

证券代码：601607

证券简称：上海医药

上海医药集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	参与机构：MorganStanley、中信里昂、USB、民银国际、美银美林、JP Morgan、PICC、Hongshan、Fullgoal、野村证券、VCM HK、HSBC等61人次
时间	2024年4月
地点	香港
上市公司接待人员姓名	董事长 杨秋华 执行董事、总裁 沈波 执行董事、执行总裁 李永忠 副总裁、董事会秘书 钟涛 副总裁 李东明
投资者关系活动主要内容介绍	Q：上海医药近期正重点推进哪些国企改革激励举措？分红比例如何考虑？ A：上海医药始终坚持将自身定位于高度市场化的国有企业，未来更将是一个引领生物医药创新发展的上市公司。因此，在推动上海医药创新引领发展的过程中，我们将管理体系、激励考核、战略导向紧密关联，以此激发经营团队的积极性和创造力。同时，我们在不断地根据行业变化调整对于管理层的考核体系，探索与之相配套的考核方法，以确保创新工作能够得到有效的推进和评估。例如，对于创新管线的考核，我们不仅仅关注单个项目的成功与否。同时，我们也考虑到年度考核对经营者的重要性，但对于整个班子的创新评价，我们更倾向于按照任期来考核，以更全面、更准确地评估其创新成果。 近期，为了更好地回馈投资者，公司将分红比例从30%提升至40%。未来，公司将继续深化各项举措，以优秀业绩为核心，推动公司价值与股东回报最大化。

Q: 上海医药与云南白药的合作进程如何？

A: 云南白药在 2022 年成为上海医药的战略投资者，自此，我们与云南白药的业务合作日益紧密，目前主要的合作领域包括分销业务和中药原料供应。在分销业务领域，我们与云南白药继续深化产品合作。在中药原料供应方面，我们通过和云南白药、天津医药组成的“云天上”中医药产业联盟，实现了所需中药材的保质保量、价格平稳。

Q: 上海医药在并购方面有哪些考虑？

A: 投资并购在创新生态圈中作为一项重要的工具，始终是上海医药发展进程中不可或缺的双轮之一，无论是商业拓展还是工业研发领域，我们都将坚持这一策略。对于商业并购，我们更看重具有地域性优势的标的；而对于工业研发并购，我们则更关注其品种的协同性、创新性以及市场前景。

Q: 上海医药对于研发管线立项的侧重点是什么？

A: 在研发管线立项时，我们综合考虑多个维度。首先，会聚焦重点关注的 3+2 领域（免疫、肿瘤、精神神经、消化代谢、心脑血管）；其次，会关注产品的临床价值，即评估立项管线相比现有产品在临床疗效和安全性等方面是否有显著的优势。我们相信，只要产品具有足够的临床价值，并在我们聚焦的领域内有足够的市场空间，凭借我们优秀的商业化能力，将实现其商业价值的最大化。

Q: 上海医药商业板块南北融合的工作进展？

A: 在医药流通业，规模、效率和成本是三大关键要素。上药控股与科园的整合是上海医药在 2023 年成功完成的重大项目，整合后，我们将实现一套体系、一套考核标准，并能够从总部穿透到各个层级公司，这对于风险控制至关重要。2024 年，我们将从江苏、浙江、安徽等省份开始不断打造省级品牌。核心目标为提升整体盈利能力，降低运营成本。通过内部整合，增加营收，改善财务表现，为公司的长远发展奠定坚实的基础。

Q: 上海医药商业板块 CSO 业务的发展情况？

A: 上海医药商业板块的合约推广业务早在 9 年前就开始布局。继带量采购全国铺开以后，我们预见到合约推广业务模式将在中国市场具有巨大潜力。2023 年末，公司与赛诺菲达成合约销售战略合作，涉及 20 多个产品，合约规模超过 50 亿，是近年来医药产业工商之间

	<p>规模最大、范围最广、程度最深的战略合作之一。</p> <p>未来，该业务发展将继续围绕市场定位、产品服务、数字技术、销售体系、营销策略、风险管理六大方面持续展开，不断优化合约销售的产品和服务，提升公司市场竞争力。该业务的持续推进，将有望逐步地优化公司商业业务的毛利率结构与财务表现。</p>
附件清单 (如有)	无
注意事项	公司严格遵守信披规则进行投资者交流，如涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺。