

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：2023-004

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	公司 2023 年第一季度报披露后，兴证医药、光大证券及浙商证券联合组织的电话会议。参加人员主要如下： 兴业医药 孙媛媛、董晓洁 奥博医疗（香港） Claire Hu 深圳观序投资 洪露 长信基金 胡梦承 上海弘尚资产 华如嫣 浙商基金 白玉 真脉投资 江唯佳 弘毅远方基金 鲍超 上海深梧资产 姜璐 龙航资产 蔡英明 珠海盈米基金 蒋栋 工商银行 曹莹菲 中银国际证券 经煜甚 财富管理部 曾小勇 上海高毅资产 兰兰 嘉实基金 陈振兴 信达澳银 李东升 农银汇理基金 李蕾 中航信托 戴佳敏 中国国际金融 李梦遥 新华人寿保险 朱斌 相聚资本 邓巧 上海盟洋投资 祝天骄 博道基金 邓韵阳 广汇缘 李少玲 清池资本 丁智栋 同泰基金 李莘泰 正中投资集团 段小霞 大成基金 李煜 建信养老金 李平祝 中海基金 梁静静 广发基金 李善欣 博坦资产管理 梁鹏 上海富道投资 方何 安信基金 孙凌昊 上海景领投资 傅深林 华能贵诚信托 孙宇 恒泰瑞丰投资 高松山 博远基金 谭飞 天弘基金 郭相博 观富（北京）资产 唐天 九泰基金 何昕 中国人保资产 田垒 长盛基金 周思聪 兴业证券 王泽睿 华西基金管理 刘佳妍 上海鑫岚投资 王志豪 平安基金 刘杰 上海固德资产 张素豪 泰信基金 刘名超 上海辰翔投资 张潇 泰康资产管理 刘勃 农银人寿保险 赵晶 Platina Capital 刘文生 阳光资产 赵孟甲 光大证券 刘勇 华金证券 王智勇 国寿安保基金 刘志军 北京橡果资产 魏鑫 中庚基金 刘子婕 农银理财 邢涛 兴银理财 卢新平 招银理财 熊超逸

	<p>永赢基金 陆海燕 上海睿郡资产 魏志华 新华资产 牛悦 华泰柏瑞基金 谢峰 大家资产 钱怡 兴证全球基金 谢长雁 华融证券 秦树龙 中再资产 赵勇 瀚伦投资 任靖 兴华基金 徐迅 惠升基金 邵雅璇 上海昆顶晟资产 晏晓辉 建信基金 师成平 融通基金 杨有为 银河基金 施文琪 上海同犇投资 应振洲 太平资产 臧一波 恒越基金 张其美 上海保银投资 郭强、卢聪 华安基金 刘潇、于嘉轩 浦银安盛基金 龚剑成、徐博 汇添富基金 卞正、杨璿、 劳杰男、韩超 天风（上海）证 邱天 光大保德信基金 戴奇雷、孙维 券 泽、高睿婷 董源、咎浩 启泰投资 叶晓云、李程 上海开思股权投 资基金 广东正圆私募基 钟晓琳 Point72HongKong David Li 金 Limited 海通创新证券投 刘杰 StillBrook Capital 陈铸鸿 资 Limited DymonAsia(HK) Jeremy 上海希瓦私募基 李涛 Ltd 金 内部客户（研究 廖先生 国华兴益保险资 孙如琼 院） 产管理 华泰证券 刘诗瑶、孙可 广东惠正私募基 林彦宏 嘉 金 摩根士丹利华鑫 王卫铭 基金</p>
时间	2023年4月17日8:00-9:00
方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>总 裁 杨 杰 财务总监 王 伟 董事会秘书 范智胜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书范智胜对2023年一季度主要工作进行介绍： 2023年第一季度，公司坚持战略定位，面对严峻多变的新市场、新环境，紧密围绕战略目标，主动迎接新挑战，稳步推进各项工作。1-3月，公司实现营业收入5.61亿元、归属于上市公司股东的净利润1.64亿元。其中，子公司达因药业第一季度实现营业收入5.50亿元、净利润3.15亿元，同比分别增长2.98%、10.13%。公司的医药业务继续保持高质量的发</p>

展趋势，达因药业一季度收入、净利润均创单季度历史新高。达因药业一季度主要工作包括：

(1) 在生产管理方面，达因药业生产的自动化程度不断提高，生产计划严密周详，春节期间没有停工，产品供应得到有效保障。同时，为地氯雷他定口服溶液、托莫西汀口服溶液等新品的生产也做了很多前期的准备工作。

