

## 恩威医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250508

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度暨 2025 年一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 8 日（周四）15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、公司董事长兼首席执行官薛永江 2、公司副总裁陈磊 3、公司副总裁、董事会秘书、财务总监胡大伟 4、独立董事刘娅 5、保荐代表人石坡
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司网络销售占营收比越来越高，请问，公司风络销售的利润率比线下销售低多少？</b></p> <p>投资者您好！公司线上销售毛利率 60%左右，线下销售毛利率 50%左右，由于线上销售主要针对终端客户，毛利相对高于线下销售，但由于线上销售需要开展更多的推广活动，推广费用率也相对较高。谢谢！</p> <p><b>2、尊敬的董事长，你好。请问，在成功收购河南信心药业后，公司近期有新的外延拓展动作吗？有没有成效？</b></p>

投资者您好！公司已明确外延并购是未来发展战略的重要策略之一。2023年重整河南信心药业有限公司，取得健儿药丸、感冒舒颗粒、人参养荣膏等125个品种，其中4个独家品种，极大扩充了公司的产品管线，增强了公司未来发展后劲。公司将继续秉持开放的态度，对于符合公司战略布局和未来发展方向的标的，公司都予以积极关注。近期公司也关注了多个并购标的，并对其中部分标的保持持续关注，一旦达到披露标准，公司将及时履行信息披露义务，请关注公司后期发布的相关公告。谢谢！

**3、领导，您好！我来自四川大决策，公司核心产品洁尔阴洗液面临竞品挤压，是否计划通过循证医学研究重塑产品价值？**

投资者您好！为保证公司核心产品洁尔阴洗液能在激烈市场竞争环境中稳居领先，公司计划与多家三甲医院及科研院所进行合作，按照国际标准系统开展女性生殖微生态基础与循证研究。目前相关合作模式、课题方向及资源投入正在进行前期沟通。上述合作与研究计划尚存在不确定性，具体进展及结果以公司后续公告为准。谢谢！

**4、公司收购信心药业后，目前有哪些产品已经恢复上市？公司对这些产品有哪些规划？**

公司并购信心药业后，制定了信心药业重点产品发展计划，部分重点产品将分5批陆续复产上市。第一批包括抗病毒口服液、清热解毒口服液等产品，已于2024年12月上市，其中抗病毒口服液品种已列入公司未来3年重点培育的年销售过亿品种之一。

**5、公司收购信心药业后，恢复上市产品的具体销售情况如何？有哪些销售策略？**

公司信心药业首批复产上市的包括抗病毒口服液、清热解毒口服液等产品，目前尚处于推广初期阶段，市场销售情况良好，基本达成预期目标。后续将继续在产品宣传、消费者患教以及渠道拓展上继续投入资源，不断扩大市场份额。

#### **6、行业竞争加剧，如何提升核心竞争力？**

投资者您好！公司 2024 年年度报告对公司核心竞争力及未来发展战略有较为详尽的阐述，请参阅年度报告“核心竞争力分析”、“公司未来发展的展望”相关章节内容。谢谢！

#### **7、2025 年的主要经营目标有哪些？**

投资者您好！公司 2025 年经营目标：主营业务收入达 10 亿元，净利润翻一番。谢谢！

#### **8、新品管线及市场拓展情况如何，如何保障营收大幅增长的既定目标？**

投资者您好！公司已确定了几大实施方向及策略，其中关于产品及市场增量方面包括：

（1）药品增量：集中资源，精心组织，全力做好河南信心药业五个批次与步骤的产品上市、市场策略和发展计划，重点保证健儿药丸、乌鸡白凤丸（浓缩丸）、安宫牛黄丸、感冒舒颗粒、益肺健脾颗粒、人参养荣膏、抗病毒口服液等重要产品的上市、上量，快速增厚收入及利润，培育一批重磅产品；

（2）私护增量：以消费者品质生活为导向，加速拓展非药私护领域产品，推动线上非药私护产品体系高速发展。电商非药事业部将及时洞察消费者趋势及习惯，加大女性及男性私护产品的测试、市场投放，开发更多新消费群体喜爱的私护产品，2025 年上线新产品 30 个以上，细分品类 4 个。

实现非药私护产品每年翻一番增长速度。

(3) 培育核心品种：着力打造 8 至 10 个过亿量级产品群，为公司长远可持续发展打下牢固的根基。规划品种包括：洁尔阴洗液；化积口服液；山麦健脾口服液；健儿药丸；乌鸡白凤丸（浓缩丸）；安宫牛黄丸；抗病毒口服液；藿香正气合剂；对乙酰氨基酚布洛芬片。

(4) 外延并购：利用公司资本和品牌优势，开展并购实现外延扩张，打造公司新的增长曲线。公司将组建投资部门，发现、筛选、评估优秀标的，积极推动符合国家发展方向及有利于公司做强做大的标的并购，增强企业竞争力和可持续发展能力，使公司形成“中药+”及“1+N”的长远战略。谢谢！

**9、【查询-002】** 高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

投资者您好！公司已明确了 2025 年及未来 3 年的经营目标和发展战略，为保障未来经营业绩持续增长，公司确定了几大实施方向及策略，包括：(1)存量深耕(2)药品增量(3)私护增量(4)培育核心品种(5)外延并购(6)公司价值提升计划等。详情请阅读公司 2024 年年度报告“公司未来发展的展望”相关章节。谢谢！

**10、董事长，您好，复盘过往中药公司的成长路径，发现必然有核心药品的持续放量，支撑了企业成长。公司未来有没有对洁尔阴的销售规模能达到多少的一个预期或规划？**

投资者您好！核心产品的规划和成长对一个企业发展的基本面非常重要，“洁尔阴”的销售规模可以从两个方面来规划，一方面公司将继续在循证医学领域投入资源，拓展产品的应用领域和增厚产品价值。另一方面不断推广和打造“洁

	<p>尔阴”品牌，持续研究和开发更多、更好能满足消费者需求的产品群，在优质产品群和品牌相互加持下，我相信洁尔阴产品群会取得令人满意的销售规模。谢谢！</p> <p><b>11、【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。</b></p> <p>投资者您好！2024 年度，公司实现营业收入 81,212.74 万元，同比增长 3.43%；受股权激励计划费用摊销及并购信心药业产生的无形资产摊销等非经营性因素影响，归母净利润为 3,749.75 万元，同比有所下滑。2025 年，公司将采取双轮驱动策略：一方面持续深耕洁尔阴洗液等核心产品线，通过工艺优化与用户体验升级巩固基本盘；另一方面集中资源推进信心药业产品上市进程，加速培育高附加值产品矩阵，着力提升经营效益，实现收入与利润的持续改善。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 8 日 星期四