

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中信证券 东北证券 中金公司 中国国际金融 阿里健康 东吴证券 国盛证券 国泰君安 弘尚资产 华夏久盈资产 华鑫证券 摩根大通 青裕资产 新活力资本 上海景林股权投资 相聚资本 深圳固禾私募证券基金 重庆诺鼎资产 上海庶达资产 上海睿郡资产管理 上海贵源投资 深圳尚诚资产	陈竹、沈睦钧、张斌斌、魏通 刘宇腾、文将儒 李千翊 杨钟男 韩宁 陆一韬 张玉 张拓 何志俊 张伟光 胡博新 赵悦伦 唐明 李程 林然 邓巧 王生瑞 曾宪钊 温龙军 吴雨潇 赖正健 黄向前

时间	2024年08月29日16:00-17:00
地点	公司6楼会议室及电话会
上市公司接待人员姓名	<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、副总经理 赵春水先生</p> <p>董事会秘书、财务总监 李梅女士</p> <p>副总经理 吕智琳先生</p> <p>总经理助理 蔡培先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年8月29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2024年半年度业绩情况说明</p> <p>报告期内,公司实现业绩利润双增长,营业收入216,741.74万元,同比增长25.21%;归属于上市公司股东的净利润7,296.98万元,同比增长25.29%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,035.79万元,同比增长48.89%;经营活动现金流净额39,893.13万元,同比增长92.23%;总资产471,103.08万元,同比增长2.15%;研发费用投入1,540.13万元,同比增长255.75%。</p> <p>二、提问交流环节</p> <p>1、请展开介绍公司上半年各项主营业务的经营情况?有什么特色优势?</p> <p>公司2024年上半年销售收入与利润水平均实现了25%以上的增长,其中扣非净利润同比增长更是达到48.89%。虽然二季度特别是5、6月销售有所承压,但公司经营各项指标仍表现良好。公司四位一体的业务结构优势,相互加持、良性互补的生态战略起到了关键性的作用。</p> <p>公司起步于代理业务,代理业务一直是公司业务的核心盘,为公司提供了全国性的视野,品类加品牌的策略,以及全国的销售网络构建了业务的护城河,上半年在整体市场下行的趋势中仍保持平稳增长。</p> <p>医药零售业务是公司的基本盘,公司在头部连锁中起步较晚,但发展相对较快,是安徽省头部连锁,公司上市以来进一步夯实安徽的版图,并进军浙江省舟山、湖州安吉等市场。通过内生性增长和外延性并购相结合,取得了整体25%以上的平稳增长。</p> <p>医药集采业务是公司的创新盘,本质上满足了下沉县乡村的药品终端网络,以及广大单体和小药店的需求。公司通过ERP系统链接中小客户,通过统一的商品、营运、质量服务等,链接客户、服务客户,是医药零售和医药代理业务相结合的创新模式,目前业务覆盖约1200家门店,上半年营业收入同</p>

比增长27.76%。

研发生产业务是公司的潜力盘，从2022年布局医药研发，到23年收购神华药业进入工业生产领域，本身持有50多个各类产品批文，目前在研药品项目近30个。2024年上半年销售保持增长、产能持续扩张、研发加大投入，通过业务协同，未来仍有较大的提升空间和增长机会。

公司主营业务是零售，但不止于零售，公司聚焦医药终端1个核心领域，以需求为导向，围绕产品和药店网络两个方向，通过药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎，从专业、数字化、科技三个角度来推动公司的代理业务、医药零售、终端集采、研发生产四大板块，形成一个良性互动、相互促进、彼此协同的系统和生态。这也是公司不同于其他零售药店的最大特色。

2、今年医药零售的行业发展情况，对公司这样的头部连锁有什么影响？

从行业数据来看，目前全国药店的数量已经突破70万家，特别是5、6月份关店数量有所增加，确实遇到短期承压的实际情况，但消费者需求的基本面没有改变、老龄化的趋势没有改变，因此这个行业的基本逻辑没有本质变化。行业增速放缓，药店数量增长已经迎来拐点，但各个区域差异性会很大。目前的各项政策和市场下行压力，会逐步淘汰掉一些缺乏竞争力的企业，对于公司这样具有核心竞争力的头部连锁来说是长期利好。

