

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： 2026-004

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>浙江辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨 2025 年度业绩说明会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	网上参与提问的投资者
时间	2026 年 5 月 13 日 (周三) 下午 13:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈稳竹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、香港子公司已经落地了，还布局了澳洲品牌和东南亚出海。跨境业务今年的小目标是什么？主要会从哪些品类切入？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司目前正在积极布局海外供应链，将严格遵循各项规范要求，开展跨境业务。香港民生健康国际公司承担着“走出去”与“引进来”的双重功能。前期跨境业务以打通商业模式为目标，产品以维矿类产品为主，预计今年跨境业务收入占比将相对较小。谢谢！</p> <p>2、公司在特色菌株研发上布局挺前瞻的，像减肥、睡眠这些热门方向都有对应菌株。这些菌株的商业化会优先考虑哪种合作模式？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司特色菌株主要聚焦四个核心方向：肠道健康、代谢调节及体重管理、睡眠与情</p>

绪管理以及抗衰，目前特色菌株主要以菌粉原料业务为核心开展销售。未来，公司将根据市场需求，考虑采用其他合作模式。谢谢！

3、公司在剂型创新上提到了营养包、包芯片这些方向。这些新剂型产品的研发进度和上市计划能透露一下吗？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。目前公司新剂型产品营养包、包芯片已有产品处于试销阶段，市场反响较好。未来，公司将加大这类新剂型、新包装产品的销售力度。谢谢！

4、乐速克上市以来线上预售和线下铺货进展很顺利，一季度已经进了 3000 多家药店。您对这款产品今年的销售规模有什么预期？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。从市场数据来看，酒石酸伐尼克片整体市场增速较快。公司产品乐速克于去年底启动线上预售，今年一月下旬开始在线下药店进行铺货。目前，该新品的推广进展符合公司预期，公司已将其列为重点培育产品，后续将稳步推进其线上、线下渠道的推广工作。谢谢！

5、小金维他和小黄人 IP 合作后反馈怎么样？未来在儿童营养这个细分赛道上打算怎么发力？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。小金维他品牌定位为“儿童全营养”，是 21 金维他品牌面向儿童人群的延伸系列。该系列产品于今年 1 月举办了产品发布会，并与环球影视“小黄人”IP 达成合作，新包装系列已陆续上架，未来还将新增产品 SKU。谢谢！

6、国内戒烟药市场正处于高速增长期，乐速克的批文稀缺性算是先发优势。这款产品在定价策略和渠道利润上，和传统 OTC 有什么不同？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。乐速克的定价与市

场已有产品总体差异不大，产品毛利相对较高，产品价值链设计会充分考虑合作伙伴的利益，有利于共同推动品牌的可持续健康发展。谢谢！

7、中科嘉亿并表后益生菌业务增速超过 100%，ToB 大客户集中度也在提升。接下来 ToC 端自有品牌这块有什么推广计划？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。益生菌 To C 端的产品公司正在积极规划布局中，目前已有少量的线下店铺货，线上销售也在积极探索中，未来也将持续推出适合国人体质的全方位、功能型益生菌解决方案。谢谢！

8、保健品业务去年收入翻了一倍，成为重要的增长极。除了现有的益生菌和维矿，公司还在看哪些细分品类？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司保健品业务在去年实现稳健增长。公司深入落实以产品为核心的“新产品、新业务、新模式、新项目”四新策略，持续强化产品创新研发，积极拓展大健康领域产品矩阵并推出多款新品。抗衰、关节保护、肠道健康、皮肤健康等方向均为公司重点关注的细分品类。谢谢！

9、近期保健品监管趋严，很多不合规的跨境产品被清理。公司怎么看这个政策环境变化对行业格局的影响？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。关于跨境保健品及直播电商政策的监管影响，公司认为监管趋严对行业发展是有利的，尤其是针对伪跨境及违规宣传行为的整治。公司始终坚守合规宣传原则，将产品质量视为经营底线，在经营与宣传的各个环节均严格遵守相关法律法规。监管层面的强监管、严要求，对于以品牌为核心的企业来说，无疑是一大利好，它能有效遏制部分打擦边球、经营不规范企业的违规行为，为公司营造更公平的市场竞争环境，创造更广阔的发展机会。谢谢！

