

证券代码：301408

证券简称：华人健康

# 安徽华人健康医药股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与华人健康2022年度业绩说明会全体投资者
<b>时间</b>	2023年04月26日 15:00-16:30
<b>地点</b>	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总经理 何家乐先生 董事、副总经理 何家伦先生 董事、副总经理 殷俊先生 副总经理 赵春水先生 董事会秘书、财务总监 李梅女士 独立董事 刘志迎先生 保荐代表人 范杰先生

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>1. 你们的股票怎么回事？怎么一直在跌。有什么利空吗</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，上市公司股价受多方面因素影响，公司将继续做好生产经营工作，全力推动公司高质量发展。感谢您的关注！</p> <p><b>2. 未来贵公司向健康服务的那些领域发展，上一年和本季度的业绩怎样</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，请您关注本月11日与24日公司披露的2022年年度报告和2023年一季度报告。感谢您的关注！</p> <p><b>3. 去年公司净利润大幅增长，主要得益于哪一板块的业务</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司2022年度实现营业收入32.62亿元，同比增长39.50%；实现归属于母公司所有者的净利润1.61亿元，同比上升130.58%。主要情况如下：1、零售业务：零售门店扩张方面，公司本着“深耕合肥、布局全省、辐射周边”的发展策略，继续推动门店扩张计划。2022年零售业务实现主营业务收入22.33亿元，同比增长43.19%；公司零售业务板块贡献了60%以上的营业收入，是影响公司业务规模的关键。2、代理业务：代理产品方面，公司与代理生产厂商已建立长期、稳定的合作关系，公司持续加大上游合作深度与广度，不断增加代理品规数量与质量，持续根据商品销售变化趋势、消费习惯及认知度，优化商品结构，保证商品体系的正常运转。2022年代理业务主营业务收入7.34亿元，同比增长24.72%，占比总营业收入22.49%。3、终端集采业务：终端集采业务，主要为单体药店、小型连锁等零售终端提供一站式配送服务。2022年终端集采业务主营业务收入2.34亿元，同比增长93%。感谢您的关注！</p> <p><b>4. 公司目前有多少家直营门店？在医药零售这个板块大概的排名情况请介绍一下，谢谢</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，截至2023年3月31日，公司在安徽省、江苏省、河南省等地区共拥有门店1,140家，其中直营门店1,102家，加盟门店38家。感谢您的关注！</p> <p><b>5. 公司目前是采用线上线下结合的销售模式吗？线下门店好像</b></p>
-----------------------------	--

**在国内知名度不是很高，是不是属于区域性质的**

答:尊敬的投资者您好，公司积极推动线上线下相融合，夯实电商基础，深度挖掘渠道深度，先后入驻“天猫”、“京东”、“拼多多”、“饿了么”等平台开展B2C业务，以移动终端和互联网发展为契机，大力推进电商业务的发展，并打通线上线下渠道，依托线下门店布局，快速响应消费者的需求，实现O2O业务多渠道全覆盖，通过全渠道的方式为用户提供全方位的健康服务。2022年公司实现线上销售5.56亿元，同比增长91.2%。其中O2O销售1.74亿元，同比增长122.17%。O2O线上直营门店935家。同时公司积极打造企业私域流量，开发APP、小程序，加强APP的推广和会员管理，积极发展私域流量，培养会员粘性，进一步增强公司竞争力，感谢您的关注！

**6. 公司是有自己的仓储和配套物流，还是有相应的服务商配套。**

答:尊敬的投资者您好，公司已在合肥、亳州分别建立了集中仓库，统一运营、统一调配。零售门店的配送需求，公司根据统一的物流规划安排，自行安排配送（通过仓储部或汇达药业），或者通过第三方物流进行配送。所有门店的配送均在总部的统一管理下有序进行，仓库与各门店之间配送半径规划合理，能够快速高效地响应门店需求。公司制定了仓储配送相关管理制度和流程。公司通过ERP系统和WMS系统、客户管理系统（CRM）和电子商务系统，实现信息流、物流、商流的集中控制管理，有效提供配送效率，感谢您的关注！

