

证券代码：301126

证券简称：达嘉维康

湖南达嘉维康医药产业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月29日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理、财务总监 胡胜利女士 独立董事 陈昊先生 董事会秘书 蒋茜女士 保荐代表人 朱国民先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问对于公司未来三年的发展规划是什么？对于国家的药店七统一有什么看法与应对方法？对于公司未来一至三年的增长点在那个板块？是否通过此次全国药店规范导向从而快速扩张药店市场战略，能否在五年内做到一万家药店规模，盘活资金周转以及与工业的协作？</p> <p>答：投资者您好！未来，公司将以分销为基础业务，通过批零一体化渠道优势大力发展专业药房“新零售”模式，开展线上线下相融合，逐步从传统的药品流通服务向提供大病、慢病管理和临床服务解决方案及药学服务等综合服务的智慧医药服务商转型。医药工业领域，积极拓展产业链上游业务。生殖医院业务领域，引进专</p>

业人才，积极拓展医疗服务能力，逐步打造“全链布局医药研制、着力完善医药流通、创新发展专业药房、特色拓展医疗服务”综合性医药大健康产业业务体系。药品七统一能对药品购销人员、购销行为、储存运输等管理要求逐步细化，能够方便相关经营活动主体加强对零售药店的监管，避免假药、过期药品等流入市场，药品零售连锁总部对所属门店统一管理工作体系势必将更加成熟，从而为众提供更加优质便利的购药服务。公司充分发挥现有医药分销业务优势与医药工业业务协同效应向上游医药工业布局，实现优势互补和产业互动，逐步形成上下联动的规模化医药产业业务体系，完善产业链结构。通过发挥公司商业渠道优势，加快公司旗下工业企业产品在全国范围医药终端的布局。在医药终端重点培养推广公司工业企业自产品牌，以终端市场为导向优化品种规格和包装，快速提高销量。同时打造强有力的全国营销团队，实现工业板块销售规模持续稳健增长，力争工业板块对公司利润贡献新的增长点。感谢您的关注！

2. 看到公司2023年实现营业收入390,350.38万元，比上年同期增长18.56%，然而净利润却比上年同期下降了31.30%。请问这种营业收入增长而净利润下降的主要原因是什么？公司将采取哪些措施来改善这一情况？

答:投资者您好！公司2023年度净利润同比下降主要原因系支付并购企业股权转让款增加了资金成本，且并购企业尚处于交割过渡期，报告期内未完成全面交割及合并财务报表，导致相关成本费用增加；其二是公司工业板块，2023年整合全国销售渠道，扩建销售队伍，导致销售费用、管理费用等增加未实现盈利所致。2024年，公司将继续严格执行财务预算管理，做好资金规划，加强审计监督力度，严格控制费用支出，最大限度降低运营成本，提升运营效率和服务水平，实现降本增效，用良好的业绩来回报投资者。感谢您的关注！

3. 2023年公司的研发费用较上年增加了1,268.85%，请问这一增长的主要驱动因素是什么？公司未来的产品研发方向和重点领域有哪些？

答:投资者您好！2023年公司在医药工业技术研发、产品研发方面持续加大投入，通过自主研发、科研平台建设持续提高公司研发能力，推动生产技术升级，产品持续创新，进一步丰富公司自产品种。未来，公司医药工业专注原创化学药、创新中药、首仿药、

大健康产品的研究开发。感谢您的关注！

4. 请问公司在专业药房领域的未来发展计划是什么？如何进一步提升专业药房的服务质量和市场竞争力？

答:投资者您好！未来公司主要集中于湖南省、宁夏、海南省、山西、安徽等区域拓展连锁药房，提升市场占有率。通过与各子公司的商品品种、渠道、客户资源方面的共享互补，逐步提高DTP 药店、医保双通道药店、医保统筹药店等特色药店在所有门店中的比例，通过信息化和人员能力提升，提高门店运营管理能力。感谢您的关注！

5. 现在国家对医药行业的监管要求不断提升，公司是如何提升市场竞争力？

答:投资者您好！公司深耕专业药房二十余载，拥有扎实、系统的专业药房运营管理体系，公司以分销为基础业务，通过批零一体化渠道优势大力发展专业药房“新零售”模式，布局医药工业领域，积极拓展产业链上游业务，充分发挥批零一体化与工业的协同效应，不断提升市场竞争力。感谢您的关注！

