证券代码：600129 证券简称：太极集团

**重庆太极实业（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2022-02

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 √分析师会议□媒体采访 □业绩说明会（电话会议）□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 |
| 参与单位名称及人员名称 | 工银瑞信基金、博时基金、高毅资产、深圳市安通资产管理公司、建信基金、华泰柏瑞基金、天弘基金、农银汇理基金、华夏基金、宝盈基金等机构投资者；德邦证券、光大证券、西南证券、海通证券、中信建投证券、国金证券、华鑫证券等医药行业分析师。 |
| 时间 | 2022年4月25日至5月5日 |
| 地点 | 重庆（现场）；公司会议室（线上）。 |
| 上市公司接待人员名称 | 总经理 俞敏先生常务副总经理 袁永红先生董 秘 蒋茜女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 介绍公司基本情况及问答交流。主要问答如下：一、公司2022年的营业收入增长计划及重点工作开展情况？公司以“十四五”战略规划奋斗目标为指引，坚持“规范治理、聚焦主业、突破销售、提质增效”的工作方针，公司上下一心，扎实推进生产经营工作，力争2022年营业收入同比增长15%，计划在以下几方面开展重点工作：1.在工业销售上依靠创新医药工业营销机制和模式，对OTC市场细分市场、精准定位、品牌引领、深挖产品价值；对处方药市场以政策为导向、精细化招商、加大学术推广、稳抓“准入-开发-上量”关键环节；以利润为导向，创新制定对销售团队的奖惩机制；抓好主品销售工作及公司“6+1”战略规划品种的成本、规模优势，形成协同节本降费，力争医药工业销售收入同比增长18%以上。2.在医药商业上加快整合转型，建立医疗、零售线营采中心，优选品种丰富品规；高质量发展零售业务，优化门店布局，打造专业服务体系及团队，提高直营零售业务收入；加快空白医疗市场的开发，全力推进配送业务，提高川渝市场份额；赋能工业企业，构建全域数字化整合营销平台，力争商业销售收入同比增长12%以上。3.在科研上继续推进现有科研项目的开展，赋能骨干产品的学术营销，加强与国际国内知名研发机构合作，完善创新机制，科学规划布局，提升科研实力。4.在生产上推动数字化转型升级和加快智能制造提升产能；加强中药材基地的建设，实施“战略储备+分级加工”策略，把控中药材资源源头、保障公司大品种需求、开展大品种经营，实现经营效益。5.在预算管理及运营分析上，制定工作方案，量化考核目标，建立评价体系，确保公司在实现销售收入增长的同时，提升盈利水平。二、公司对节本降费有哪些相应的措施？公司通过加强费用管理及运营分析，聚焦提质增效，确定了提质类、增收类、降费类、降本类、战略性创新类五大提质增效项目并制定《提质增效专项工作考核办法》，通过制度落实费用管理；公司未来将加强与国药集团中国中药的协同，深化中药材的产地收购、产新收购，产地加工、集约经营，减少中间环节，降低采购成本；在生产管理上，公司正全面打造中药智能制造体系，强化质量管控，降低生产成本；通过科学规划“6+1”战略规划产品线，重点抓好战略规划产品在销售环节的节本降费工作，形成战略产品的规模优势，确保公司实现销售收入增长的同时降低费用率，提升公司整体经济效益和盈利能力，促进公司高质量发展。三、公司对资产处置的计划及2021年预提减值的原因？公司成立专业小组逐一清理非主业、非盈利企业及闲置土地房产，积极推进资产整合处置，提出了处理意见，制定了工作时间表，对长期亏损企业将停止经营，果断止损或加大库存处理；土地资产方面，针对不同地块，对梳理后的土地提出“股权转让、合作开发、政府收储、等待拆迁”等多形式的盘活方案。2021年公司已按照年初制定的经营管理方针和聚焦主业发展的规划，清理了非主业、非盈利资产，根据企业会计准则的相关规定，对部分资产计提了资产减值准备。4.公司中药材经营种植的情况及对未来的规划？公司加强中药材基地建设，掌握中药材资源源头主动权，全力保障公司大品种需求，因地制宜打造具有竞争力的中药材基地，并通过变更集采扩大实施工业供应链整合等措施，为高品质产品提供源头把控与货源保障。未来将以道地产区基地建设为中心，科学布局符合GACP规范及全程追溯要求的药材种植及加工 “双基地”；实施“战略储备+分级加工”策略，开展大品种经营，不断完善分级加工，战略储备和特殊品种经营模式，打造规模化，规范化、可追溯的道地药材生产基地；抢占“野生替代”商机，稳步推进冬虫夏草室内繁育和原生地生态抚育产业化项目。“目前公司已拥有订单式中药材生产基地100万亩，已建成中药材规范化种植基地13万多亩，比如藿香正气口服液里的半夏、苍术和紫苏，急支糖浆里的前胡、金荞麦和紫菀等六大品种的种植面积和产量都排在全国前列。十四五”期间，公司将布局不低于50个重点品种的药材种植及加工基地，从而保障公司重点产品的供应。五、公司对“十四五”战略规划的落实，在相关的管理工作上将有怎样的安排？2022年是公司从“融合、重塑”转入“提高”的一年，更是公司“十四五”战略规划实施的关键之年，公司将明确路径，细分专业，深化战略定位，纵深推进改革发展，激发生产经营活力，稳步推动“十四五”战略规划落地，具体在以下几方面开展落实：一是全面做好战略规划的宣贯，在全级次公司开展“十四五”战略规划宣贯工作，实现思想贯通，形成合力，真正发挥战略引领作用。二是编制子规划协同落实，聚焦关键领域、重点子公司，完成销售、科研、财务、生产、人力资源、数字化等专业领域子规划编制，积极推进重点子公司战略规划编制工作。三是进一步细化落地执行，根据生产经营情况做好战略落地路径规划，按年度进行分解，设计好路线图、时间表。战略和运营结合，预算和考核跟上，定期跟踪督查，确保重点工作落实执行到位。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022年5月5日 |