

证券代码：000915

证券简称：华特达因

山东华特达因健康股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2022 年年度报告业绩说明会的投资者	
时间	2023 年 3 月 30 日 16:00-17:00	
方式	通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 以网络文字形式进行交流	
上市公司接待人员姓名	总裁 杨杰 董事会秘书 范智胜	独立董事 吕玉芹 财务总监 王伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>说明会主要问答内容如下：</p> <p>1. 问：请问杨总，对于公司产品的出口销售有没有计划？公司现在的发展思路，以及现在正在研发的新产品有哪些？如果不方便说具体产品可以说说大概方向。</p> <p>答：您好。目前没有产品出口销售计划。公司未来将坚持发展战略，专注于儿童制药和健康领域。在儿童药方面，在现有维矿类产品的基础上，积极进行品类延伸，加大研发力度，不断丰富儿童药产品系列，搭建完整的儿科用药体系。</p> <p>2. 问：如何加快推进国企改革步伐？何时完成整体上市？</p> <p>答：您好！公司将在大股东、实际控制人的指导支持下，深入推进国企改革，进一步优化公司体制机制，增强企业发展的活力。</p> <p>3. 问：随着中国人口出生率的降低，公司对未来业绩保持或提升有何应对和对策？谢谢！</p> <p>答：您好，基于医学循证的证据，公司将已上市产品做应用人群的扩展，同时布局和开发中大童市场的产品，丰富产品结构和矩阵。公司将坚持专家权威推荐、渠道方便购买、专业品类教育的核心营销策略不动摇，持续进行品牌推广。同时根据市场环境的变化，多策略、多维度地进行动态调整。</p> <p>4. 问：对比刚需性药品消费行业，估值价值和价格严重倒</p>	

挂，已经比大股东增持 1%的时候低，请问大股东有增持计划吗？

答：您好，公司目前没有接到大股东的增持计划。

5. 问：公司今年会被纳入医药集采么？除了伊可新外，其他产品年度业绩目标如何？

答：您好，除伊可新等主要产品外，右旋糖酐铁颗粒及复方碳酸钙泡腾颗粒也是公司 2023 年重点推广产品。

6. 问：请问专注医药主营的具体措施，有没有同行业并购计划，剥离非医药的进程。

答：您好。公司专注儿童制药及健康领域，对非主业将在发展的基础上择机退出。如有符合企业发展战略的并购标的，公司不排除通过并购方式实现快速发展。

7. 问：公司第一季度销售状况？

答：您好，关于公司 2023 年第一季度经营情况，请您关注公司 2023 年第一季度报告。

8. 问：关心下一代健康成长是中华人民长治久安的根本前提，也是中华人民尊老爱幼优良传统，请问：（1）公司未来如何布局儿童健康成长产业，有哪些前瞻设想，并已经开始了哪些动作。（2）请用研发数据说明公司如何看待当前及将来若干年，婚姻及生育发展趋势，或反言之，公司的布局是否契合未来婚姻及生育发展趋势。（3）相较于全国其他儿童健康产业同类，公司有什么区别于人的特色，且如何确保这种特色不被超越。

答：您好，公司将始终坚持“量身定制儿童药物”和“质量源于设计”的研发理念，坚持“使千千万万中国儿童健康强壮”的企业使命，专注于儿童健康领域产品的研发与生产。公司现有产品主要涉及儿童药品、儿童保健营养食品领域，形成了以“儿童保健和治疗领域”为核心的儿童健康产业布局。在儿童药方面，积极进行品类延伸，除现有产品外，加大研发力度，不断丰富儿童药产品系列，搭建完整的儿科用药体系；在儿童健康产品方面，利用“伊可新”广泛的影响力，进行品牌延伸，构建了“伊可新”儿童营养品、儿童健康食品、儿童用品等儿童健康产品系列。

