

证券代码： 300765

证券简称： 新诺威

## 石药集团新诺威制药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2020-02

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姓名	中欧基金管理有限公司：王建礼
时间	2020年11月11日14:30-15:30
地点	公司会议室电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：杜英 证券事务代表：戴龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要就公司市场情况及未来发展等事项与中欧基金研究分析师通过电话会议的方式进行了交流，以下为问题及简要回复情况记录：</p> <p><b>问题 1：疫情对于咖啡因产品销售的影响，下游客户的渠道库存情况。</b></p> <p>答：疫情对咖啡因产品的境内外销售无较大影响，产销存均处于正常水平。目前未收到下游客户库存积压的反馈。</p> <p><b>问题 2：秋冬季节的环保核查对于公司的影响，是否会导致公司的产能利用率不足，后续是否有大规模的资本性支出投资。</b></p> <p>答：公司高度重视环保工作，严格遵守国家环境保护方面的法律法规，所排放的各项污染物符合国家和地方标准，公司的产能利用率维持在较高水平。目前，除募投项目支出外，无大规模资本性支出计划。</p>

**问题 3：公司保健食品类产品与连锁药店客户的合作及覆盖情况。**

答：目前公司与国内的连锁药店客户都有较好的合作，尤其是中大型连锁药店客户，保持了较高合作率，并得到了客户的高度认可。公司在国内省会城市、二类城市均有市场布局，未来，公司将继续布局中小连锁、单体店以及三类城市及县级市场，增加渠道覆盖率。

**问题 4：保健食品类产品线上渠道的推广方式和增长情况及未来的定位。**

答：随着消费者购物习惯的改变升级以及疫情后电商的快速发展，未来电商渠道必将作为健康类产品的主要购买方式之一，也是传播渠道之一。因此，公司也在积极布局电商渠道，与一类平台电商、问诊类电商、O2O 等多种平台建立合作方式。

**问题 5：新冠疫情对今年保健食品类产品的铺货影响；渠道的库存情况。**

答：新冠疫情对企业的影响从两方面看：一方面疫情对生产及营销工作确实造成了一定的影响，例如企业的复工复产、防控疫情、营销人员的终端推广等均有一定影响；另一方面，疫情也使广大民众更关注健康领域，尤其是与抵抗力相关的产品，因此未来市场潜力巨大。渠道的库存保持良性的 1-1.5 个月库存周期。

**问题 6：公司怎么看待其他公司的维生素 C 产品的竞争。**

答：维生素 C 的品类在国内尚未进入品牌竞争阶段，还处在消费者教育的阶段，因此公司果维康维生素 C 含片自从 2005 年上市以来。一直扛起维生素 C 品类教育的大旗，引领整个维生素 C 行业的增长。多品牌维生素 C 进入市场有助于消费者认知的提升，共同做大维生素 C 品类的市场。

**问题 7：怎么维护公司产品的品牌力。**

答：品牌就像小鸟筑巢，企业的每一个营销行为均是为品牌筑巢添枝。公司会从以下 3 个方面，维护和增强产品的

	<p>品牌力。1、渠道端：加大覆盖率及渗透率，增强现有零售渠道的品牌影响力。2、产品端：以果维康维生素 C 含片为核心产品，未来继续增加维生素 B 族、氨糖硫酸软骨素钙片等新品，为品牌蓄能。3、研发端：与国内外研究机构合作，针对健康新风向增加研发力度，突出产品的专业性，更好满足消费者的健康需求，为品牌助力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 11 月 11 日