

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：2023-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	方正证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、上海汐泰投资管理有限公司、上海运舟私募基金管理有限公司、上海冲积资产管理中心、汇丰晋信基金管理有限公司、泰康资产管理（香港）公司、南方基金管理股份有限公司
时间	2023年5月11日 15:30-16:30；2023年5月16日 10:30-12:00； 2023年5月19日 10:00-11:00；2023年5月22日 14:30-15:30； 2023年5月30日 15:30-16:30
地点	电话会议；现场会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：孟晓东先生 证券事务代表：马昆宇先生 哈药集团营销有限公司渠道行销管理部总经理：李悦女士
投资关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司 2022 年度经营情况？</b></p> <p>答：公司 2022 年营业收入 138.08 亿元，同比增长 7.86%，扣非归母净利润 4.64 亿元，同比增长 25.14%。</p> <p>    公司医药工业板块：新增保健品电商业务，主要是依托公司资源储备，基于保健品行业与电商市场发展的洞察，进行产品产业链高效布局；不断探索新的用户触达模式，加速品牌唤醒，品效结合；聚焦优势资源快速占据细分领域龙头，获得更多消费者；提高电商渠道渗透率，在渠道广度、深度和质量上进行建设，并持续提升。综合以上因素实现了医药工业板块收入的增长。</p> <p>    公司医药商业板块：主要原因是公司持续关注国家医药政策，加快新品引进，优化品种结构；深入挖掘市场，积极拓展细分市场增长空间；围绕客户厂商等上下游需求，提供更多增值服务，深化业务合</p>

作，扩大市场份额；公司积极应对克服困难，推进线上线下业务融合，拓宽经营模式，保证了销售稳步增长。综合以上因素实现了医药商业板块收入的增长。

## 2. 公司控股股东的股权机构？

答：哈尔滨市国资委持有 34.425%、黑龙江省国资委 3.825%、中信冰岛持有 19.125%、华平冰岛持有 18.7%、黑龙江中信持有 0.425%、重庆哈珀持有 10%、哈尔滨凯德投资持有 8.5%、黑马祺航持有 5%。其中，中信冰岛、华平冰岛以及黑龙江中信均为中信资本控股有限公司所控制的主体。

## 3、公司工业主要品种销售情况？

答：公司聚焦大健康类、抗感染类、慢病类、呼吸类、消化类五大治疗领域，公司细分分销与零售、专业医学等渠道，通过优化分销与零售渠道、专业医学渠道、商业管理渠道、电商渠道，在保证产品适应各类场景供应的情况下，全面满足零售终端、医疗终端和电商平台的业务发展需求。同时，顺应快速增长的全民健康需求以及保健品购物方式由传统线下向线上转化发展的趋势，依托已有的产品批文储备与品牌势能，并充分发挥电商的灵活性与效率，在电商全域全面布局保健品业务。

公司通过科学运营医药工业销售收入同比增长 18.57%。其中分产品感冒药营业收入同比增长 59.75%、抗肿瘤同比增长 84.86%、营养补充剂同比增长 25.79%，工业整体毛利率增长 2.1 个百分点。2022 年公司布局健康全领域、并将保健品业务识别为重点增长引擎的发展战略，将保健品产品线收拢于新成立的哈药健康科技子公司，报告期内聚焦线上渠道，集中优势资源，实现快速增长。其中钙铁锌口服液同比销量增长 171%。

## 4. 2023 年公司经营计划及预期目标？

答：2023 年公司计划实现营业收入 148.14 亿元，扣除非经常性损益的净利润 3.20 亿元，与 2022 年相比均有一定幅度的增长。同时，公司将控制产品生产成本和各项费用支出，保持销售费用率和管理费用率的稳定，积极寻求和培育新的利润增长点。

在产品销售方面，一是公司将通过品牌焕新与品种创新强化医学推广，夯实品牌定位，将五大品类产品升级，促使产品集群更加丰富。二是以消费者需求为导向，通过范围更广、形式多样的活动，将产品触及到更多有需求的购物者。三是打造更强的终端，通过零售标准贯

