

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：2024-002

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年5月16日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	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 赵春水先生 独立董事 刘亮先生 董事会秘书、财务总监 李梅女士 副总经理 吕智琳先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年5月16日15:00-16:00通过价值在线（https://www.ir-online.cn/）以网络互动的方式召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，就投资者关注的问题进行了回复。本次交流的主要内容如下：</p> <p>1、您好，我留意到公司的ESG评级好像有所下降，在华证的评级下降到B了。我希望能够了解一下公司对自己的ESG表现有什么评价？感觉公司可以更加关注内部治理，以此来加强ESG的表现，公司是否有关于提升治理水平的具体计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视环境保护、社会责任和公司治理等方面的工作，在不断为股东创造价值的同时，充分重视维护与供应商、客户、员工等利益相关方的良好合作关系，推动公司持续、稳定、健康发展。ESG理念作为一种更加具有大局观和全面性的公司治理思路，公司一直</p>

将其践行在公司治理之中,未来公司将持续优化和完善ESG相关工作,践行ESG发展理念,以实际行动推动企业高质量发展,更好的回报社会。感谢您的关注和建议!

2、2023年公司营业收入增长,但公司净利润下降了28.68%,这背后的原因是什么?公司打算如何改善这一状况?

答:尊敬的投资者,您好!2023年度,公司归属于母公司所有者的净利润为11,467万元,比上年同期下降28.68%,主要原因是2022年4季度销售基数较大,2023年研发投入同比大幅增加等原因所致。未来,公司立足医药健康产业,充分发挥现有客户资源、服务体系、管理经验、人才储备等优势,优化产品结构,拓展营销渠道,构建销售网络,提高物流仓储能力和运营效率,加强信息科技应用,加大研发投入、逐步提升产能,提升公司综合竞争力,更好回报股东。感谢您的关注!

3、公司在新零售业务方面有哪些新的布局或计划,以适应线上销售的增长趋势?

答:尊敬的投资者,您好!公司高度重视电商新零售业务的开展,提前完成B2C、O2O以及私域的电商业务布局占位。公司网上药店在天猫、京东、拼多多等B2C平台排名前列,O2O业务在安徽市场领先。未来,公司将进一步提升线上线下相融合的新零售业务,在确保实体门店销售增长的同时,坚持B2C与O2O模式共同发展,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,充分依托第三方电商平台巨大的流量优势与开放的生态环境,打造领先的线上连锁药店,持续扩大线上业务规模。另一方面,根据行业发展趋势和消费者消费习惯,公司将继续加强与“美团”“饿了么”“京东到家”等平台的深度合作,依托线下门店网络,积极发展O2O模式,打通线上平台与线下渠道,实现“急需求,就近配送”服务,通过全渠道的方式为用户提供全方位的健康服务。同时,公司积极开发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!

4、公司2023年营业收入实现了16.39%的增长,请问这一增长主要得益于哪些业务板块或市场策略?

答:尊敬的投资者,您好!2023年零售业务实现营业收入26.11亿元,同比增长16.94%;公司零售业务板块贡献了近70%的营业收入,是影响公司业务规模的关键。感谢您的关注!

5、公司在激烈的市场竞争中如何保持优势?

答:尊敬的投资者,您好!公司的核心竞争力主要有以下几个方面:

①聚焦药店生态,形成均衡发展、良性协同、优势互补的结构性优势;

②零售业务“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略取得阶段性成果；
③代理业务多品种、差异化营销模式及全国布局的营销网络，形成业务护城河；
④终端集采业务不断创新、深度布局、持续下沉；
⑤医药工业板块起步，具备真菌发酵技术优势，研发生产能力不断提升；
⑥新零售业务和信息化水平持续加强。公司在已披露的《2023年年度报告》中做了详细阐述，敬请查阅。感谢您的关注！

6、你好，可否详细说说公司的真菌发酵技术优势

答：尊敬的投资者，您好！公司子公司江苏神华药业有限公司主要从事真菌生物发酵产品的研发、制造与销售，为中国最早的真菌药物、黄原胶生产基地，拥有药品制剂批文43个、原料药批文9个、药用辅料批文1个、保健品批文6个，虫草发酵菌粉等多个产品获评江苏省高新技术产品认定，建有国家级博士后科研工作站、江苏省企业技术中心、江苏省药用真菌生物工程研究中心、江苏省药用真菌生物工程技术研究中心、江苏省院士工作站等多个科研平台，获评为江苏省绿色工厂、江苏省专精特新中小企业等荣誉资质，并与中国科学院、江南大学、中国药科大学、南京中医药大学等多家高校及科研院所建立了长期、稳定的产学研合作关系，先后被授予“江苏省科技型中小企业”“江苏省高成长型中小企业”“江苏省两化融合试点企业”。感谢您的关注！

7、看到公司的研发投入大幅增加，请问这些研发投入主要集中在哪些领域或项目？

答：尊敬的投资者，您好！为构建企业核心竞争力，公司加大了药品研发和信息化建设方面投入，已立项药品研发项目近30个，迭代升级门店云助手、POS系统、OMS系统、私域O2O等平台，导致2023年度公司研发费用达2,419万元，同比增加480.42%。感谢您的关注！

8、公司零售板块占总收入比例过半，在零售市场公司还有多少空间？

答：尊敬的投资者，您好！根据国家药监局数据显示，截至2022年末，零售药店总数为623,299家，其中连锁药店360,023家，占比57.76%，距国家商务部发布的《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》中提出的“到2025年培育形成5-10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业，药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上，药品零售连锁率接近70%”的药品零售行业总体发展目标仍有较大的提升空间。从公司零售业务布局区域来看，安徽省零售门店22,359家，其中连锁门店12,869家，连锁化率57.55%；浙江省零售门店22,875家，连锁门店12,580家，连锁化率54.99%；江苏省33,706家，其中连锁门店18,387家，连锁化率54.55%；河南省32,340家，其中连锁门店17,030家，连锁化率52.66%；均低于全国平

	<p>均水平，仍有较大提升空间。感谢您的关注！</p> <p>9、你好，对于未来一年至三年的财务预测和业务发展有何展望？有何具体的发展目标？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司聚焦“1234发展战略”，即专注于医药健康领域，聚焦医药终端业务1个核心领域，围绕产品矩阵和药店终端建设2个方向，通过药店商学院、数智研究院、药物研究院3大引擎，打造零售业务、药品代理、终端集采、研发生产的4大板块。公司逐步建立并完善集产品研发、产品代理、销售终端、信息化建设、管理培训、会员服务为一体的零售生态系统，并积极推动公司经营向“产品多元化、服务立体化、流程系统化、管理科学化”方向发展，争取未来三至五年维持稳定增长态势，更好的回馈社会和广大投资者。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月16日