(2) 在市场工作方面，疫情后的市场竞争更加激烈，达因药业坚持核心营销策略不动摇，同时根据市场环境的变化有针对性地进行动态调整，在一季度组织开展了很多线上线下的学术活动和市场活动，同时加大了对达因铁、达因钙等产品的推广力度，并取得非常好的效果。

(3) 在研发方面，达因药业继续坚持量身定制儿童药物的研发理念，以儿童需求为导向，专注于儿童药品和儿药关键技术的研究与开发。一季度达因药业获得专利授权共 3 项，其中发明专利 2 项。山东省儿童药物新制剂工程实验室被山东省发展和改革委员会列为首批纳入新序列管理的山东省工程研究中心。

二、投资者问答环节：

1. 一季度市场情况以及后面三个季度业绩趋势如何？

一季度市场竞争环境比疫情放开前更加复杂。一季度早期，在零售渠道上更关注四类药的采购和销售；一季度后期，关注处理四类药的积压退货。

达因药业全年按照公司整体的预算和核心营销策略，积极推进核心产品伊可新的营销工作，以及新产品的前期准备工作以及右旋糖酐铁颗粒等品种的销售。

2023 年一季度达因药业营收、净利润都创下了历史新高。从收入端看，2023 年第一季度增幅约 3%，是因为 2022 年第一季度营收基数高导致公司 2023 年一季度营收增幅不是特别高。

2. 其他业务对业绩的拖累明显的原因以及全年维度上其他业务的预期如何？

上市公司层面其他非主业业务包括：

(1) 自有物业的出租业务，物业出租业务多年来保持稳定状态，没有大的变化。

(2) 材料业务规模很小，对公司整体业绩影响非常小。

(3) 电子信息业务去年亏损较大，今年一季度经营未见好转。

(4) 教育业务对公司收入端稍微有些影响。按照政策及政府要求，2023 年 1 月起，卧龙学校不能再收取学费，卧龙学校原来的学生、老师由政府接管。因此，卧龙学校基本没有收入、费用产生，但会产生无形资产摊销和固定资产折旧等一些费用，费用金额不大。公司正在和沂南政府协商退出卧龙学校投资的办法，目前尚未有明确的方案。

3. 线上、线下两个渠道中，哪个渠道的销售增长更快？

2023 年一季度，线上和线下渠道的增速变化不是特别大。但是从 4 月份起，线下的各种推广活动、进店活动已经开始。而 21、22 两年因管控原因，线下活动相对比较少或是不能开展。所以从 2023 年 4 月来看，公司线下的增长可能更快一些。但是从长期看，线下增速不一定高于线上，因为近几年很多消费者习惯于线上购买方式。

4. 地氯雷他定口服溶液和托莫西汀口服液预计会在 23 年哪个季度形成销售？预计对 23-25 年的业绩贡献如何？

地氯雷他定口服溶液和托莫西汀口服液的上市销售时间应该要到 2023 年下半年。但是这两款药（特别是托莫西汀）主要还是在医院端销售。总体来讲，这两个品种在 2023 年的业绩占比不会太大，公司重点工作是在医院的开发上。

5. 2023 年一季度公司的管理费用下降幅度较大，除了卧龙学校的收入和费用不再计入的原因之外，是否还有其他原因？管理费用中是否计提内部销售、管理人员的激励费用？

管理费用下降是因为 2022 年同期有激励费用的计提。2023 年目前没有收到确定的信息，没有计提激励费用。其他费用（包括销售费用、奖金）都是及时计提的。

6. 伊可新之外的几个产品 23 年一季度销售趋势如何？公司药品产品在未来除了医院端之外的销售预期如何？

2023 年一季度公司右旋糖酐铁、维生素 D 的增长都非常好。公司对其他产品的推广总体上是坚持核心营销策略，首先是医院专家权威推荐，特别是处方药，患者主要在医院端购药。至于 OTC 产品，当其在医院端拥有一定的市占率后，公司会将其转移到 OTC 的市场以扩大销量，公司 OTC 属性的产品都是这样的推广方式。但也有些比较特殊的药，比如小儿布洛芬栓基本上属于家庭常备药，有一定的市场基础，消费者也会自主购买和使用这一类产品，对于这样的特殊产品，公司可能会在医院和零售市场基本上同期开始推广。

7. 伊可新粉色装和绿色装的增长分别如何？库存情况如何？

2023 年一季度，粉色装的增速高于绿色装的增速。公司认为该趋势正常，因为出生率在下降，并且绿色装的渗透率已经比较高了，加上伊可新的推广年龄从 0-3 岁拓宽至 0-6 岁，所以市场环境和营销环境驱动粉色装增长高于绿色装。

