

证券代码：000915

证券简称：华特达因

编号：2023-005

## 山东华特达因健康股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他</p>																																																																																																																				
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>公司 2023 年半年度报告披露后，光大证券、兴业证券及浙商证券联合组织的电话会议。参加人员主要如下：</p> <table border="0"> <tr> <td>光大证券</td> <td>黄素青、石崎良</td> <td>兴业证券</td> <td>董晓洁</td> </tr> <tr> <td>浙商证券</td> <td>毛雅婷</td> <td>上海尚雅投资</td> <td>张晔</td> </tr> <tr> <td>光大机构业务部</td> <td>孙珣</td> <td>中国人保资产</td> <td>田垒</td> </tr> <tr> <td>光大新鸿基客户</td> <td>David Li</td> <td>建信养老</td> <td>谭翔宇</td> </tr> <tr> <td>深圳翼虎投资</td> <td>黄琦</td> <td>高毅资产</td> <td>万明亮</td> </tr> <tr> <td>创金合信基金</td> <td>皮劲松</td> <td>信达澳亚基金</td> <td>李东升</td> </tr> <tr> <td>Dymon Asia</td> <td>陈继业</td> <td>个人投资者</td> <td>刘琨</td> </tr> <tr> <td>民生加银基金</td> <td>高松</td> <td>西南医药</td> <td>钱彦君</td> </tr> <tr> <td>光大证券</td> <td>王纯</td> <td>兰石资产</td> <td>洪露</td> </tr> <tr> <td>长盛基金</td> <td>周思聪</td> <td>睿远基金</td> <td>尹世君</td> </tr> <tr> <td>进门财经</td> <td>危佳娴</td> <td>瀚伦投资</td> <td>任靖</td> </tr> <tr> <td>宁泉资产</td> <td>李源海</td> <td>上海慎知资产</td> <td>师成平</td> </tr> <tr> <td>东证资管</td> <td>徐宏</td> <td>建信养老金</td> <td>李平祝</td> </tr> <tr> <td>相聚资本</td> <td>邓巧</td> <td>招商基金</td> <td>贾仁栋</td> </tr> <tr> <td>上海宽远资产</td> <td>李韵滢</td> <td>歌斐资产</td> <td>胡昌杰</td> </tr> <tr> <td>新成资本</td> <td>周鸣杰</td> <td>资产托管部客户</td> <td>沈怡雯</td> </tr> <tr> <td>GLcapital</td> <td>邹悦</td> <td>兴银理财</td> <td>卢新平</td> </tr> <tr> <td>保银投资</td> <td>阎炳亮</td> <td>人保健康险</td> <td>崔大勇</td> </tr> <tr> <td>上海从容投资</td> <td>陈印</td> <td>圆信永丰基金</td> <td>田玉铎</td> </tr> <tr> <td>泰信基金</td> <td>李俊江</td> <td>拾贝投资管理</td> <td>张剑</td> </tr> <tr> <td>融通基金</td> <td>徐鹤</td> <td>国泰基金</td> <td>郑有为</td> </tr> <tr> <td>建信基金</td> <td>马牧青</td> <td>凯丰投资</td> <td>薛良辰</td> </tr> <tr> <td>南方基金</td> <td>蔡强</td> <td>汇丰晋信基金</td> <td>赵梓峰</td> </tr> <tr> <td>恒泰瑞丰</td> <td>高松山</td> <td>嘉实基金</td> <td>程佳</td> </tr> <tr> <td>华夏基金</td> <td>周桓</td> <td>平安基金</td> <td>刘杰</td> </tr> <tr> <td>汇添富基金</td> <td>劳杰男</td> <td>国泰基金</td> <td>郑有为</td> </tr> <tr> <td>国融基金</td> <td>宗楚昀</td> <td>摩根基金</td> <td>叶敏</td> </tr> <tr> <td>远信投资</td> <td>叶铮</td> <td>中银国际证券（资管）</td> <td>张岩松</td> </tr> <tr> <td>光大保德信基</td> <td>高睿婷</td> <td>中国人民养老保险</td> <td>王晓琦</td> </tr> </table>	光大证券	黄素青、石崎良	兴业证券	董晓洁	浙商证券	毛雅婷	上海尚雅投资	张晔	光大机构业务部	孙珣	中国人保资产	田垒	光大新鸿基客户	David Li	建信养老	谭翔宇	深圳翼虎投资	黄琦	高毅资产	万明亮	创金合信基金	皮劲松	信达澳亚基金	李东升	Dymon Asia	陈继业	个人投资者	刘琨	民生加银基金	高松	西南医药	钱彦君	光大证券	王纯	兰石资产	洪露	长盛基金	周思聪	睿远基金	尹世君	进门财经	危佳娴	瀚伦投资	任靖	宁泉资产	李源海	上海慎知资产	师成平	东证资管	徐宏	建信养老金	李平祝	相聚资本	邓巧	招商基金	贾仁栋	上海宽远资产	李韵滢	歌斐资产	胡昌杰	新成资本	周鸣杰	资产托管部客户	沈怡雯	GLcapital	邹悦	兴银理财	卢新平	保银投资	阎炳亮	人保健康险	崔大勇	上海从容投资	陈印	圆信永丰基金	田玉铎	泰信基金	李俊江	拾贝投资管理	张剑	融通基金	徐鹤	国泰基金	郑有为	建信基金	马牧青	凯丰投资	薛良辰	南方基金	蔡强	汇丰晋信基金	赵梓峰	恒泰瑞丰	高松山	嘉实基金	程佳	华夏基金	周桓	平安基金	刘杰	汇添富基金	劳杰男	国泰基金	郑有为	国融基金	宗楚昀	摩根基金	叶敏	远信投资	叶铮	中银国际证券（资管）	张岩松	光大保德信基	高睿婷	中国人民养老保险	王晓琦
光大证券	黄素青、石崎良	兴业证券	董晓洁																																																																																																																		
浙商证券	毛雅婷	上海尚雅投资	张晔																																																																																																																		
光大机构业务部	孙珣	中国人保资产	田垒																																																																																																																		
光大新鸿基客户	David Li	建信养老	谭翔宇																																																																																																																		
深圳翼虎投资	黄琦	高毅资产	万明亮																																																																																																																		
创金合信基金	皮劲松	信达澳亚基金	李东升																																																																																																																		
Dymon Asia	陈继业	个人投资者	刘琨																																																																																																																		
民生加银基金	高松	西南医药	钱彦君																																																																																																																		
光大证券	王纯	兰石资产	洪露																																																																																																																		
长盛基金	周思聪	睿远基金	尹世君																																																																																																																		
进门财经	危佳娴	瀚伦投资	任靖																																																																																																																		
宁泉资产	李源海	上海慎知资产	师成平																																																																																																																		
东证资管	徐宏	建信养老金	李平祝																																																																																																																		
相聚资本	邓巧	招商基金	贾仁栋																																																																																																																		
上海宽远资产	李韵滢	歌斐资产	胡昌杰																																																																																																																		
新成资本	周鸣杰	资产托管部客户	沈怡雯																																																																																																																		
GLcapital	邹悦	兴银理财	卢新平																																																																																																																		
保银投资	阎炳亮	人保健康险	崔大勇																																																																																																																		
上海从容投资	陈印	圆信永丰基金	田玉铎																																																																																																																		
泰信基金	李俊江	拾贝投资管理	张剑																																																																																																																		
融通基金	徐鹤	国泰基金	郑有为																																																																																																																		
建信基金	马牧青	凯丰投资	薛良辰																																																																																																																		
南方基金	蔡强	汇丰晋信基金	赵梓峰																																																																																																																		
恒泰瑞丰	高松山	嘉实基金	程佳																																																																																																																		
华夏基金	周桓	平安基金	刘杰																																																																																																																		
汇添富基金	劳杰男	国泰基金	郑有为																																																																																																																		
国融基金	宗楚昀	摩根基金	叶敏																																																																																																																		
远信投资	叶铮	中银国际证券（资管）	张岩松																																																																																																																		
光大保德信基	高睿婷	中国人民养老保险	王晓琦																																																																																																																		

