

证券代码： 301507

证券简称： 民生健康

杭州民生健康药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2026-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2025 年报及 26 年 Q1 季报业绩交流暨新品规划探讨）
参与单位名称及人员姓名	参与单位/人员详见附件
时间	2026 年 4 月 29 日 (周三) 16:20-17:10
地点	线上/电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈稳竹 证券事务代表 鲍蔚霞 证券事务助理 潘亦乐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司主要业绩情况介绍</p> <p>由董事会秘书介绍公司 2025 年度及 2026 年第一季度主要财务情况。</p> <p>二、投资者提问互动交流</p> <p>1、问：公司伐尼克兰片“乐速克”已于 2025 年 11 月陆续在京东、淘宝等平台开启预售并铺货线下，2026 年初开始线下铺货，想了解一下：目前销售进展如何，初步销售情况是否符合公司预期？</p> <p>答：线上渠道方面，公司戒烟新品“乐速克”酒石酸伐尼克兰片在京东平台的市占率已逐步提升，目前保持增长。线下渠道方面，该产品于 2026 年 1 月底启动线下铺货，受春节假期的影响，2026 年第一季度已完成 3000 余家药店的进场，预计二季度末进场药店数量将突破 1 万家。</p> <p>2、问：戒烟小程序目前进展情况怎么样？考虑到新品费用</p>

投放较多,今年伐尼克兰新品的利润如何展望? 后续产品的费用投入、稳态净利率的情况?

答: 目前公司已完成戒烟小程序的开发, 现阶段正持续在功能迭代过程中。该小程序可为戒烟人群提供戒烟计划管理、用药提醒等服务, 助力其更科学、更人性化地开展戒烟。

公司对伐尼克兰片的市场费用投入将根据实际市场及销售情况动态判断与规划, 今年该产品目标是投入与产出基本持平。

3、问: 公司主营业务划分为药品与食品两大口径, 具体划分标准是怎样的? 2025 年药品类毛利率出现轻微下滑, 主要原因是什么?

答: 根据交易所特殊行业披露要求, 公司 2025 年食品类收入占比超过 30%, 需新增“食品及酒制造相关业”特殊行业类别并按相关要求信息进行披露。

药品类毛利率轻微下滑的原因主要是维矿 OTC 产品中, 碳酸钙 D3、葡萄糖酸钙锌口服液等其他产品的销量及占比有所上升。

4、问: 公司益生菌 2025 年营收约为 6700 万元。2024 年该业务的原料与代工收入占比各为 50%, 请问 2025 年这一占比情况是否有所变化? 收购完成后, 目前原料和代工这两块业务是否已拥有较为知名的客户? 此外, 公司对 2026 年益生菌业务的全年收入有何预期?

答: 2025 年公司益生菌业务营业收入中, 原料业务与代工业务 (OEM/ODM) 占比各约 50%, 预计 2026 年这一比例将保持相对稳定。公司益生菌业务板块完成整合已满一年, 整体发展符合预期。自 2025 年 2 月完成并表以来, 公司在品牌背书、客户支持、市场拓展等方面为民生中科嘉亿提供了有力支持, 推动益生菌客户尤其是大客户量级的增长。目前, 益生菌板块的原料业务已积累仙乐健康、艾兰得、百合健康等客户, 代工业务 (OEM/ODM) 则与美年健康、养能健等多个知名品牌建立了合作关系。

2026 年第一季度益生菌业务延续了 2025 年的增长势头。目

前公司以 ToB 业务为核心，同时正积极推进 ToC 业务布局。

5、问：请教益生菌国标征求意见，作为起草单位，公司参与起草具体涉及的内容和具体形式是怎么样？

答：民生中科嘉亿作为益生菌产业中上游企业代表，参与了《保健食品原料 益生菌剂》国标的制定工作，具体贡献如下：

①列为起草单位身份：公司控股子公司民生中科（山东）被正式列为该推荐性国家标准的主要起草单位之一；

②列为起草人身份：民生中科嘉亿创始人潘玉林、总经理司书锋均被正式列入该标准的主要起草人名单；

③参与制修订工作：该标准由数十家科研机构、高校及龙头企业联合起草，经调研、实验验证、多轮研讨形成征求意见稿。民生中科嘉亿作为起草单位全程参与多轮研讨与验证，累计参加多次国标内容讨论，重点聚焦概念定义、检测指标、限定范围等关键议题；

