药行业的政策，尤其是我们主要销售的是处方药，目前老店的净利率是3.5%，老店的毛利的确存在下降趋势，但是公司双通道产品、特门药品、处方外流增加了销售量，弥补毛利下降的损失。

10、公司是否在门店配备中西医诊所，是否会对门店贡献收入？

答：目前带诊所的门店有四家，坐诊都是名医教授，在引流的同时带动了大健康产品、药食同源产品的销售，单店的盈利产出要比普通店会高一些，所以将来也计划会对客流量大的门店增加诊所。

11、DTP药房毛利低，引流买其他产品，带来的高毛利产品的收入占比高吗？

答：DTP业务毛利率比传统药房业务的毛利率低，但是从毛利额的贡献上是高的，通过国家政策支持，纳入医保的大病病种越来越多，通过双通道药房提供更大的终端销售市场；同时公司和上游供应商深度合作，不断丰富大病特药品种，满足患者需求。通过大病患者购药引流购买其他产品的收入占比很低，公司DTP业务是零售业务收入的主要来源，与公司发展专业药房的业务模式相匹配。

12、公司以传统社区药房为转型目标，为周边客户提供专业药学服务，通过增加可穿戴式智能医疗设备，提供个性化服务，请问穿戴设备的运营模式是什么？

答：公司搭建了客户健康数据、门店信息平台、互联网医院实时连通的服务平台，我们通过将门店客户转化为私域会员，通过收取基础检测数据流量费用或者会员年费，为社区周边客户提供综合健康服务及解决方案，打造专业药房新模式。目前主要针对血压、血脂、心率等心脑血管疾病相关的慢病监测服务，前期主要是完善平台服务功能，运营模式的打通，形成可复制性，便于在之后并购的门店同步实施。

13、公司产品结构调整，引进药食同源的产品是否存在激烈的竞争？

答：目前不存在较大竞争，因为公司引进渠道不同，公司引进的药食同源产品主要是和湖南省的部分医院、高校研发项目合作，以销售代理模式引进他们自主研发的一些具备治疗性功能的产品，比如糖尿病、降血压、助睡眠的食物等，以及二类器械类的如对烧伤、晒伤有效果的产品。

14、部分DTP产品是外资企业，公司和华润，国控相比，有什么优势吗？

答：公司目前主要业务集中在湖南地区，和上游外资供应商保持长期稳定的合作关系，在新药方面和公司合作的比较多，也得到了他们的认可。公司积累了二十年的分销渠道资源，分销业务以医院客户为主，我们会对上游客户提供供应链延伸服务，尤其在新药学术推广、配合新药进院沟通衔接的服务工作；同时，公司成熟的慢病管理服务经验和完善的患者档案数据系统，在和上游供应商的新药合作上，具备较高的药学服务能力，对用药跟踪，慢病、大病的患者教育，医生和患者的融合等服务上是我们的优势。

关于本篇文章的更多报道，我们已在【和讯财经APP】上刊登，应用商店搜索“和讯财经”，下载并参与猜指数活动赢取京东卡和万元现金大奖