

健民药业集团股份有限公司
2025 年 8 月投资者关系活动记录表

投关活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他：
参与单位名称	2025 年 8 月 21 日：富国基金、国海证券
地 点	公司会议室
公司参与人员	公司董事会秘书周捷、证券事务代表曹洪、证券事务助理王淼等
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	1、公司上半年各板块业绩情况？ 2025 年上半年公司坚定不移地推进营销体系改革全面升级，进一步加大在自动化、数字化、绿色低碳方面的投入，推动研发、营销、生产、管理等环节的智能化、精细化变革，实现企业营运效率与质量的稳步提升。上半年公司实现营业收入 18.05 亿元，同比下降 10.20%，其中医药工业收入较上年同期增长 23.07%，主要产品龙牡壮骨颗粒、便通胶囊、健脾生血、七蕊胃舒胶囊、拔毒生肌散等实现增长；医药商业收入较上年同期下降 37.82%，主要是公司持续优化下属商业子公司业务结构，逐步收缩了部分低毛低效的业务，导致医药商业板块业务收入有所下降。上半年公司实现归属于上市公司股东的净利润 2.21 亿元，同比下降 7.83%，净利润的下降主要系联营企业投资收益及非经常性损益减少所致，扣除该等因素影响后的归母净利润较上年同期相比增长 60%左右，除受上年同期基数较低影响外，公司上半年营销体系改革持续深入，营销精细化管理能力提升，主导产品销

	售结构持续优化，新产品商业化进程加快，医药工业板块盈利能力得到明显改善。同时公司多举措推进管理提质增效，上半年日常管理费用同比有所下降，由于新设公司和长期资产折旧摊销等产生的管理费用增加，上半年总体管理费用与上年同期相比略有增长。 新兴业务持续健康发展，中医馆光谷馆顺利开业，公司下属中医馆数量达到 4 家；大健康业务加大新产品研发与培育、加快重点产品的升级迭代。上半年新兴业务收入、利润均实现增长。 2、公司应收账款占比较大的原因？ 截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款合计 9.07 亿元，占资产的比重为 20.97%，与上年同期相比下降 5 个百分点，但较年初和一季度末相比略有增长，主要是公司医药工业收入的增长带来的应收账款同步增加以及医药商业板块回款周期相对较长所致。 3、目前公司渠道库存情况？ 上半年公司持续推进营销体系深入变革，随着调结构、控边界、强考核、精管理等各项举措的落地实施，营销板块运营效率和盈利能力均得到提升，主要产品渠道库存均保持在合理水平。 4、公司几个创新药进院的情况？ 上半年公司处方线新品七蕊胃舒胶囊、小儿紫贝宣肺糖浆市场导入快速推进，医院覆盖率逐步提升。1.1 类创新药小儿牛黄退热贴膏于 2025 年 4 月获批上市，将积极参加国家医保谈判，争取进入国家医保目录。 5、参股子公司业绩下降的原因？ 受终端产品需求下降影响，公司参股子公司业绩出现一定的波动。 6、中药材价格下降对公司成本的影响？
--	---

	上半年受中药材价格下降影响，公司医药工业板块药材成本同比有一定的改善。中药材属于农副产品，价格波动具有一定的周期性。 7、公司双跨的产品受价格治理影响吗？ 公司在医院渠道、零售终端药店同时销售的产品，销售价格差异不大，国家相关价格治理工作对公司产品销售未产生负面影响。 8、面对出生率的下降，公司有哪些举措？ 我国人口出生率近几年持续下降，长期来看对儿童药品市场是有影响的。随着多胎支持政策的陆续出台，将有利于改善人口出生率持续下降的情况。公司在业务链布局上也着重考虑我国人口结构的变化，积极做好应对： 一是持续深耕儿药市场。以“龙牡儿药·专业可靠”打造“龙牡儿药”专业 IP，加大儿药线产品培养力度，并围绕“龙牡”品牌加大产品管线布局，提升公司儿药产品市场占有率和龙牡品牌影响力。 二是以“健民”品牌为引领，加大家庭常备药、老年用药等领域产品矩阵的打造，近年来便通胶囊、健脾生血片、雌二醇凝胶、七蕊胃舒胶囊、拔毒生肌散等非儿药线产品均得到了较好发展。 三是始终将研发创新作为发展的核心引擎，一方面围绕中药创新药持续投入，加快创新药的研发立项和研发进度，推动更多产品进入 IND 和 NDA；同时加快产品的二次开发力度，为公司的良性发展构建优质的产品管线。 四是持续孵化新兴业务。加快大健康差异化健康产品的开发与市场培育；持续夯实中医馆连锁化能力，加快现有四家中医馆业务拓展和服务能力提升，并适时布局新馆建设；加快外延式发展探索步伐，提升公司可持续发展能力。
--	--