9. 问：请问公司对于儿童群体外的其它群体有无产品的开发计划？

答：您好。公司将坚定发展战略，聚焦儿童制药及健康领域，做强做大主营业务。

10. 问：公司今年还能保持过去三年来的增长吗？

答：您好，公司过去三年保持高速增长，我们将继续做好生产研发市场等工作，努力保持公司健康发展。

11. 问：公司的研发费用为什么一直逐年下降这么厉害？

答：您好，公司研发费率保持相对稳定，研发费用会随着研发项目进展情况按计划支出。

12. 问：今年华特达因会被纳入集采么？

答：产品存在区域集采可能性。但是，公司产品主要在院外销售，集采对公司产品的影响有限。

13. 问：公司新药研发的进展？

答：您好。达因药业坚持“量身定制儿童药物”研发理念，加强科技攻关，力争每年推出 1-2 个新的产品，目标是构建完整的儿科用药体系。

14. 问：杨总认为目前公司处于企业生命周期的哪个阶段？创业期、扩张期还是成熟期？

答：您好，制药行业是永远的朝阳行业，儿童药发展空间巨大。

15. 问：公司有无并购外延的打算？

答：您好。公司聚焦于儿童制药及健康领域，如果有符合公司战略的合适的标的，不排除并购。

16. 问：公司聚焦主业进展如何？

答：本届董事会、管理层成立后，梳理确定了公司发展战略，聚焦于医药主责主业。近年来，公司陆续转让了知新化工、华特环保的股权，2022 年又提出退出卧龙学校的投资。医药产业的收入、净利润占公司收入、净利润的比重不断提高，公司主业更加突出。

17. 问：公司计划如何开拓新市场？

答：公司将坚持专家权威推荐、渠道方便购买、专业品类教育的核心营销策略不动摇，持续进行品牌推广。同时根据市场环境的变化，多策略、多维度地进行动态调整。

18. 问：公司产品是否还有提价的空间？

答：您好，公司 2022 年对伊可新的个别品规进行了小幅的提价，公司现暂无提价计划。

19. 问：公司有没有进一步收购达因药业股权的计划？

答：您好！公司暂无计划。

20. 问：杨总好！公司今年是否有降低销售费用的计划和措施？

答：您好，公司的销售费用率在同行业中处于较低水平，公司会继续加强费用管理。

	<p>21. 问：杨总，您好，我想了解一下贵公司产品通过医院渠道销售的产生的净利润占 2022 年总的净利润比例大概是多少，谢谢您。</p> <p>答：您好，达因药业主要产品伊可新维生素 AD 在医院渠道的销售占比较小，与院外市场相比，利润率较低。</p> <p>22. 问：激励方案中是否对于年度营收和利润率有相关指标达成考核，谢谢！</p> <p>答：您好，达因药业的中长期激励计划正在申报过程中。</p> <p>23. 问：公司的主力品种伊可新线上销售如何，占比多大，同比多少增长？在哪些平台有开旗舰店？</p> <p>答：您好，公司维生素 AD 的销售主要以院外为主，2022 年院外市场线上渗透率在 20%左右，较 2021 年有较大的增长。公司在阿里、京东、拼多多、小红书、抖音等电商平台开通了官方旗舰店。</p> <p>24. 问：公司持有的环保公司股份，未来打算如何处置？</p> <p>答：您好。公司参股华特环保，目前暂没有处置计划。</p> <p>25. 问：中长期激励计划的方案是什么？是否是股权激励？</p> <p>答：您好，公司没有股权激励计划。达因药业被列为山东省国有资产投资控股有限公司中长期激励试点企业名单，目前激励方案尚在申报过程中。</p> <p>26. 问：请问公司有没有制定 2023 年的销售和利润增长目标？如果有请问是多少？</p> <p>答：您好！公司实行全面预算管理，加强过程控制，确保公司年度目标顺利实现。关于 2023 年公司工作展望，请您参阅公司年报。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
日期	2023. 3. 31