	金 中意资产 启泰投资 阳光资产 安信基金	马成骥、陈佳欢 叶晓云、李程亮 赵孟甲、王晓君 徐衍鹏、陈少波、英正达、徐衍鹏	上海辰翔私募基金 上海开思股权投资基金 上海华夏财富投资 上海名禹资产	张潇 咎浩 程海泳 倪祯珉、王友红
时间	2023年8月21日8:00-9:00			
方式	电话会议			
上市公司接待人员姓名	总 裁	杨 杰		
	财务总监	王 伟		
	董事会秘书	范智胜		
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事会秘书范智胜对 2023 年上半年主要工作进行介绍：</b></p> <p>上半年公司的各项工作有序开展，继续保持了稳健的发展势头，报告期内实现营业收入 11.53 亿元、归属于上市公司股东的净利润 3.22 亿元，净利润同比增长 5.65%。其中，达因药业实现营业收入 11.31 亿元、净利润 6.29 亿元，同比增长 4.81% 、14.72%。</p> <p>在主业发展方面，达因药业所做的重点工作主要如下：</p> <p>1.生产工作。公司的生产条件继续改善，荣成生产基地生产设备更加先进，生产的自动化、智能化程度不断提高。除了生产任务外，生产基地还承担了大量的接待任务，一是达因药业组织的很多活动在生产基地举办，二是随着达因药业在社会上影响力的增加，各类来访人员增加。生产基地成为展示达因药业实力、宣传达因药业形象的很重要的一个窗口。</p> <p>2.市场工作。“专家权威推荐、渠道方便购买、专业品类教育”是达因药业的核心营销策略。核心营销策略是营销工作的指导原则和基础。在实际的工作中，有大量艰苦细致的工作去做，团队需要有很强的执行力。要摸清市场的底细，分析透彻市场的状况，要根据市场环境的变化进行灵活的措</p>			

