

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：2026-02

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信建投、中金公司、中信证券、招商证券、国泰海通证券等 券商分析师及广大投资者朋友
<b>时间</b>	2026年4月25日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事、副总裁、董事会秘书、财务总监 丁红岩 证券事务代表、董事会办公室总经理 付延
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、公司“十五五”发展的主要方向和布局</b></p> <p>“十五五”期间，东阿阿胶将持续融入国家大健康发展战略，坚定围绕“1238”战略主线，全面推进高质量可持续发展。</p> <p>双轮联动驱动多元增长。一方面，深化药品+健康消费品“双轮驱动”，以气血为基石延伸赛道、丰富人群，服务健康管理全生命周期；另一方面，推进文化+产业“双轮驱动”，以品牌建设为有力抓手，以“文化叙事、品牌叙事、科技叙事”为链条，全方位构建完整叙事体系，坚定扛起中医药文化传承创新使命。</p> <p>三产融合筑牢发展根基。依托三产融合模式，构建“一产保供、二产造血、三产扩影响”协同发展体系，以二产工业为核心引擎，向上带动原料源头建设，向下延伸至自营零售与服务终端，形成全链条贯通的发展格局，系统性构筑东阿阿胶独特的产业竞争壁垒。</p> <p>战略支撑开拓全新局面。依托“一中心 三高地+N联合”，打造研</p>

发创新+科技叙事增长引擎，开拓新品类、新功效，积极探索面向未来的健康产品与服务，培育新增长点。同时，通过外延并购，积极引进契合公司战略的新产品、新业务，寻求外延发展新机遇。

## 二、健康消费品业务布局及发展节奏

2026年一季度，健康消费品业务呈现品类结构持续优化、进销存动态平衡的高质量增长态势，实现了布局合理、节奏精准、放量有序的良好发展开局。

公司着力构建主力引领、利润支撑、新品突破的全品类协同布局，增长动能持续释放。同时，基于“老品稳盘、新品接力”的节奏与策略逻辑，分阶段精准推进放量节奏，形成递进式增长态势。以阿胶糕为核心，加速阿胶黄芪粉等新品铺货与动销，同步推进“遇元气”阿胶枣等产品渠道渗透，不断优化健全产品体系与结构。

## 三、复方阿胶浆增长的驱动力

复方阿胶浆作为公司核心大品种，将围绕品牌建设与终端动销两大主线，系统性构建产品的长期增长动能，推动业绩持续稳健提升。

以科技叙事、效率提升、品牌整合等为重要抓手，筑牢心智壁垒，强化长期价值。以气血理论体系为基础，构建“科学有效的气血解决方案”品牌定位；全面提升品牌投放资源的利用效率，优化资源配置，实现品效协同；推动学术品牌化，将学术价值转化为终端动销抓手，实现品牌广告资源的高效转化，让品牌力真正落地到终端销售场景。

终端动销是产品业绩增长的直接抓手，要强化终端陈列打造，筑牢终端基本盘，稳定市场秩序；针对政策潜在风险、行业竞争格局及产品协同需求等，聚焦核心市场资源投入，巩固市场地位；构建产品组合竞争壁垒，推动整体品类规模提升；聚焦年轻职场人群，实现新渠道拉新教育，推动用户群体向年轻化、场景化延伸；持续优化支付结构，不断提升产品的长期经营韧性。

## 四、公司在AI领域的规划与布局

“智数生态”是东阿阿胶“1238”战略中八大核心能力之一，公司紧扣“数据为基、AI为翼”基本主线，将人工智能作为驱动数字化

转型、科技赋能产业、强化品牌价值的关键引擎，全面赋能全产业链升级与高质量发展。

在基础能力建设上，建成算力调度中心和统一技术开发底座，为模型训练、应用开发、场景部署及安全运行提供坚实支撑；在组织推进上，成立公司级 AI 探索组织，强化跨部门协同、场景挖掘和试点孵化，推动 AI 应用从零散探索向体系化、规模化转变；在场景应用落地，围绕全产业链特色，落地多项 AI 应用，持续优化业务流程、提升运营效率。在行业创新与外部协同上，持续推进滋补健康行业大模型和高质量数据集建设，同时积极开展跨界科创合作，全面助力公司产品研发与产业升级。

下一步，东阿阿胶将持续深化人工智能在研发、生产、供应链、营销、服务、文旅等全场景应用，以数据赋能决策、以 AI 驱动创新，加快传统滋补产业向智能化、科技化、现代化转型，为公司高质量发展注入强劲动力。

