

股票代码：000423

股票简称：东阿阿胶

东阿阿胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-05

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
参与单位名称及人员姓名	中信证券、中信建投、招商证券、浙商证券、国海证券、天风证券、中金公司、华兴证券、瑞银证券、东吴证券、中泰证券、海通证券、申银万国、光大证券、华泰证券、东北证券、华福证券、西部证券、国金证券、国投证券、兴业证券、国盛证券、银河证券、平安证券、华安证券、国泰君安、开源证券、华源证券、财通证券、江海证券、华西证券、嘉实基金、中欧基金、汇添富基金、博时基金、交银施罗德、南方基金、东方红资管、富国基金、平安资管、安信基金、国泰基金、瑞银资管、天弘基金、高毅资产、中信保诚、华宝基金、信璞基金、长盛基金、淡水泉投资、泮谊投资、摩根基金、易同投资、永禧投资、慎知资产、启峰资本、混沌投资、毅恒资本、中国人寿、远希基金、太平养老、承风金萍基金、递归基金、远信基金、中国人保资管、安联基金、华泰柏瑞、睿郡资产、星盈资产、丰熙投资、元亨王道基金、江苏民营投资、融通基金、杭银理财、明智资管、银杏环球投资、保银基金、冲积资产、大成基金、平安养老、海通资管、广发资管等券商分析师及广大投资者朋友
时间	2024年8月22日
地点	苏州
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 程杰 董事、董事会秘书、副总裁、财务总监 丁红岩 证券事务代表、董事会办公室总经理 付延
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司经营情况介绍 1. 经营发展回顾 2024年上半年，公司以“四个重塑”作为开展工作的目标导向、根本遵循和行动纲领，营业额及净利润同比稳健增长，盈利能力及创现能力均

列行业前茅。

1-6月，实现营业收入27.48亿元，同比增长26.80%；归属于上市公司股东的净利润7.38亿元，同比增长39.03%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7.00亿元，同比增长42.79%；经营活动产生的现金流量净额9.22亿元，同比增长22.57%；基本每股收益1.15元/股，同比增长39.31%。

(1) 关于价值重塑

持续夯实滋补健康品牌高地，提升品牌价值。借势跨界联名、大剧合作、明星代言等高势能媒介，通过数字化营销、整合营销、品牌拉新等精细化运作，持续巩固“滋补国宝 东阿阿胶”顶流品牌建设，全方位多视角品牌唤醒和品牌焕新，将东阿阿胶打造成国潮、数字化、年轻时尚品牌。

(2) 关于业务重塑

坚定药品+健康消费品“双轮驱动”业务增长模式。夯实东阿阿胶“滋补国宝”价值引领；持续深化复方阿胶浆气血双补大品种，品牌+动销“双轮驱动”助力，打通全产业链思维，学术引领赋能；坚定推进数字化营销策略，品牌+数字化“双轮驱动”拉新，创新推进阿胶粉快速增长。

今年上半年，公司主要产品各项数据稳定增长，东阿阿胶块收入增长15%以上，终端配送增长4%左右，K50纯销增长6%左右；复方阿胶浆收入增长45%以上，终端配送增长30%左右，K50纯销增长30%左右；桃花姬阿胶糕收入增长25%以上，K50纯销增长15%以上；阿胶粉收入增长150%以上。第三方数据显示，公司核心产品市场份额稳步提升，其中东阿阿胶块和复方阿胶浆在补气补血领域市场份额超过40%，东阿阿胶块在阿胶块品类中的市场份额为71%左右，复方阿胶浆在补气补血口服液品类中的市场份额为34%左右。

(3) 关于组织重塑

重构公司人才生态，实现经营管理提质增效。持续深化组织重塑，重构公司人才生态，实现体制机制重大变革，着力提升干部队伍履职能力，构建素质优良的人才梯队。

(4) 关于精神重塑

坚持党建引领，融合业务提升。强组织夯基础，筑牢发展根基，促融合提质效，积蓄发展动力，强宣传创品牌，打造党建特色。

2. 未来发展展望

(1) 深入推进“1238”发展战略

一个定位，即东阿阿胶将坚定扛起中医药文化传承创新的使命担当，做大众最信赖的滋补健康引领者。双轮驱动，即扎实推进药品+健康消费品“双轮驱动”业务增长模式，实现公司高质量发展。三产融合，即创新推动一二三产业协同发展。八大能力，即高效匹配公司未来中长期发展所需提升的“八项能力”。