3、四同政策、比价政策对公司业绩的影响？

从零售业务来看，目前没有太大影响。从代理业务来看，比价品种更多偏向于医保支付的头部流通品牌产品和标品。我公司代理集采业务采用的是多品规、自有品牌的战略，并且有随时会根据市场变化调整品种结构的能力。目前对公司业绩没有明显影响，而且我们认为医保品种线上比价长远来看，将有助于建立更加规范、透明的药品市场价格体系，促进行业的健康发展。这一政策有助于推动厂商联动，更加重视药品价格维护，推动药品在销售渠道分层和价格维护，对头部零售连锁来说比较有利。

4、药品溯源码的出现对行业的影响？

药品溯源码的实施对规范药品行业的流通起到了积极作用。根据《药品追溯码标识规范》药品追溯码是实现药品“一物一码、物码同追”的重要基础，其规范标识有助于确保药品追溯信息的正确传递，对促进药品追溯体系建设和落实药品追溯制度具有重要意义。药品溯源码的推广使用，提高了药品流通的透明度，有助于减少非法药品的流通。这对公司这样本身就规范的大型连锁来说，市场更加公平，有利于行业的长期发展。

5、一线城市的基层医院存在对药店分流现象，公司所在的地区有没有这种现象？对业绩有影响吗？

公司所在城市，基层医院对药店的分流现象确实存在，并且对药店的业绩产生了一定影响，这也是短期承压的主要原因之一。

对此，公司积极进行内部调整，制定三降三提升的应对策略，药店通过专业化的服务、多元化经营、差异化品种，将影响降到最低。同时，公司也在积极推动安徽医保统筹政策在医药零售药店的落地实施。

6、请问公司今年门店扩张节奏是否维持？自建/并购/加盟各种扩张形式有何具体考量与侧重？

在并购布局已基本完成的前提下，公司未来将以逐步转向内生式增长为主线，将更多的精力和资源转为内部协同整合和精细化管理，例如关闭亏损门店，优化产品结构，提升员工水平，完善内部管理流程等。

公司制定了“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的药店发展战略，进一步巩固安徽市场的优势，重点加强在浙江、江苏、福建市场的布局。公司高质量扩张、聚焦扩张、稳步扩张的战略没有改变。

公司坚持以直营为核心，特别在整体市场行情的背景下，提升服务、重视品牌、强化质量管理非常关键，坚守五星服务用心呵护的理念。现阶段坚持以直营为主要方向。

7、目前门诊统筹收入占比是多少，平均客单价和毛利率分别是多少？

我公司在门诊统筹收入占比极低，主要市场基本没有销售，暂时在医保统筹政策中没有受益。

8、2024二季度行业数据变弱主要是因为医保占比下降还是消费疲软？未来行业数据是否会继续走弱？公司如何应对？

2024年二季度行业数据变化原因很多，既有医保占比下降的原因，也有消费疲软的情况，还有去年同期基数较大的因素，但基本需求没变，积极应对的药店特别是头部连锁很多已经从二季度销售下降中逐渐走出，找到增长方向和机会。

公司通过加强内部管理，加强医保监管和提升合规意识，同时在专业化药房和多元化药房两个方向努力提升，通过商品结构调整，减少对个账的依赖，寻找新的增长点。积极响应政策，积极推动医保统筹政策落地，主动寻求四同商品的厂家合作，品牌共建。围绕三降三提升的目标，通过专业服务、慢病管理、营销创新等方法提高经营效益。

9、公司未来的规划和展望

未来，我们将继续围绕公司核心战略，聚焦医药终端1个核心领域，以需求为导向；围绕产品和药店网络两个方向，通过药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎，从专业、数字化、科技三个角度来推动公司的代理业务、医药零售、终端集采、研发生产四大板块。通过加强内部管理、降本增

	效、开源节流，精细化管理，向市场要效益。通过多种方法提升销售、提升利润。继续做强核心盘的代理业务，做深基本盘的零售业务、做好创新盘的集采业务、做大潜力盘研发生产业务，用更好的业绩回馈社会和广大投资者。
附件清单（如有）	无
日期	2024年08月29日