### **五、与山姆合作进展**

公司高度重视高端会员店渠道建设，已与山姆会员店等渠道，建立深度合作。同时，通过多品类新品开发，夯实长期合作基础，借助山姆平台放大品牌势能，反哺其他渠道开拓。

下一步，公司将持续优化产品组合，深化渠道运营，助力业务高质量发展。

### **六、研发创新工作亮点**

2026 年一季度，公司紧扣“增长·创新”年度管理主题，坚持以科技创新驱动增长引擎，以源头突破构筑创新支点，在基础研究、原料创新、标准引领等方面取得阶段性进展，高效推动科技创新与产业创新深度融合。

联合知名院校专家团队，首次发现“促骨抑脂”活性肽，实现原创技术重点突破；“阿胶肽”新原料备案成功，为健康消费品业务规模化增长注入核心原料动能；《品质中药材——阿胶》标准发布，以更高标尺丈量道地品质新高度，助力行业高质量发展；与知名院校联

合获批产学研协同创新中心，胶类研发创新体系持续优化健全。

### **七、男科业务规划与布局**

对于“皇家围场 1619”相关产业，公司将以东丰马记药业并购业务为原点，依托当地产业集群优势，通过品类扩张与产能释放，围绕“科技赋能+文化破圈+全链升级”，系统推进鹿产业在药品、保健食品等领域的应用拓展。

对于肉苁蓉业务，公司将依托阿拉善荒漠肉苁蓉道地产区资源优势、稀缺产品批文与完善生产资质，着力推动核心单品放量、品类矩阵完善、全链升级节奏推进，系统布局产业高质量发展。

### **八、新品规划与布局**

公司将不断深化药品+健康消费品“双轮驱动”，以气血为基石延伸赛道、丰富人群，持续拓宽产品矩阵、拓展消费人群，同时依托外延并购完善产业链布局，构建覆盖全人群、全场景、全渠道的长效增长产品体系。

重点打造阿胶复配粉系列，目前已推出阿胶黄芪粉与阿胶红参粉两款产品，其中阿胶黄芪粉以山姆会员店独家销售模式快速起量；围绕复方阿胶浆核心地位，公司将持续丰富气血品类产品矩阵，进一步覆盖更广泛消费群体与细分消费场景；桃花姬阿胶糕聚焦低糖、便携与渠道定制化产品，强化气血养颜心智；参类滋补品拓展，强化补气抗疲劳定位；阿胶枣等轻养生零食，则瞄准年轻消费群体，拓宽品牌受众边界；男士滋补业务，将以“皇家围场 1619”与“壮本”双品牌发力，鹿系列产品持续落地，肉苁蓉赛道系统性布局，全方位覆盖男性滋补、温阳固本等核心需求。

公司未来新品布局，将以核心产品为根基，不断优化完善产品矩阵，同时依托并购整合与研发创新，着力构建药品与健康消费品协同发力、传统优势与创新增量相互支撑的产品格局，为公司可持续高质量发展提供稳定的产品资源与增长动力。

### **九、外延并购规划与进展**

“十五五”期间，公司将聚焦药品+健康消费品“双轮驱动”，通

	<p>过投资并购等手段，不断丰富产品组合，拓展业务布局，补齐能力短板。</p> <p>药品领域，将通过外延并购及 BD 手段丰富产品管线，在做深做细补气补血核心业务的基础上，大力拓展第二增长曲线和其他滋补相关赛道，着力构建多元化的药品版图；健康消费品领域，将聚焦中式滋补及功能性食品，优化提升运营能力，通过多领域协同发力，稳步推进外延式增长布局。</p> <p><b>十、渠道建设的规划与举措</b></p> <p>目前，渠道库存处于良性状态，纯销数据整体稳健，一季度动销良好。下一步，公司将持续优化渠道结构，不断提升终端动销速率，确保业务高质量推进。</p> <p><b>十一、未来分红规划</b></p> <p>东阿阿胶自 1999 年首次分红以来，计入此次即将落地的 2025 年年度分红，已共计分红 29 次，分红总额已突破 110 亿元。</p> <p>未来，公司将在综合考虑自身经营发展规划、盈利水平、现金流状况以及股东利益等多方面因素的基础上，保持相对稳定且积极的分红政策，致力于持续为股东创造良好回报。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026 年 4 月 25 日</p>