10、你好，预防和或治疗乳腺癌改善乳腺健康发酵粘液乳杆菌

菌 MSJK0025 实现应用出产品有什么计划吗？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。目前该菌株已经完成商业批生产，达到产业化水平，如客户有需求，可以实现量产，谢谢！

11、2025 年营收和利润都创了新高，现金流增长超过 60%，公司认为驱动这些成绩最关键的因素是什么？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2025 年度，公司深入贯彻以产品为核心的“新产品、新业务、新模式、新项目”四新策略，持续加强产品创新研究，积极拓展大健康领域产品矩阵；以与中科嘉亿（山东）进行战略合作为契机，有效整合与拓展益生菌业务版图；结合酒石酸伐尼克兰片的上市进度，有序启动戒烟药的科普与消费者教育工作，加速治疗型用药领域的拓展布局；同时积极推进全域立体化渠道生态的构建，多维度全面提升公司综合竞争力。2025 年，公司及子公司新增药品批文 3 项，授权发明专利 8 项，实用新型专利 3 项，保健食品注册证书/备案凭证 1 项，为公司长远发展奠定了坚实基础。业务方面，公司保健品业务收入稳健增长，业务占比正逐步提升；益生菌业务通过与中科嘉亿的合作得到有效增强。渠道方面，公司持续优化拓展销售渠道，构建更具市场竞争力的营销网络体系。谢谢！

12、一季度毛利率回升很明显，除了提价因素，成本端的管理是不是也做了不少工作？展望全年，毛利率的趋势怎么看？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一季度成本端情况总体保持稳定，结合年度预算，预计全年毛利率水平将维持稳定态势。谢谢！

13、公司上市以来持续高分红，去年分红加回购占了净利润的 72%。未来在回报投资者这块会保持这样的力度吗？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。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。谢谢!

14、21 金维他年初完成了调价,对毛利率的改善效果已经开始体现,接下来公司在维矿品类的增长规划上还有什么新打法?

尊敬的投资者您好,感谢对公司的关注。维矿类产品作为公司的基本盘,公司将持续做好产品拓展和渠道深耕工作:产品方面,鉴于消费者对维矿类产品的需求在变化,未来公司产品布局将围绕人群细分、精准营养进行定制化,并在剂型创新(如营养包、包芯片、三层片)和运动营养类目等方面寻求突破,积极拓展产品矩阵;渠道方面,公司拟进一步拓展线下药店网络覆盖,同时结合代理等多种合作模式开展线上分销业务,增加公司产品的消费者可及性。谢谢!

15、公司线上渠道增长很快,还启用了数字人主播。全渠道运营下来,线上和线下的产品定位、价格体系是怎么平衡的?

尊敬的投资者您好,感谢对公司的关注。公司通过有效维护价值链体系,确保了产品价格的稳定与维持在合理水平。公司保健食品的销售以线上渠道为主。谢谢!

16、您好 贵公司 专利 启动量产了吗 谢谢

尊敬的投资者您好,感谢对公司的关注。截至2025年12月31日,公司及子公司拥有授权专利169项,具体详见公司披露的临时报告及定期报告相关内容。公司维矿相关专利均已应用于公司及子公司产品中,益生菌相关专利部分已应用于公司及子公司产品中。随着公司产品矩阵的日益丰富,未来专利应用将持续

	<p>增加，谢谢！</p> <p>17、管理层您好。面对目前行业内较为激烈的市场竞争态势，公司在今年的市场开拓（例如渠道下沉、新客户拓展或海外市场布局）上，主要有哪些侧重点或新的规划思路？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。在产品层面，公司将着力推广儿童营养品牌“小金维他”系列产品、益生菌产品、戒烟新品“乐速克”等重点产品；在渠道层面，公司将进一步深化线下药店网络覆盖，同时结合代理等多种合作模式开展线上分销业务，提升线上渠道的覆盖面，并积极布局海外供应链，探索跨境业务。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-13