

# 健民药业集团股份有限公司

## 2024年4月23—26日投资者关系活动记录表

投关活动类别	<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	易方达基金、银华基金、汇添富、南方基金、泰康基金、景顺长城、阳光保险、长盛基金、鑫元基金、淡水泉、源峰基金、国融自营、浙商证券、中信证券、华福证券、国海证券等。
时 间	2024年4月23—26日
地 点	公司会议室
公司接待人员	董事兼总裁汪俊、董事会秘书周捷、证券事务代表曹洪、证券事务助理王淼。
相关情况说明	本次活动不涉及应当披露而未披露的重大信息
活动主要内容	<p><b>1、公司 2024 年第一季度的经营业绩情况？</b></p> <p>公司 2024 年第一季度实现营业收入 9.7 亿元，同比下降 4.27%，实现归属上市公司股东的净利润 0.995 亿元，同比下降 0.04%。其中医药商业保持稳定，医药工业有一定的下降，主要有以下几个方面的原因：一是为提升渠道的精细化管理能力，加大营销信息化建设，对营销体系考核模式进行变革，由之前的发出考核变为纯销考核，同时为优化渠道价值链，减少了促销，医药工业收入较上年同期相比有所下降，但实现了渠道库存的整体下降，纯销数据保持稳定，因公司营销数字化体系建设逐渐推进，纯销数据准确性还需要进一步验证。二是公司加大品牌建设，围绕“龙牡”“健民”进行双品牌打造，较上年同期相比增加了“健民”牌便通胶囊的广告投入；三是公司持续加强中药创新药与儿童新制剂的研发力度，研发费用较上年同期相比有所增长；四是中药材价格上涨，公司医药工业的原</p>

材料采购成本与上年同期相比有一定的增长。

虽然公司 2024 年第一季度医药工业收入和利润较上年同期有一定的下降，但总体来说公司 2024 年全年的目标没有改变，希望通过营销方面的变革和对未来的积极布局，为下一个发展周期奠定良好的发展基础。

### **2、营销考核方式变革带来的影响什么时候能得到改善？**

目前公司营销体系改革稳步推进，渠道库存持续下降，相信二季度就会得到明显改善。

### **3、龙牡壮骨颗粒一季度的情况？**

龙牡壮骨颗粒（以下简称：龙牡）一季度销售收入较上年同期相比有所下降，主要是公司营销变革带来的影响，目前龙牡渠道库存在持续下降，纯销稳定。公司持续加大品牌建设及信息化投入、加大销售人员下沉及考核力度，渠道库存将更加合理可控，终端精细化管理能力持续提升，有利于未来产品更好地成长。

### **4、OTC 渠道便通胶囊一季度的销售情况？**

便通胶囊是 2024 年公司 OTC 渠道重点打造的品种，在全国范围内进行广告投放，加大终端考核及精细化管理力度，2024 年第一季度 OTC 渠道便通胶囊覆盖率持续提升，较上年同期相比实现约 120% 的增长。但因公司广告投入的增加，OTC 渠道便通胶囊产生的销售利润暂无法完全覆盖费用增长。

### **5、公司处方线产品销售情况？**

2024 年公司处方线产品将坚持学术引领，持续开展医学研究、临床观察，加快新产品医院准入，提升医院市场覆盖，开展新药市场准入、医保谈判，加强代理商队伍建设，不断提升专业化服务能力。2024 年第一季度公司处方线产品销售情况正常。

### **6、七蕊胃舒胶囊的销售情况及 2024 年的销售目标？**

七蕊胃舒胶囊为公司 2021 年底获批的中药 1.1 类创新药，

2023年1月通过国谈进入医保目录，2023年全年销售发出在7000万左右。2024年我们仍将加强等级医院的开发，持续提高医院覆盖率，希望能做到一个亿左右的规模，目前销售情况正常。

#### **7、公司小金胶囊的销售情况？**

小金胶囊中标湖北19省联盟等中成药集采，2023年小金胶囊销量有所增长，但由于集采价格的下降，销售收入较上年同期有所下降，同时销售及流通费用也相应减少，对利润的影响相对不大，目前销售情况正常。

