

证券代码：600664

证券简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参与单位名称详见附件
时间	2023年5月5日 17:30-18:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：孟晓东 证券事务代表：马昆宇
投资关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司去年扣非净利是 2.3 亿，归母净利是 4.64 亿，非经常损益应该是有史以来最高的一年。请问公司非经常损益、收入以及利润这几个指标在 23 年的展望？</p> <p>答：公司非经常性损益主要是公司的资产处置和政府补助，2022 年公司收到政府补助约为 6,639.61 万元，资产闲置的形成主要为以下两方面的原因：一是公司历史原因形成的一些闲置资产。二是哈药总厂和哈药六厂两厂搬迁后，原来老城区厂区形成的闲置资产。</p> <p>公司积极开展闲置资产利旧使用，对于无法利旧的闲置资产经综合评估后进行处置，处置后的收益将用于公司新产品的研发、销售以及管理等方面。闲置资产的处置有利于增加公司流动现金，提高资产的使用效率及运营收益。</p> <p>2. 公司工业板块收入为 444,898.55 万元，工业板块净利率显著低于同行，公司未来工业板块净利率怎么掌握？</p> <p>答：根据公司 2022 年年报，公司净利率是 3.70%，与同行业可比公司对比还有很大的提升空间，例如公司原料药生产企业哈药总厂因历史原因还处于亏损状态，出现抵消公司部分盈利的情况，</p>

针对上述运营状况不佳的分子公司，公司将通过积极扩大产品销售，优化产品成本，降低管理费用等方式，提高企业净利率。

3. 哈药总厂亏损核心的原因是不是因为限抗政策对其抗生素的业务产生较大影响，价格降低？请问：为什么这些工厂营运这么久还是处于一个亏损情况？

答：原来哈药总厂的产品结构较单一，主要为抗生素系列产品，受行业相关政策影响，哈药总厂整体的业绩有所下降。另外，公司践行社会责任加大环保投入，启动了哈药总厂搬迁项目，哈药总厂的产能受到一定影响。针对上述不利影响，公司积极应对，通过拓展品种线，加大销售投入，减少管理费用等方式，使哈药总厂整体经营环境得以逐年改善，目前哈药总厂生产的头孢拉定、阿莫西林等产品已经取得了较好的销售业绩。

4. 未来哈药总厂是否可以剔除掉处置闲置资产的一些因素后，通过自身业务实现减亏以至达到平衡的状态？

答：目前，哈药总厂原料药按计划陆续恢复，但整体规模较小。哈药总厂通过拓展品种线，加大销售投入，减少管理费用等方式，使哈药总厂经营环境得以改善，2023年哈药总厂力争扭亏为赢。

5. 公司从2014年到2018年收入连年下降主要原因是什么？公司2020年收入和利润同时下降，2020年亏损主要影响因素是什么？

答：公司2014年至2018年的下降的主要原因：曾经哈药总厂不管是规模还是盈利能力，在公司旗下各个板块中处于领先地位。受当时相关行业政策、原料药出口低迷及环保限产等因素影响，哈药总厂化学原料药的产量、销量大幅下滑，进而影响公司整体盈利能力。

2020年公司出现亏损的主要原因：一是实施三项制度改革工作，优化和完善选人用人机制及绩效管理体系，截至2020年末该项改革工作已取得较大进展，产生大额的一次性辞退福利支出，预计减少利润总额4.79亿元。二是受当时限售以及医药市场环境波动等不利因素影响，公司工业板块部分核心品种的销售出现下滑，商业板块各类终端门店营业时间减少，部分治疗领域药品限售或禁售，医疗终端出现部分停诊、限诊，公司OTC、处方药等业务的营业收入受到影响。

6. 展望未来几年公司工业板块中哪些品类可能会成为比较有潜力的品种？

答：公司产品聚焦大健康类、抗感染类、慢病类、呼吸类、消化类五大治疗领域，主要产品葡萄糖酸锌口服溶液、复方葡萄糖酸钙口服溶液，其在单品类中均排名前列；家庭常备药物小儿氨酚黄那敏颗粒、布洛芬颗粒等品种近年来销量增幅较快；通过积极应对各级带量采购，推动终端开发、提高终端覆盖率等措施，抗肿瘤类药物重组人促红素注射液（CHO 细胞）的销量也有较大增幅。此外，公司也在五大治疗领域进行了研发布局，计划推出新产品，以满足市场需求。