6. 请问公司是否有意愿披露更多ESG相关信息？我关注了同业的很多公司，想更多的了解公司管理经营的情况。

答:投资者您好！公司目前暂未进行ESG评价。公司始终坚持以“关注健康，服务人民”为企业宗旨，在不断为股东创造价值的同时，积极承担对国家和社会的全面发展、自然环境和资源的社会责任，实现公司与社会和谐、协调、统一的可持续发展。公司将持续在年报、半年报中披露公司治理、环境和社会责任等信息。公司将以提升上市公司质量为目标，以投资者需求为导向，进一步加强投资者关系管理工作，通过电话、邮件、互动易等方式加强与投资者的联系和沟通，建立良好沟通渠道和稳定的互动关系，以便于投资者快捷、全面获取公司信息，感谢您对公司的关注。

7. 请问公司的定增通过了吗？

答:投资者您好！公司于2024年3月28日董事会、2024年4月15日股东大会审议通过了《湖南达嘉维康医药产业股份有限公司2024年度向特定对象发行股票预案》，后续公司将严格按照相关法律法规的要求履行信息披露义务，后续进展情况敬请持续关注公司公告。感谢您的关注！

8. 公司股本太小，不利做大做强，扩大利润，向益丰、老百姓学习，提升知名度，而不是高溢价收购企业，今年公司有什么发展

规划？股价连续下跌，小建中颗粒是独创药吗？今年打算送股吗？

答：投资者您好！公司将以分销为基础业务，通过批零一体化渠道优势大力发展专业药房“新零售”模式，开展线上线下相融合，逐步从传统的药品流通服务向提供大病、慢病管理和临床服务解决方案等药学服务等综合服务的智慧医药服务商转型。医药工业领域，积极拓展产业链上游业务；生殖医院业务领域，引进专业人才，积极拓展医疗服务能力，逐步打造“全链布局医药研制、着力完善医药流通、创新发展专业药房、特色拓展医疗服务”的综合性医药大健康产业业务体系。公司重点产品小建中颗粒源自医圣张仲景《伤寒论》经典名方“小建中汤”，成方于东汉末年，距今有1800多年历史，是全国独家剂型。二级市场股价走势受多种因素综合影响，公司始终坚持不断提升自身经营效率，实现盈利持续增长。公司对未来的发展充满信心，将继续做好经营管理，用良好的业绩来回报投资者。感谢您的关注！

9. 你好，请问今年公司的分红计划？是不是会响应国家号召多分一些？

答：投资者您好！公司自上市以来坚持维护广大股东利益，不断提升市场服务能力，后续将严格按照相关法律法规的要求并结合公司实际经营情况酌情实施分红计划，感谢您的关注！

10. 领导怎么看待医药行业未来的风险点和机遇点？

答：投资者您好！医药行业存在着一定的风险，例如政策变化、市场竞争等因素都可能对企业的经营产生影响。随着人们健康意识的提高，健康产业已经成为一个备受关注的领域。医药企业可以借助这个趋势，开发出更加符合消费者需求的产品和服务，从而实现业务增长。另一方面，现代科技的不断发展为医药企业提供了更多的创新机会。例如，人工智能、大数据、生物技术等技术的应用，可以帮助医药企业提高研发效率，降低成本，并提供更加精准的产品和服务。感谢您的关注！

11. 请问管理层今年的业绩目标是多少？

答：投资者您好！公司将继续严格执行财务预算管理，做好资金规划，加强审计监督力度，严格控制费用支出，最大限度降低运营成本，提升运营效率和服务水平，实现降本增效，力争实现销售和利润双增长，用良好的业绩来回报投资者。感谢您的关注！

12. 请问公司具体是如何实现分销与零售业务的协同？未来有哪些计划来进一步增强这种协同效应？

	<p>答:投资者您好!公司分销与零售的协同可为上游工业提供完整的渠道服务,另一方面,随着公司全国零售市场的拓展,进一步拓宽了相关产品销售渠道,不断提升产品市场占有率,以此实现分销与零售的协同效应,感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年04月29日