#### **8、对于双跨的品种，公司如何做渠道的管控？**

对于同时在医院线和OTC渠道销售的产品，公司会加大渠道监测力度，加强营销数字化建设，通过数字化赋能，实现营销精细化管理；同时公司会加强优质代理商、经销商的选择，建立长期稳固的合作关系，实现共同成长。

#### **9、公司中医馆的发展情况？**

目前公司中医馆有3家，总体保持了持续增长的发展态势。其中汉阳馆是2018年开业，经过5年发展，已初具规模，2023年业务收入及利润情况持续增长；汉口馆2023年3月开业，已实现盈利；武昌馆2024年3月开业，目前发展势头良好。未来我们将以武汉为核心，根据现行中医馆的经营情况，陆续布局中医馆建设，持续深化湖北本土市场。

#### **10、公司未来会提高分红比例吗？**

公司注重与投资者沟通，充分考量投资者诉求，积极进行现金分红，自2008年以来，随着公司业绩的持续好转，公司已连续十六年进行现金分配，上市以来累计分配现金红利9.755亿元。近年来公司均将30%以上的净利润进行了分配，剩余部分用作公司未来发展，力争为股东打造一个资产优良、盈利能力可持续发展的优秀上市公司，为股东长期、稳定、持续的投资回报奠定更坚实基础。

### **11、请介绍一下公司研发情况？**

在新药研发方面，2024 年公司将重点推进在研中药新药的研发进程，加大中药创新药与高端制剂的立项与开发力度，为公司未来发展奠定坚实的产品基础。目前公司新药研发项目 27 项，其中牛黄小儿退热贴主要用于小儿风热外感引起的发热症状，现已进入报产阶段；通降颗粒主要用于非糜烂性胃食管返流病肝胃不和症，二期临床试验已处于总结阶段；枳术通便颗粒功能主治为清润肠燥，用于小儿燥热内结便秘的治疗，2023 年获得药物临床试验批准通知书，目前临床试验开展顺利。

### **12、公司未来在管理层激励方面的考量？**

公司在实施中的两期股权激励计划最后一个考核年度为 2023 年，即将实施完毕。公司董事会在管理层激励方面在做持续的探索和研究，但截至目前公司尚未有后续股权激励计划的相关安排。

### **13、介绍一下武汉健民大鹏药业有限公司的情况？**

武汉健民大鹏药业有限公司为公司参股子公司，公司持有其 33.54% 股权，2024 年第一季度保持良性发展，保持了和之前年度的一个正常的增长。

### **14、公司未来的发展规划？**

近年来随着公司资产质量和盈利水平的提升，在产品、研发、品牌等各个方面不断优化和强化，基本实现了企业的健康稳定发展。未来公司也从各个层面做了更详细的规划，但是市场不确定性因素较多，总体来说，我们希望公司未来依然能够保持稳健发展：

一是未来公司将更注重产品矩阵的打造，2024 年我们会围绕“龙牡”“健民”进行双品牌建设，并围绕品牌定位优化产品矩阵，持续加强团队打磨和精细化管理。

二是处方线产品，公司仍将通过新机制、新价值链的持续优化，加快空白市场覆盖，推动处方线老产品持续稳定发展；

	<p>处方线新品种将加快医院准入，加强代理商队伍建设，提高医院市场覆盖，随着处方线新品种拔毒生肌散、七蕊胃舒胶囊、小儿紫贝宣肺糖浆等陆续上市，相信处方线未来将会有一个好的发展；</p> <p>三是公司未来还会持续加大研发投入，坚持中药创新、加大儿童常见病多发病药物立项与研发、加快上市品种二次开发等，持续夯实公司产品储备；</p> <p>四是公司会加快生产线改造与智能制造投入，加大新兴业务培育力度，加快外延式探索步伐，不断夯实公司可持续发展能力。</p>
--	--