**7. 收购马鞍山曼迪新大药房连锁有限公司 重组后新公司51%股，目前到哪一步了~**

答:尊敬的投资者您好，公司将根据项目进展情况及时公告，请您届时关注公司公告，谢谢！

**8. 公司有自己的药品研发团队吗？**

答:尊敬的投资者您好，基于公司代理板块的全国营销网络，公司积极布局自有商品，通过自研、委外，购买等多种方式获得药

品批件，布局适合在零售终端销售的大产品，进一步增厚代理板块的利润。感谢您的关注！

**9. 上市公司盈利不分红，就等于耍流氓…什么外界因素，对你们有什么影响，外界因素多了…都跟你们有关系…**

答:尊敬的投资者您好，根据《公司章程》第一百五十三条规定，“除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，优先采取现金方式分配股利。特殊情况是指：(1) 现金分红影响公司正常经营的资金需求；(2) 公司未来十二个月内有重大现金支出等事项（募集资金项目除外）。重大现金支出是指：公司拟对外投资、收购资产或购买设备等累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的10%且超过5,000万元；(3) 董事会认为不适宜现金分红的其他情况。” 因此，考虑到公司仍处于成长期，当前面临的外部环境和自身经营发展需求，业务发展资金需求较大等因素，预计未来十二个月内有重大现金支出等事项，因此，经董事会研究，提出2022年度拟不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。感谢您的关注！

**10. 请领导介绍一下相较同行业其他公司，公司目前的竞争优势有哪些。**

答:尊敬的投资者您好，公司的核心竞争力如下：1、“一体两翼”、均衡发展、相互协同的多业务架构与模式：公司系行业内为数不多的集医药零售、代理及终端集采等流通领域全覆盖的企业，具备同时直接面向上游医药制造产业及下游终端消费者的经营能力，公司零售、代理和终端集采业务相互之间彼此协同，属于行业中相对特有的业务创新，是践行《国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》“商贸流通业态与模式创新”的具体表现，是有别于其他可比公司的最大特点和优势。2、零售业务已经形成区域领先的既有优势，一直坚持深耕省内市场，现阶段门店数量全省第一。3、代理业务多品规、贴牌的业务亮点：公司医药代理业务自2008年起步，专注连锁直供，坚持“多品规”路线，对单品依赖度较低。公司持续优化产品结构，围绕知名品牌产品或市场独家产品，形成了特色鲜明的代理品类，实现了差异化竞争。另外，通过贴牌与非贴牌两种模式，提高了与上游供应商的合作灵

	<p>活性。4、终端集采业务属于行业创新：在2019年10月公司首次开展终端集采业务之前，从上市公司公开披露信息来看，同行业公司未大规模开展此类业务。终端集采业务是公司的创新尝试，发展良好，业务规模增长较快。感谢您的关注！</p> <p><b>11. 公司后续是否考虑借助目前慢性病管理体系的基础进行延伸，比如体检检测类、针对慢性病的一些服务等。</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，随着消费者对生活品质要求的提高，“治未病”的意识不断增强，对公司商品的种类以及质量提出了更高的要求。在此背景下，公司将始终坚持以消费者需求为导向，扩充药品采购清单，完善药品采购标准，依托大数据等先进技术手段，精准识别客户需求。在丰富商品品类的同时，公司仍将秉承“同一商品上比质量，同一质量上比价格”的原则，力求为消费者提供更高性价比的商品。同时，在已有的多元化商品品类的基础上，公司将涉足医疗、医院处方承接与社区门诊等领域，继续完善多元化健康服务手段，逐步形成中医诊所、社区诊所、DTP 药房、体检中心和便利店的集群化医疗服务体系，开创公司新型服务模式，寻找公司新的利润增长点，以充分满足消费者日益丰富的健康需求。感谢您的关注！</p> <p><b>12. 作为安徽省排名第一的大药房，华人健康自上市以来从27一直跌到17附近。逼近发行价。公司近期公布的2022年全年业绩与2023年季度业绩均实现高增长。请问董事长怎么看待这种现象！华人健康4个字，任重道远！</b></p> <p>答:尊敬的投资者您好，上市公司股价受多方面因素影响，公司将继续努力做好经营管理，不断提升经营效益和效率，争取以更好的业绩回报投资者，感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月26日