施调整，这样才能使公司的品类教育更加精准，市场推广更加有效。上半年，在更加复杂多变的市场竞争环境下，在连续多年高增长基础上，达因药业销售收入仍然保持增长，说明营销策略和销售工作是非常有效的。

3.科技创新方面。达因药业加强研发队伍的建设和管理，加强团队协作，优化研发流程，提高研发效率。研发工作按照既有的规划有序推进。2023年上半年，自主研发获得临床试验通知书1项，获得申报临床受理通知书1项。获得专利授权6项。

4.品牌建设。品牌建设是全方位的工作，是系统工程，前面讲的生产、市场建设、研发工作，以及公益责任的履行，包括企业经营管理的方方面面，对品牌的塑造都会有影响。达因药业特别重视品牌的建设和管理，塑造了很好的品牌形象，并以良好的品牌来助力市场营销。2023年上半年，达因药业获得多项荣誉，品牌影响力持续提升。伊可新维生素AD滴剂获得“2022年度中国非处方药产品综合统计排名（化学药·儿科类）第一名”和“2022年度中国非处方药黄金大单品”、“中国药店店员推荐率最高品牌”等奖项。

## 二、投资者问答环节：

1.上半年伊可新的规模和增速？粉葫芦和绿葫芦的增速？全年有没有可能实现双位数以上的增长？

在新生儿出生率下降的情况下，伊可新仍保持上涨趋势，但整体的增长与上年增幅相比有所下降。上半年终端用量粉葫芦增长将近10%，绿葫芦增长约5%。目前粉绿比大致是1.22:1，粉色装增长更明显。下半年公司会在大童市场（3岁以上）继续发力，克服因人口出生率下降所致绿色装使用人群减少的不利因素，实现公司整体业绩的增长。

2.二季度渠道和营销活动的变化？院内、院外渠道销售占比有没有结构性变化？

今年上半年医院端占比加大，原因：1) 疫情放开后，医院客流在恢复；2) 新品加快开发进院，逐步上量。渠道方面，线下的推广方式、推广活动正常开展，特别是零售端的店内推广、店员教育、消费者教育等活动都在正常进行，效果非常好。

3.出生人口可能会持续下降，公司产品线布局、拓展、营销策略重心的规划？后续采取哪些措施实现更高速增长？

1) 伊可新从去年1月已经推广到6岁大龄儿童，目前我们要持续加大3岁以上的推广工作，因为粉色装渗透率非常低，仍有一定增长空间，要持续加强专业品类教育，对1岁以上人群特别是3-6岁人群持续使用的教育推广。2) 达因药业不仅只有伊可新，药品实际是有两条线，第一条线是维矿类儿童营养补充剂，也涵盖治疗作用，包括达因钙、达因铁也在持续增长。达因铁自2022年开始进院工作，一直持续到今年上半年，铁剂的医院的开发、上量表现很好；达因钙持续增长，更多发力在零售市场，因为钙非常成熟。达因钙拥有独特配方、剂型，在儿童人群更有竞争优势，目前是独家文号。碳酸钙是很好的钙源，市场教育成熟度高，但市场上的片剂、颗粒剂、咀嚼片等对儿童来说会有一些不良反应，达因钙由于独特配方和剂型，溶解度比碳酸钙高好几倍，吸收率比普通碳酸钙高37%，是更适合儿童补钙的产品。第二条线是儿童治疗药物，会形成新增长点。