彻执行、新增零售医学终端支持资源等方式，聚焦终端、扩大覆盖。四是强化营销团队建设，加强专业人员的销售效能管理，不断优化和提升最小单位效能。

**5. 请介绍一下公司中药品种情况，未来公司打算怎么去发展？**

答：公司中药类产品品种齐全，涵盖粉针剂、颗粒剂、丸剂及中药饮片等十余种剂型数百个品种，在心脑血管领域、清热退热领域、儿童系列、调整机体功能性疾病系列及保健食品等方面均有相应的产品储备，公司将顺应市场发展方向，细分重点业务板块，促进中药板块高质量升级。

**6. GNC 中国业务基本情况以及主要产品？**

答：GNC 中国由统一的运营团队进行管理，由公司总裁直接负责。GNC 中国业务由 GNC HONG KONG LIMITED、健安喜（上海）贸易有限公司、健安喜（上海）食品科技有限公司三家公司共同组成。主要业务为营养膳食补充剂的批发和零售，GNC HONG KONG LIMITED 及其子公司健安喜（上海）贸易有限公司负责 GNC 产品的跨境电商业务，食品科技按合资时的计划负责中国内地线下门店的 GNC 产品的销售。同时按照最新的战略规划，食品科技在线下销售 GNC 产品的同时将探索通过代工方式对 GNC 部分保健品实现国产化，开发适合中国市场的产品，丰富线下产品线。

主要产品为：健安喜 Vitapak 女性每日营养包、GNC 健安喜辅酶 Q10 软胶囊、健安喜三倍浓缩加强型鱼油软胶囊、健安喜泛醇、健安喜男性维矿复合缓释片、健安喜女性多种维生素矿物质复合片、健安喜葡萄籽浓缩精华胶囊、健安喜优骨力片快速作用等。

**7. 未来是否有新一轮股权激励计划？**

答：公司于 2021 年开展了股权激励计划，股权激励计划包括股票期权和限制性股票两部分，有效期不超过五年，考核期为三年（2021 年至 2023 年）。公司 2021 年度股权激励计划考核指标已达成，股权激励计划第一个行权期行权条件及第一个解除限售期解除限售条件成就；公司 2022 年度股权激励计划公司层面营业收入未达到考核指标，根据股权激励计划相关规定，股权激励计划第二个行权期行权条件及第二个解除限售期解除限售条件未成就，公司正在办理股票期权注销和限制性股票回购注销相关业务；公司 2023 年度股权激励计划继续执行，将根据公司 2023 年度相关业绩达标情况进行相应处理。

**8. 哈药集团三精制药有限公司 2022 年实现营业收入 15.44 亿元，其**

	<p><b>主要产品是什么？</b></p> <p>答：哈药集团三精制药有限公司是一家综合性制药企业，是哈药集团股份有限公司的全资子公司。主要产品有复方葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服溶液、双黄连口服液、钙铁锌口服液、朴雪牌铁维生素 B12 口服液等，以上产品在各自细分领域均有较好的市场占有率。</p> <p><b>9. 工业板块中营养补充剂增速较快的原因？</b></p> <p>答：公司于 2021 年末成立哈药健康科技（海南）有限公司布局公司保健品产业，2022 年哈药健康科技营业收入达到 7.2 亿元，成为公司销售收入新的增长点，其主打的钙铁锌口服液在京东、天猫平台类目销量排名第一的爆品。同时 2022 年公司通过市场品牌重塑，积极拓展分销覆盖门店数，开展具有针对性的、专业化的市场推广等活动，拉动了公司产品销量，公司营养补充剂增速相对较快。</p> <p><b>10. 公司在工业销售层面，具体做出哪些调整？</b></p> <p>答：公司 2022 年实现从渠道掌控向终端掌控转型。分销与零售业务板块有针对性地成立 KA 团队、零售团队，对连锁客户进行分层管理、对终端网点进行分类管理，同时针对不同的客户给予分层贸易条款，推进与客户更合理的业务合作；积极挖掘商业合约推广潜力，多举措积极推进降本增效工作，降低销售费用投入，降低库存可销月并将其维持在合理水平范围内；整合成立渠道营销板块，实现从活动制定、到关键指标跟踪、再到活动核算的全链条闭环管理，针对价值链的分段管理，资源投入合理规范化使用，实现降本增效的目标，助力业务实现增长。</p>
附件清单（如有）	