

证券代码： 301507

证券简称： 民生健康

## 杭州民生健康药业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2025-004

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	网上参与提问的投资者
时间	2025年5月14日(周三)下午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、民生健康 董事长竺福江 2、民生健康 董事、总经理张海军 3、民生健康 独立董事刘玉龙 4、民生健康 财务负责人朱文君 5、民生健康 董事会秘书陈稳竹
投资者关系活动主要内容介绍	<p><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、相对于上市首日收盘，市值和股价都跌去了三分之二，有跌宕起伏很正常，但在没有什么利空的情况下，常年单边下跌，这不是很奇怪吗？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司自上市以来经营状况良好，业绩保持稳健增长。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！</p> <p><b>2、为什么公司的广告投入比研发投入还多呢？</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注！根据公司战略及发</p>

发展规划，公司按需进行各类费用投入。公司的各项主要费用一直保持在合理的区间内，我们持续努力严格控制各项成本和费用的支出，加强成本及费用管理，优化预算管理流程，并强化执行监督，旨在全面提升公司的经营效率。谢谢！

**3、融资了那么多钱，有多少用在刀刃上了呢，为什么不在研发和创新多投入，而却把大部分资金都存在银行吃利息？如果实在不缺钱，那为何又要上市？只是为了个人的财富增值吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司始终重视研发创新，在整体战略的指导下开展研发创新工作，通过密切的市场调研和客户维护，追踪产品需求和消费需求变化，保持市场敏感度，有效提高新品市场认可度。未来，公司将进一步加强研发投入，持续优化升级研发体系，全面提高研发创新能力。谢谢！

**4、你们也知道公司产品单一，那为什么不多做创新和开辟新领域呢，总提自己是几十年的老品牌，难道别人就认可了？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司始终专注于大健康领域，是集非处方药、保健食品、功能性食品研发、生产、销售于一体的高新技术企业。围绕新产品、新项目、新业务、新模式的四新战略，公司以维生素矿物质领域为业务核心，持续强化研发创新能力，丰富产品矩阵，精心搭建 21 金维他、民生、普瑞宝、民生同春四大业务板块，产品涵盖维生素矿物质、治疗型 OTC 用药、益生菌等传统健康/潮流健康/科技健康的多个细分市场。“21 金维他”深耕维生素矿物质领域，提供覆盖全人群的营养解决方案；“民生”精研专业治疗型 OTC 用药领域，满足消费者更专业、更精准、更高效的治疗需求；“普瑞宝”，专业益生菌品牌，布局专业功能益生菌的多元化产品矩阵，全方位守护国人健康；“民生同春”以科技融合传统，以运动、职场等潮流健康需求为突破，致力于全方位解决消费者健康需求。未来，公司将以“四新”战略为核心，以创新驱动、健康发展的理念为指引，以市场需求为导向寻求突破，实现公司高质量可持续健康发展。谢谢！

**5、投资者要的是实打实的回报，要的是看得见的希望，而不是长年累月地亏钱，和听你们空喊口号的**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司自上市以来经营状况良好，业绩保持稳健增长。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！

**6、一个公司绝大部分投资者都是亏损的，这怎么也说不过去吧**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司自上市以来经营状况良好，业绩保持稳健增长。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！

**7、从 2024 年至今，在绝大部分公司和指数都是上涨趋势的前提下，公司除了大跌就是横盘，完全脱离了基本面，难道公司完全不做市值管理的吗，公司正常生产经营就行了？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿，同比增长 10.23%，净利润 9183.41 万元，同比增长 7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并购，2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出 2024 年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过 30%；⑥主动加强投资者关系管理，

积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披露质量，持续优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。未来，公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。 谢谢！

**8、股价确实受宏观经济等多种因素影响，但你们公司的股价绝大部分时候都是跌的，永远跌多涨少，大盘和板块大涨你们也不跟，完全不受利好的影响，业绩和股价也完全不匹配，这不应该去研究一下问题所在吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿，同比增长 10.23%，净利润 9183.41 万元，同比增长 7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并购，2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出 2024 年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过 30%；⑥主动加强投资者关系管理，积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披

露质量，持续优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。未来，公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。 股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！

**9、上个月股价都差点跌到发行价了，这么低的价格还不完成回购，难道是你们都觉得公司不值这个价格和市值吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司股份回购工作正在按计划进行中，具体情况请关注公司披露的相关回购进展公告。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿，同比增长 10.23%，净利润 9183.41 万元，同比增长 7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并购，2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出 2024 年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过 30%；⑥主动加强投资者关系管理，积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披露质量，持续

优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。未来，公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。谢谢！

