

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：2024-001

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、牛志钰、魏通 东北证券 刘宇腾、文将儒、钱熠然 华泰医药 孔垂岩、王殷杰 华鑫证券 胡博新 国联证券 陈馨悦 湘禾投资 林小伟 华鑫医药 吴景欢 沅京资本 景戎鑫 景泰利丰 邹军辉 华平私募 曾鸿轩 摩根大通 赵悦伦 刘鹏等投资者
时间	2024年04月30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 董事、副总经理 何家伦先生 董事、副总经理 赵春水先生 董事会秘书、财务总监 李梅女士 副总经理 吕智琳先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于2024年4月30日通过线上形式召开投资者电话交流活动，公司管理层与投资者交流内容如下：</p> <p>一、公司2023年度及2024年第一季度业绩情况说明</p> <p>2023年度，公司实现营业收入为37.97亿元，比上年同期增长16.39%；归属于母公司所有者的净利润为1.15亿元，比上年同期下降28.68%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益净利润1.06亿元，比上年同期下降29.89%。</p> <p>2024年一季度，公司实现营业收入为11.04亿元，比上年同期增长30.60%；归属于母公司所有者的净利润为4777万元，比上年同期增长62.03%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益净利润4554万元，比上年同期增长60.39%。2024年一季度取得了比较好的成绩，除了并购带来一定的利润增长点，内生性增长也在2024年得到了大幅提升。</p> <p>2024年4月25日，董事会战略委员会、董事会审议通过了《关于公司1234战略规划方案的议案》，规划方案中着重强调了几点：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、聚焦医药零售终端核心主业； 2、以产品矩阵和药店网络建设作为两大发展方向； 3、依靠药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎驱动企业发展； 4、科学布局华人健康、国胜药房、神华药业、汇达药业四大业务平台，相互协同、快速发展业务生态。 <p>华人健康的药品代理业务，是公司区别其他医药零售为主业上市公司的核心优势，药品代理业务的持续加强，不仅给公司带来利润和规模，更提供全国的视野和网络格局。</p> <p>国胜药房的零售终端网络，是公司发展的根基和主营业务，未来通过新建、并购、加盟等方式持续增加门店数量、提升经营质量，努力打造华东区域领先的医药零售品牌。</p> <p>汇达药业的终端集采业务，是公司首创的创新业务模式，从创立以来增速较快，对现有业务模式和市场上沉起到良好互补作用。未来将突破区域瓶颈，从安徽走向全国，持续做大。</p> <p>神华药业的工业生产业务板块，是公司业务模式的差异化的培养，是华人健康全国代理业务后向一体化的纵深布局，未来将持续落实研发品种、加</p>

大产能和技术革新，提升企业效益。

二、投资者问答环节

1、公司如何看待非药品类的经营政策，未来在这方面是否有所布局？

政策方面

过去安徽省部分区域的药店不允许医保药店陈列销售保健品等非药品，2023年下半年做了调整，公司在该板块加强了相关商品的补充与销售。

未来布局

医药零售端，公司加强了中药品类和家用医疗器械的销售。舟山区域的医保销售占比较低，公司收购舟山里肯后，加强了该区域非药品的销售，从2024年第一季度的销售情况来看，舟山里肯的业绩表现超出预期。

华人健康在代理品种方面，一直以中西成药为主，近年来也陆续代理了少量保健品和医疗器械品类。

2、公司今年在门店拓展方面有何计划？

公司在医药零售终端方面的发展策略是“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略。截至2023年底，公司在安徽省的直营门店数量超1300家。2023年，新增直营门店390家，其中新建门店141家，并购门店249家。

未来，公司还将加大在安徽省的门店拓展力度，以安徽为中心，向浙江、江苏等经济较好区域发展。未来三年，公司医药零售板块将适时调整经营策略，一方面，通过整合供应链，降低采购成本；另一方面，加强华人健康、国胜药房自有品牌品种的培训与推广，稳毛利，提效益，以良好的业绩增长回报投资者。