7. 公司销售人员未来几年是什么样的一个规划？

答：从公司整体销售模式来看，一方面，公司将逐步淘汰一些盈利能力差的团队，例如 2022 年公司取消了拓展线团队即外包团队。另一方面，公司逐步加强连锁团队、基层医疗团队以及商务团队建设。目前公司销售人员将近 1000 人，公司将根据需要对销售团队进行调整及补充，以满足公司销售模式的需求。

8. 公司的发展重点？预计增长预期是怎么的？

答：哈药的品牌有较好的群众基础，尤其是保健品领域，有较高的品牌信赖度。随着公司盈利的增长，现金流性的增强，公司从去年四季度开始逐渐加大对 OTC 产品的品牌投入，并取得较好的效果。公司将根据市场变化情况调整对品牌宣传的投入，通过品牌焕新与品种创新强化医学推广，夯实品牌定位，达到品牌新势能，将五大品类产品升级，丰富产品集群。在大健康领域，哈药健康科技将进一步发展线上品牌声量、完善品类品种布局，聚焦电商全渠道建设，提升铺货率和渗透率。在药店渠道，KA 团队与行销团队将借势线上品牌的发展、逐步展开哈药在保健品领域的领先品牌与品类爆品在线下药店渠道的铺货推广，实现线上与线下的融合。

9. 哈药总厂和六厂都是哈药股份的分公司，我们母公司报表中有 10 个多亿的收入是包括了总厂和六厂吗？

答：是的。

10. 哈药的 GNC 子公司对哈药的贡献非常有限，公司未来如何考虑将这块资产成为新的增长点？

答：从 2019 年控股 GNC 中国后，运营并不理想。从 2022 年下半年开始，公司重新组建管理团队，由公司总裁直接管理，公司将 GNC 中国业务的持续拓展作为公司 2023 年的工作重点，2023 年

	<p>GNC 中国业务力争实现扭亏为赢，努力成为未来公司业绩增长的有益补充。</p> <p>11. 公司年报中 2023 年预计收入目标是 148 个亿，而公司 2021 年股权激励计划中 2023 年的目标是 161 个亿，请问公司主动放弃了股权激励计划么？</p> <p>答：首先股权激励不是主动放弃，公司制定股权激励考核指标时综合考虑了市场环境和公司经营情况，根据公司发展规划，将考核定位在公司上下齐心，公司业绩取得较大提升时，才能达成的指标，以此来激励公司高管及核心骨干人员，有效的将公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使双方共同关注公司的长远发展，因此公司将达成绩效考核指标作为最终达成目标。</p> <p>12. 请问公司股权激励中营业收入和净利润两项指标同时完成还是单项完成就可以？</p> <p>答：必须两个同时完成，才可以行权或解锁。</p> <p>13. 公司今年可能股权激励就结束了，公司中长期经营目标是什么？</p> <p>答：公司于 2022 年制定了“公司 2023-2027 年行动计划”，公司明确了 2023-2027 年战略定位和主要发展目标，公司 2023-2027 年将重点关注在 OTC 和保健品等领域，重点布局在维矿、呼吸、肠胃和慢病等领域，重点聚焦及突破在中药和处方药等领域。通过以上行动计划的实施，使公司成为消费者、客户、员工和社会为之自豪的中国民族医药企业的标杆。</p> <p>14. 由于疫情因素的影响，像感冒退烧和抗感染此类产品在去年底和今年都有相对较好的表现，未来公司对此类品种的市场规划？</p> <p>答：疫情是极特殊的情况，虽然在特定时间四类药的销售对公司业绩产生了一定影响。但从公司整体运营规划来看，公司根据哈药自身的实际情况、优势以及现有的产品结构全品类布局医药健康领域，包括抗病毒抗感染类、感冒药类、心脑血管类、消化系统类、抗肿瘤类、营养补充剂类、其它类，为患者提供从预防到治疗的全周期健康解决方案。公司未来在研发等各方面也围绕五大领域统一布局，预计公司未来将处于平稳发展态势。</p>
附件清单	投资者关系活动参与单位汇总表

投资者关系活动参与单位汇总表

方正证券研究所	华夏基金管理有限公司
嘉实基金	天治基金
多鑫投资	华富基金管理有限公司
安信基金	问渠基金
富国基金	金信基金
九泰基金	太平基金
海富通基金	富安达基金
玄元投资	汇添富基金
鹏扬基金	北京金百镭投资
汐泰	华宝基金
银杏资本	上海冲积资产管理中心
相聚资本	华安基金
深圳纽富斯投资管理有限公司	中金基金