从品种上、不同儿童应用的市场和人群上、不同销售终端上，公司都有布局 and 安排。中国从2016年以后出生率持续下降，通过公司的布局、规划及落地推广实施，来保障未来实现公司整体业绩的持续增长。

4.上半年 D、铁、钙的体量？

今年上半年小儿布洛芬栓、伊 D 新、达因铁、达因钙均实现了较快增长，保持了上涨的趋势。

5.伊可新在大童领域的推广措施？与之前比推广有无变化？

在推广上的内容上，和之前的差不多。我们这些年积累了大量的专业的科普推广内容，投放形式和媒介选择上会根据目标人群的触媒习惯去投放。现在育龄人群到了 95 后、00 后，与我们之前定位的 80 后、85 后相比有很大变化，所以我们在推广平台和形式上会有变化，短视频更多。今年下半年将投放梯媒，目前广告片的审核工作已完成，马上会在全国 10 个以上城市投放，重点是写字楼，也有部分住宅楼。通过媒介组合，更广泛地宣传，强调伊可新 0-6 岁的使用优势。

6.公司非主业剥离的情况，卧龙学校业务剥离预期？

公司战略很明确，聚焦儿童制药及健康产业，其他非主业逐步退出。这个大的方向没有变化。公司有关非主业的清理和退出工作一直在毫不松懈地在进行。根据进展情况，如果需要披露，公司会及时披露。

关于卧龙学校的情况，中报进行了披露。公司会继续与政府进行商谈，争取加快处理的进度。

7.伊可新在小童、大童中的渗透率？

上半年还没有更新，因为没有拿到准确的人口数量。一方面粉色和绿色持续增长，一方面出生率下降，所以渗透率一定是增加的。

8.上市公司的毛利率提升来自于哪些因素？达因利润率提升的原因？

毛利率提升原因：1) 去年卧龙学校毛利率较低，今年1月起没有合作办学的收入及成本。2) 较低毛利率的其他非主营业务收入占比有所下降。

达因药业利润率提升原因：1) 本期政府补助收益增加。2) 管理费用率下降，利润率提升。

9.达因药业分红比例加大的原因？未来上市公司会加大分红比例吗？

没有特别的原因，一是符合公司发展需要，二是公司实现了很好的收益，股东通过分红分享企业发展的成果。

关于未来上市公司的分红，考虑的因素：一是要预留一部分发展资金，二是保持分红的稳定性、持续性，随着上市公司效益的增加，分红额度也会持续增加。

10. 备案的股权激励业绩标准是怎样的？

达因药业获备案的不是股权激励，是超额利润提成，是一种中长期激励。中长期激励是三年考核期+两年兑现期，中期是指3年的考核，长期是指5年的兑现。这5年要持续增长，要超额完成利润指标，超额部分按照一定比例提成，对团队进行激励。当期只计提、不发放，2023、2024、2025年计提，2026年兑现50%，2027年兑现剩余50%，每一年净利润都要比上一年有增长才可以兑现。

11. 伊可新占收入比例情况？

今年上半年伊可新占比下降，但总量在增长，说明非伊可新的品种在增长，并且增长幅度较大，因为伊可新基数非常大。

	<p>12.维生素 D 竞争策略?</p> <p>这个产品，我们一开始没有纳入我们的团队体系中做推广，它的成人市场更大，特别是低龄儿童应该是 AD 同补。我们的推广方式是沿用之前的策略，与代理商合作，用代理商的渠道和资源进行推广。即使出现更多的竞争企业，我们的推广方式也不会有大的变化，还是靠与第三方合作的方式去做。</p> <p><b>三、杨杰总裁总结发言</b></p> <p>华特达因这两年主业更加突出，非主业会逐步剥离，把华特达因做成真正医药上市公司。关于医药主业，今年和今后几年的出生人口会有下降压力。我们定位在儿童健康领域，坚定聚焦儿童制药及健康产业的战略不动摇，在终端布局上，会采取多种措施尽量规避人口下降风险。我们在中大童市场还有营养补充剂产品、儿童的营养食品和保健食品。今年我们从人员、选品、终端推广上做了调整，对主业是有力的补充。我们有能力和信心保持公司稳定增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.8.22