3、2023年毛利率逐渐下行是由哪些因素造成的？公司在稳定毛利率方面会采取什么措施？

2023年毛利率下行是库存问题、品种销售结构、采购端等多种因素造成的。

多年来，公司一直坚持轻资产经营模式，过去仓储物流分布三处，物流效率较低。2023年，东部产业基地竣工，三处仓库陆续搬迁整合，物流配送效率有所提升，并仓虽然会导致公司的库存短期内变大，但随着物流效率的提升，库存会逐步减小，毛利将得到提升。

2023年，零售终端积极变革，与供应商进行集中谈判，从省级连锁变成区域连锁，体量的变大，在很多品种上享受到了更低的采购价格，同时，在销售端，加强自有商品以及中药和保健品的销售比例。

工业生产板块，公司通过技术改造，特色品种销售，加强毛利的提升。

通过加强内部管理、控制管理成本和提升物流效率，公司毛利率将得到有效提升。

4、门诊统筹对安徽省的相关政策是怎样的？对公司的营业收入、客流量、客单价有何影响？

2023年起，安徽试行门诊统筹，公司在安徽取得门诊统筹的门店数量约100+家，但是，从目前的情况来看，门诊处方并没有流出，公司暂未享受到门诊统筹的红利。2023年第二季度受到门诊统筹的影响，部分客流流向医院和社区服务中心。2023年9月，公司调整经营策略，积极应对市场变化。

公司也将持续关注统筹政策，积极争取和推进政策的落地，充分抓住统筹政策的利好并把统筹政策落到实处。

5、各业务板块的营收及增速情况如何？对于零售业务，并购的贡献和内生的贡献是怎么样的增速？

公司2023年度实现营业收入37.97亿元，同比增长16.39%，其中零售业务实现营业收入26.11亿元，同比增长16.94%；代理业务实现营业收入7.42亿元，同比增长1.17%；终端集采业务实现营业收入2.91亿元，同比增长24.70%；工业生产业务实现营业收入0.78亿元（8-12月）。

在2023年的并购过程中，合并入报表的营业收入约2亿元，占公司总营业收入的比例未达10%。医药零售的增长方式是内生性增长和外延式并购相结合的，公司未来主要并购方向是向东南沿海经济较好区域扩展。

6、江苏神华的经营情况和利润端的表现如何？

2023年7月，公司完成对江苏神华药业100%股权收购，2023年8月-12月，公司工业板块完成中西成药、原料药、保健品等销售0.78亿元。江苏神华的营收构成方面，中西成药制剂占比为45%，特色原料药占比为55%（特色原料主要系真菌生物发酵类产品）。

7、工业方面主要布局以及目前药物研发与创新平台的成效怎么样？

化学仿制药板块，公司在2022年已开始布局，主要包括心血管类、呼吸类、慢病类、抗病毒类等相关品种。药品研发、化学仿制药赛道竞争虽然激烈，但华人健康具备渠道优势，首先，有全国的销售渠道和自营零售终端。其次，从药品上市的推广周期来看，导入期和成长期更多是在医院端销售，成长期到成熟期更多是在零售端销售，目前在研品种既可以争取集采机会也可以围绕终端自有团队销售。

华人健康是依靠代理业务起步，构建全国的营销网络，前向一体化布局药店终端，目前在安徽已形成了头部连锁药房，在周边形成了优势；后向一体化布局产品，聚焦于医药零售终端、产品和零售药店两个方向，积极布局研发，向工业端拓展，形成了独特的，差异化的四大业务平台。

8、公司在银发大健康板块有什么样的布局和规划？

公司的企业战略非常清晰，结合行业特点和格局以及公司自身的优势，

	<p>形成了1234的战略格局。公司从事的是医药健康产业，在研品种当中，加强了对心血管类药品的研发以及糖尿病品种的布局，在零售端加强了慢病的管理和会员管理。对于其他的新布局，公司暂时没有计划，公司未来聚焦于两大方向，保持战略定力，稳住基本盘，内生性增长和外延式并购，稳扎稳打稳步发展，争取未来三至五年维持稳定增长态势，更好的回馈社会和广大投资者。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月30日