(2) 以新质生产力引领中医药高质量发展

紧跟政策导向、推进战略落地，坚定扛牢中医药文化传承发展使命担当，加快科技化、数字化转型升级，汇聚新质生产力，为公司持续健康高质量发展打下坚实基础。

文化创新。做深中医药文化，做广滋养健康文化，肩负传承弘扬中医药文化的历史重任，致力于成为中医药文化传承创新的传播者、践行者、示范者。

科技创新。围绕“一中心 三高地”研发体系布局，加快平台建设推动改良型新药、经典名方等研发工作取得突破；以临床价值为导向，深化与科研院所合作，推进阿胶类产品医理研究、品质提升等重点工作，积极申报国家级研发中心和重大课题。

数字化创新。以顾客运营为核心，聚焦产品与服务，融通数据脉络，推动业务全面数字化变革。

机制创新。以四个重塑为核心、以能力建设为重点、以机制体系建设为保障，将重塑的能力和本领融入组织血脉。

二、复方阿胶浆的医院渠道占比以及医保政策影响与应对

目前，复方阿胶浆在医院渠道的占比，约10%以内。

公司积极响应并全力支持国家各项医保政策，同时与相关医保管理部门保持密切沟通，及时研究、综合研判政策变化等情况，做好动态跟踪和系统应对。

未来，公司将扎实练好内功，持续深化复方阿胶浆大品种战略，注重质量标准及药材溯源标准提升，加强学术成果转化，全面开展品牌整合战役，系统构建动销体系，驱动产品创新增长。

三、“皇家围场 1619”的发展规划与路径

首先要坚持长期思维。品牌打造是一项长期系统工程，要着眼长远，切忌急功近利。

其次要坚持研发先行。若缺少优秀产品支撑，品牌打造必将成为无源之水，无本之木。对于“皇家围场 1619”，公司将通过科研创新构建产品壁垒，建立行业标准，以此为基础，综合考量产品营销规划。

最后要坚定数字化运营。公司已成立“皇家围场 1619”事业部，将以全新的姿势，开拓全新的赛道。

四、当前新品发展情况

目前，公司大部分新品尚处于培育阶段，研发投入、品牌建设等相关工作，均在稳步有序推进过程中。

同时，公司拥有一定数量的新品战略储备，随着相关成熟度不断提升，有关产品将适时推出。

五、进口驴皮占比以及原料保供

目前，进口驴皮占比约为三分之一左右。驴皮作为战略原料，未来公司将聚焦国内国外两大市场，坚持驴皮获取与资源涵养相结合，持续优化驴皮原料供应保障机制，通过组织重塑、科研投入等方式，多措并举，保障驴皮原料供应。

六、消费降级对公司的影响

从自身角度而言。鉴于公司特定的消费群体，当前消费降级对公司影响不大。同时，目前东阿阿胶产品的渗透率尚低，使其未来拥有较大增长空间。

从行业角度而言。随着连锁药店高毛利红利的结束以及多元化经营的开始，东阿阿胶产品将会成为其开拓增量市场的首选。因此，公司产品发展空间也将随之不断扩大。

	<p>七、毛利率提升原因及未来预期</p> <p>今年上半年公司毛利率提升，主要涉及以下几方面因素：第一，有效成本控制。例如通过集中采购等方式，降低原材料采购成本；第二，实施精益项目。例如工艺改进、劳效提升等项目落地，成效显著；第三，新品统筹规划。例如将毛利率作为新品开发重要考量因素之一，确保新品的毛利率保持在较高水平。</p> <p>未来，预计公司整体毛利率水平，将保持相对稳定。</p> <p>八、账面现金的利用规划</p> <p>对于现金使用，主要包括以下方式：第一，资金理财。根据股东大会决议，公司 2024 年可用于银行理财的现金为不超过 40 亿元人民币；第二，现金分红。为更好回报广大投资者朋友，东阿阿胶保持高水平现金分红，并于今年首次实施中期分红，未来将保持相对稳定分红政策；第三，投资并购。对于并购方向以及标的选择，公司坚持与发展战略相契合，聚焦滋补大健康领域，固本拓新。目前正在系统构建科学立体的搜寻体系，涵盖产品品类拓展等方面，不断深化，以求突破。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 22 日</p>