

【威海百合生物技术】股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：百合股份

证券代码：603102

编号：2023-002

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	长城证券 刘鹏、蔡航 申万宏源 熊智超 鲁商基金 公维晓、李一骁、李振唐 菁菁投资 冯伟 国赞投资 邱世才
时间	2023年4月10日 13:00-15:00 现场会议 2023年4月11日 14:00-15:30 现场会议 2023年4月14日 10:00-15:00 现场会议
地点	威海百合生物技术股份有限公司 三楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：孙同波 证券事务代表：吕旭蕾
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者采用线下会议形式，主要沟通内容如下： Q： 行业一季度囤货明显，客户端库存较大，后续出货是否可以持续，哪个季度是低点，哪个是高点？ 答： 公司一季度的业绩突出主要是由于大众健康意识不断提升。就目前来看，公司在手订单情况相对比较稳定。按以往行业规律判断，一季度一般是淡季，特别是春节在一月份的时候，春节前半个月已经停止供货，春节后也需要消化一下库存，往后的4月到12月逐步开始变成旺季，中秋或双十一等比较大的节日可能会有部分波动。

Q：行业同质化的问题如何解决？

答：对于保健食品行业来讲，的确存在行业集中度不高，产品之间同质化较为严重的情况，原因有很多，比如政策的强监管、消费者对品牌的忠诚度不高等等。公司未来将会针对消费者多元化、细分化的需求，继续补齐自有品牌的产品矩阵，打造差异化竞争优势。

Q：未来更看重跟哪一类型的客户进行合作，头部、腰部还是？客户会提供批文吗？

答：更加认可百合股份的价值观，青睐长久合作且能够互相成就的客户。

目前市场上保健食品代工主流模式是客户没有批文或者有自己的品牌，有市场和团队，选择直接贴牌代工。

对于年轻化消费群体来说，他们更偏好独特、新潮、更加细分的产品品类。对于品牌商而言，能否抓住年轻化消费群体的准确需求，将直接影响品牌认知。

Q：药店会是将来最大的增量吗？现在药店的恢复情况如何？

答：从大的方向来看，目前的保健品渠道主要分为代理制和直销制两种方式。代理制的保健品市场销售渠道的演化，已基本过渡到 OTC 模式，也就是药店渠道。在 OTC 连锁大店设专柜，利用专柜+销售激励+动销活动，从而带动销售。现在来看，药店渠道依然是保健品销售的主渠道。同时，我们也看到了越来越多的新锐生活态品牌商的打法迭代很快，比如一些品牌商们充分利用小红书和抖音等渠道以创始人 IP+短视频矩阵方式的进行产品的曝光展示，直接建立起品牌与用户之间的沟通桥梁，此种传播方式深受消费者的喜爱，更容易在后期持续塑造品牌形象。

为触及更多增量市场，不少药店企业正在朝多元化、专业化方向转型。入局非药业务，已是提升盈利水平重要手段之

	<p>一，相信未来保健品在药店利润占比会有进一步的提高。</p> <p>Q: 除了维生素、蛋白粉等免疫相关的品类，公司还有什么品类今年可以突破？</p> <p>答：公司每年都会有一些主推单品，今年“口服美容”概念新品比较受市场欢迎，尤其是以胶原蛋白、透明质酸钠等主打美白、补水、抗衰等功效产品。</p> <p>注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 4 月 28 日