④菌株数据支撑：完成四株功能菌株的信息调研并提供，具体为嗜酸乳杆菌 JYLA-126、鼠李糖乳酪杆菌 JYLR-127、长双歧杆菌 JBLC-141、植物乳植杆菌 JYLP-326；

⑤生产实践参考：提供安全检验数据、辅料使用等相关信息。

6、问：公司医美板块目前有哪些产品？店中店在哪些城市落地、初步市场反馈如何？

答：公司医美板块肌素然品牌现有产品包括：医用皮肤修复液、医用皮肤修复膜、医用疤痕凝胶、医用护理霜、医用重组胶原蛋白敷贴、医用重组胶原蛋白液体敷料等。今年新增产品为重组胶原蛋白相关的面膜及次抛。

店中店目前已开业 6 家，分别位于西安、沈阳、湖北黄石、太原等地；另有少数店中店正处于试营业阶段，线下门店的铺货工作也在持续推进中。

7、问：如何展望成本端（原材料）价格的影响？是否有某一原料占比较高？M1 执行 OTC21 金维他调价的考虑是什么？预计会否影响该产品的销量？

答：21 金维他的原料构成较为分散，各类原料占比相对均

	<p>衡，目前未出现某类原料价格显著上涨的情况。公司于 M1 执行 OTC21 金维他的调价，是结合行业、市场、成本等变化，综合评估后实施的。希望通过此次调价能激发全链条的积极性，对产品销量带来积极影响。</p> <p>8、问：随着新品进入推广爬坡期，2026 年全年销售费用率如何展望？何时进入平稳/费用优化的阶段？</p> <p>答：新品推出会对销售费用率产生一定影响，但总体来看，预计公司全年销售费用率不会出现大幅波动。展望未来，当新品销售进入稳定状态并形成一定规模后，销售费用率将趋于平稳。</p> <p>9、问：研发费用率维持在 4%左右，请问公司当前在研管线中，除现有在售产品外，还有哪些处于研发或审批阶段的品种？相关批文的进展情况如何？（有哪些可期待的新品）</p> <p>答：目前公司新品批文主要通过自主/委外研发与 BD 合作模式推进，聚焦维矿、治疗型/功能型产品、医美、益生菌等核心业务方向。公司始终坚持研发创新与产品迭代，例如在治疗型/功能型产品领域，已围绕与维矿强关联的脱发、皮肤健康类产品，以及抗衰、护肝、肠胃调理等主流品类展开布局与规划。2026 年，公司预计将有新的 OTC 药品批文落地。跨境业务方面，香港中药批文或取得进展。此外，公司其他产品也正处于不同的研发阶段。</p> <p>10、问：2026-2027 年分红政策是否有明确规划？</p> <p>答：公司高度重视投资者回报，并计划通过持续实施现金分红的方式，积极回报投资者。上市以来公司一直保持持续、稳定的现金分红，平均每年度的现金分红金额占当年净利润的比例超过 40%。公司未来也将继续严格按照监管规定及公司章程等要求，保持现金分红的合理性和稳定性。</p> <p>（本投资者关系活动记录表中涉及的业务发展规划、预测是公司基于目前的行业、市场环境、经营情况制定的发展规划及作出的判断，并不构成业绩承诺，敬请投资者对此保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。）</p>
附件清单(如有)	无

日期	2026-04-29
----	------------

附件：参与单位及人员列表（排名不分先后）

序号	单位名称	姓名
1.	华夏基金	艾邦妮
2.	诺安基金	刘鑫
3.	易方达基金	易俊何
4.	旌安投资	张艺矾
5.	坤易投资	郑婷
6.	前海开源基金	毕建强
7.	天治基金	王娟
8.	银河基金	方伟
9.	创金合信基金	张小郭
10.	猎投资本	陈曦
11.	凯丰投资	范慧华
12.	中信期货	魏巍
13.	RedCotton	朱宏达
14.	魔寓私募	范慧华
15.	东吴证券	苏铖、邓洁