

浙江寿仙谷医药股份有限公司

2024 年投资者接待日活动召开情况

为更好与投资者沟通交流，便于广大投资者全面深入地了解浙江寿仙谷医药股份有限公司（以下简称“公司”或“寿仙谷”）情况，公司 2024 年投资者接待日活动于 2024 年 9 月 6 日举行，公司组织投资者们参观了寿仙谷有机国药基地、洋垄厂区（生物育种创新中心）及寿仙谷中医药文化馆，管理层就公司经营情况、发展战略等与广大投资者进行了充分交流，同时解答了投资者较为关注的问题。具体情况如下：

一、活动基本情况

1、活动时间：2024 年 9 月 6 日 10:40-16:00。

2、活动地点：

(1) 上午：公司基地—寿仙谷有机国药养生园；洋垄厂区—生物育种创新中心

(2) 下午：公司总部—浙江省武义县黄龙三路 12 号

3、出席人员：

(1) 公司出席人员：董事长李明焱，董事兼副总经理林荣志，董事、副总经理兼董事会秘书刘国芳，副总经理王汉波，财务负责人祝彪，投资者服务部总监曹秀娟

(2) 来访投资者：国元证券、兴业证券、广发证券、江海证券、东方证券、中金证券、正方（杭州）投资、上海源肇等机构和个人投资者共计 42 人。

4、活动日程：

时间	活动内容
10:40-14:40	参观寿仙谷有机国药养生园、寿仙谷生物育种创新实验室、寿仙谷总部
14:40-16:00	投资者交流： (1) 董事会秘书刘国芳主持会议 (2) 董事会秘书刘国芳介绍公司基本情况、2024 年半年度经营情况 (3) 公司管理层与来访投资者互动交流

二、活动主要交流情况

1、股价下跌，公司为什么不采取回购等稳定股价措施？

答：股价波动受市场行情等多方面因素影响，市值管理的核心是公司自身基本面要好。公司管理层始终聚焦主营业务发展，把公司产品做好，努力提升业绩，坚持营销兴企、科技立企、管理强企战略，不断加强研发能力、提高产品质量、提升生产效率以及做强营销，进一步增强公司盈利能力和竞争实力，努力回报社会和广大投资者。目前基于公司实际经营情况和市场情况考虑，暂无股份回购计划，如有回购计划，公司将及时履行信息披露义务。

2、公司互联网销售业绩差，建议公司进行人员改革。

答：公司网络销售模式与其他公司不太一样，需要综合考虑线下经销商的生存发展，未来会努力去改变。

3、今年四季度有什么规划？是否有新的销售方案？

答：希望在去年基础上有所增长，公司已经制定了三套销售方案，营销计划正在分区域实施。

4、线上平台出现低价销售情况，公司有没有处罚性措施？

答：去年以来，公司已注意到公司产品的价格体系建设不够完善。目前，已在做公司全产品的价格体系梳理，通过制定产品价格的分级体系，规定了各级经销商和终端所要执行的价格要求。同时，以丰富的营销活动支持鼓励各级经销客户遵守公司价格体系和严格处罚违反公司价格规定直至取消合作的奖惩相结合方式控制公司全产品价格管控。公司设立了低价销售举报奖励政策，欢迎大家提供举报线索给我们。

5、仙芝1号中药饮片上市以来都是下滑的，既然公司做了很多动物实验方向的研究，能不能把阶段性研究情况在包装上展示？

答：公司已经认识到自身产品很多卖点没有很好的说明，比如去壁产品有

效成分的吸收率高。以后会在包装设计中进行调整。

6、省外业务下降的主要原因？网上销售业绩下降的主要原因？

答：省外业务下降的主要原因是渠道布局过于单一，受政策性影响较大，不同省份有不同的炮制规定，所以接下来公司会在省外的渠道建设上进行多样性建设，对于省外产品的发展模式公司会采取全产品模式，不仅仅推广一个片剂，但是会根据各个渠道的特色布局不同的产品结构。网上销售业绩下降的主要原因是线上渠道主要集中在传统电商天猫和京东，新型渠道拓展收效甚微，接下去会紧跟时代和市场。

7、很多人还不知道灵芝孢子粉除了破壁的还有去壁的，公司的拳头产品是去壁灵芝孢子粉，应该把这款产品通过跑马圈地推到省外市场。

答：对于省外市场的开拓，不能通过单点去做，要跟全国各个渠道的头部合作，瞄准全国所有行业的龙头客户发力，计划通过加强与大型商超、超大型医馆、大型连锁药店、大客户等渠道合作，逐步做大。对于省外产品的发展模式公司会采取全产品模式。

8、中药饮片只能在医馆、医院销售吗？

答：中药饮片局限于有中药饮片经营资质的药店、医馆、医院等，部分大型商超也具备中药饮片经营资质。

浙江寿仙谷医药股份有限公司董事会

2024年9月6日