在渠道库存上，23 年一季度工作的重点还是在四类药的储备上，因此库存不大。

8. 公司是否以销定产？

以销定产是公司的管理模式，公司根据市场情况来确定生产任务指标。

9. 2023 年一季度达因药业净利率仍有提升的主要原因？
预期 2023 年公司净利率水平如何？

从长期看，一季度利润率不能代表全年。公司医药利润率在合理范围内波动，一季度高利润率和市场经营有关系，也和获得一部分政府扶持资金有关。

10. 一季度其他收益包括什么？

政府补助基本都在其他收益中反应。

11. 2023 年一季度合同负债环比提升，其中的货款约有多少？

合同负债主要是两部分，一是预收货款，二是根据销售情况预计的返利。公司预收货款金额比例在 50%左右。

12. 卧龙学校项目有无时间表？卧龙学校在 23 年是否能获得营收？

目前还没有确切时间表，公司正在和沂南县政府谈具体方案。在方案落地之前，公司需承担部分折旧费、学校维护人员的工资等，基本上都是成本项。

13、公司应收账款增加比较多的原因是什么？

应收账款主要来源于公司主业医药业务。公司产品结构变化会引起应收账款的结构变化，应收账款的增加首先来源于业绩的增长；但业绩增长不一定绝对带来应收账款增长，没必要拿应收账款去推算月销售量，因为产品结构不一样、新品和老品比例不一样都会影响到应收账款金额。23 年的一季度业绩是历史最佳，所以应收账款增长基本上是销量增加带来的。公司账款控制非常好，预收款占了约 90%，基本是先收款后发货。

14. 公司未来几个年度分红派息政策？

公司希望分红政策保持一定的连续性、稳定性。随着公司经营效益的提高，正常情况下分红也会随之提高。20 年度公司分红为每 10 股派发现金 3.5 元，21 年度提升到每 10 股派发 8 元，提升幅度比较大，22 年度分红稳定在每 10 股派发 8 元。分红的趋势应该是会随着效益的增长逐步提高。

15. 新环境下市场上同类竞品竞争格局有什么变化？

近几年，大家对免疫力营养补充剂的需求很旺盛，很多人已经培养成了补充营养补充剂的习惯。目前，营养补充剂、家庭常备药的市场应该有比较大的提升。公司在儿童医药中的品牌地位是非常高的，2023 年公司线下的活动都在如期开展，

	<p>从品牌地位上讲，特别是维生素 AD，没有产品能够动摇伊可新的地位。所以 2023 年 1-4 月伊可新的销售是正常的，符合公司预期。</p> <p>16. 从产品、品牌、渠道的维度看，伊可新发展空间和潜力如何？当下的重点工作是什么？</p> <p>公司核心产品伊可新还有非常大的增长空间。虽然出生率下降，但是粉色装伊可新仍保持快速增长，在 2022 年增幅将近 40%。公司将伊可新的适用年龄从 0-3 岁延长至 0-6 岁，这一策略的效果会在 23-25 年显现出来。公司粉色装伊可新在 1-6 岁年龄段渗透率不到 5%，在 0-6 岁年龄段的渗透率不到 8%，还有非常大的增长空间。</p> <p>公司持续坚持核心营销策略：（1）要做专家的权威推荐，（2）提供方便的购买渠道，公司建立线下、线上销售渠道，让患者方便购买。（3）做专业的品类教育，从 2011 年开始达因就持续推广品类教育，从最初的微博、母婴垂直平台，到后来的微信视频号，到现在的抖音、小红书等平台，都是妈妈人群喜欢的平台、喜欢的内容、喜欢接受的形式。品类教育还包括社区推广活动。上述策略是组合拳，是综合的营销策略。</p> <p>公司后续在产品的布局上会更多关注中大童市场，实现品牌的延伸和儿童药品品类的延伸。</p> <p>17. 公司战略中计划推广的领域具体有哪些？</p> <p>（1）品类延伸。伊可新在儿科，特别是在儿童保健领域有很强的影响力和基础，公司计划拓展整个儿科的用药，一是推广维矿类药物，二是围绕儿童常见病、多发病、罕见病进行儿科治疗药物布局。公司布局的儿童药物约 40 个品种，约 15 个领域，包括呼吸、消化、内分泌、神经领域等，涉及到新生儿和中大童。</p> <p>（2）品牌延伸。就是用伊可新品牌去做儿童系列营养品、健康用品、保健食品或用品。比如伊可新牌牙膏、益生菌、DHA 藻油等。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023.4.19