

证券代码：301408

证券简称：华人健康

安徽华人健康医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<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 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 沈睦钧、张斌斌、陈竹 中信建投证券 刘岚 华泰证券 王殷杰 东北证券 周骐、文将儒、刘宇腾、郑浩然、赵朝旋、钱彦君 江海证券（自营） 罗萍 深圳景泰利丰投资 邹军辉 嘉实基金 岳鹏飞 中加基金 温燕 华鑫医药 胡博新 华金新股 张竞元 天弘基金 刘盟盟 瑞信 赵悦伦 混沌天成 戴亦舒 东方阿尔法基金 朱黎斌 华鑫医药 吴景欢
时间	2023年08月25日 10:00-11:00
地点	公司6楼会议室及电话会

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长、总经理 何家乐先生</p> <p>董事、副总经理 何家伦先生</p> <p>董事会秘书、财务总监 李梅女士</p> <p>投资部经理 王军先生</p> <p>证券事务代表 黄莲莲女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司上半年业务发展状况？</p> <p>公司2023年上半年实现营业收入173,097.07万元，同比增长22.80%，其中零售业务板块实现营业收入123,849.39万元，同比增长21.26%；代理业务营业收入35,183.55万元，同比增长21.03%；终端集采营业收入14,042.62万元，同比增长39.88%。</p> <p>二、公司具有哪些竞争优势？未来发展规划如何？</p> <p>医药零售方面</p> <p>全国医药零售行业集中度提升是一个必然的趋势。公司医药零售业务板块已布局安徽省内各地市、江苏省、河南省；2023年7月，公司发布重大资产重组提示性公告，正在积极布局浙江市场，浙江市场经济基础好，人口基数大，消费购买力强。从管理半径来看，浙江离安徽较近，交通便利，管理半径短，管理难度小。</p> <p>医药代理方面</p> <p>公司采用“产品+服务”营销创新，以品牌产品全国总代+OEM贴牌的模式，并依托中小连锁药店一站式服务平台华人健康商学院，为全国合作客户提供全品类产品和全方位的增值服务。医药代理业务板块业务稳定，多年来一直稳步发展，目前全国除港、澳、台未有业务外，其他省份均有稳定业务。</p> <p>终端集采方面</p> <p>汇达药业秉承“让天下没有难开的药店”的理念，通过品牌授权、商品输出、管理赋能、经营技术、人才带教五大服务体系，为中小连锁以及单体药店提供统一采购、营运、配送、管理的供应链管理服务平台。公司认为，终端集采业务需要以直营业务做支撑，公司未来将会在已经进驻的区域，开设终端集采分公司。</p> <p>医药研发与生产方面</p> <p>正药医药科技是一家以创新药、高端仿制药研发与转化为核心的科技创新型药企，专注于医药大健康领域，目前聚焦于中药同名同方、仿制药等适合终端销售大品种在研药品22个。</p> <p>公司收购的江苏神华药业成立于上世纪70年代，多年来不断致力于真菌药用和保健功能的发现与研究，拥有原料和制剂5条生产线，生命力强，人员稳定，是一家良性发展的企业；江苏神华以发酵技术为核心，其产品属于</p>

	<p>生物技术领域，符合国家产业政策，发展前景向好，具有长线生命力。</p> <p>在未来，公司医药零售、代理和终端集采业务以及自有的研发生产平台相互之间彼此协同，属于行业中相对特有的业务创新；公司医药代理业务专注连锁直供，坚持“多品规”路线，持续优化产品结构，围绕知名品牌产品或市场独家产品，形成了特色鲜明的代理品类，实现了差异化竞争。终端集采是公司的类加盟业务的创新尝试，轻资产快速发展，业务规模增长较快。与此同时，公司自有的研发生产型平台能够利用公司全国销售渠道和零售网点，实现对目标公司产品的快速推广，有效增强公司的盈利能力、抗风险能力以及可持续发展能力，快速切入优质赛道，在专注于医药零售终端产业的同时，提升公司的整体持续盈利能力和未来发展潜力。</p> <p>三、公司电商业务O2O、B2C发展情况？新零售业务未来发展规划？</p> <p>公司积极推动线上线下相融合，夯实电商基础，深度挖掘渠道深度，先后入驻“天猫”、“京东”、“拼多多”、“饿了么”等平台开展B2C业务，以移动终端和互联网发展为契机，大力推进电商业务的发展，并打通线上线下渠道，依托线下门店布局，快速响应消费者的需求，实现O2O业务多渠道全覆盖，通过全渠道的方式为用户提供全方位的健康服务。2023年上半年公司实现线上销售31,794.55万元，同比增长34.32%。其中O2O销售10,652.34万元，同比增长83.75%。O2O线上直营门店1,244家。同时，公司积极打造企业私域流量，开发APP、小程序，加强APP的推广和会员管理，培养会员粘性，进一步增强公司竞争力。</p> <p>未来公司还将持续通过互联网+进行企业数智化升级，打通线上线下会员体系，大力发展私域板块，从而提高顾客的消费效率、提升顾客体验与粘性、保障利润水平，将药店打造成满足健康生态和消费者健康新需求，不断提升以顾客为中心的健康服务场所。</p> <p>四、数智化应用方面发展情况如何？</p> <p>公司顺应数智化浪潮，快速推进数智化体系建设，不断强化精细化管理，持续提高精益化运营质量，提升公司经营管理水平和效率。</p> <p>(1) 推进公司数据治理进程，完成公司商品主数据标准的梳理及商品中心平台的研发上线，实现公司商品主数据的统一与商品相关统计数据的贯通；自研POS收银系统，围绕药房零售实现收银、场景化营销、会员管理、店长常用数据分析等业务场景的覆盖。完成国胜门店、部分汇达会员门店的收银系统切换，大大提高门店的零售业务开展效率；</p> <p>(2) B2B商城，对华人B2B商城系统持续升级优化，实现预售、控销、账龄在线化、对账函线上化等系统模块的开发上线；对药汇达B2B商城，完成移动端系统框架重构，实现Android、iOS的底层架构升级及用户界面交互优化，提升用户体验；</p> <p>(3) 华人商学院培训系统-正正学堂，后台管理系统实现学习任务、课程管理、医药咨询、学院活动等模块的开发上线，用户端实现Android、iOS两端同步上线，支持客户在线视频课程学习、在线考试及课程评价等，有效提升培训学习的时效性与便捷性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年08月28日