**10、股价从上市后一直回落至今，十大股东一直在减持，按这样下去，后果不堪设想，公司股价和基本面严重背离，投资者惨不忍睹，公司市值也是一落千丈，业绩连年稳步增长，难道公司坐等市值缩水吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司控股股东、实际控制人所持股份尚在限售期，无减持行为。公司自上市以来经营状况良好，业绩保持稳健增长。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024年度公司实现营业收入6.41亿，同比增长10.23%，净利润9183.41万元，同比增长7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并购，2024年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出2024年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于2025年3月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过30%；⑥主动加强投资者关系管理，积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披露质量，持续

优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。未来，公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！

### **11、公司本期盈利水平如何？**

尊敬的投资者您好，2024年民生健康营业收入6.41亿元，增长10.23%，归属于上市公司股东的净利润9183万元，增长7.24%。2025年一季度民生健康盈利能力持续提升，其中营业收入2.71亿元，增长15.70%，归属于上市公司股东的净利润6271万元，增长6.51%。

感谢您的关注！

**12、请问股价不涨，市场挺好的，市场宏观经济影响的，我看市场现在挺好的，为什么咱们公司股价就是不涨？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司自上市以来经营状况良好，业绩保持稳健增长。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响，敬请注意投资风险。谢谢！

**13、随着市场竞争的加剧，公司如何应对竞争对手的价格战或营销策略，保持市场份额和盈利能力？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司竞争优势主要表现在以下几个方面：拥有丰富多元的产品矩阵，全面布局大健康领域；拥有多维协同的品牌体系，着力构建全生命周期、全场景需求的大健康品牌矩阵；拥有稳固多样的营销网络，全面覆盖传统线下、线上销售、社交渠道、第三终端等渠道；拥有专业高效的管理团队，有效保障了公司的可持续、高效率运营及规范化运作；拥有自主可控的核心技术体系，为未来的业绩持续提升提

供强劲支撑。谢谢！

**14、公司是否有进军医美行业的打算？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司已成立医美事业部，推出专业医美品牌“肌素然”，打造安全高效的医美护肤产品。目前，公司医美护肤产品业务尚处于起步摸索阶段，因此存在一定的不确定，敬请广大投资者注意风险，谢谢！

**15、公司 2024 年投资活动现金流净流出 2.80 亿元，主要用于募投项目及理财产品购置，这些投资项目的预期收益如何？是否能够为公司带来长期的增值？**

尊敬的投资者您好，公司依据市场需求前景设计并投建募投项目。在理财产品上也严格按照募集资金管理办法等法规要求进行筛选，并通过比较同类产品利率情况择优购买。

感谢您的关注！

**16、民生健康提到“聚焦大健康领域”，未来三年计划如何深化核心业务布局？是否考虑并购或合作扩展产业链？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一直密切关注市场和行业的发展动态，结合公司的战略发展规划及资产规模情况，积极寻找大健康领域符合公司发展战略、富有上下游协同效应的新项目机会，推动公司高质量发展。去年公司完成了中科嘉亿益生菌项目并购，谢谢！

**17、公司计划拓展睡眠健康、运动营养等赛道，这些新领域目前的布局如何？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司计划拓展睡眠健康、运动营养等赛道，目前正在积极推进产品研发准备中。谢谢！

**18、公司有进入医保序列的产品吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注，公司暂时没有进入医保的产品。谢谢

**19、21 金维他应提供个性化营养解决方案，通过基因检测、健康大数据等技术，为消费者提供更加精准的营养补充建议。不**

**知道这个设想行不行？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注与建议，我们会结合公司战略与市场情况持续推进产品矩阵的多元化，以满足消费者日益多样化、细分化的健康需求，谢谢。

**20、公司在三四线城市及线上渠道的销售占比是否有显著提升？下一步如何平衡线上与线下渠道的资源分配？**

尊敬的投资者您好，公司在三四线城市及线上渠道均有持续的拓展优化，同时公司会依据各渠道的特性，通过投入产出效率管理，优化资源分配。感谢您的关注！

**21、公司是否有针对年轻消费者的营销策略或产品创新计划，以提升品牌的吸引力？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一直以来都有针对年轻消费者的营销策略或产品创新计划，未来也将持续推进品牌年轻化工作。谢谢！

**22、公司在行业中的竞争地位如何？与同行业竞争对手相比，公司的核心竞争力体现在哪些方面？未来如何进一步提升竞争力？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司竞争优势主要表现在以下几个方面：拥有丰富多元的产品矩阵，全面布局大健康领域；拥有多维协同的品牌体系，着力构建全生命周期、全场景需求的大健康品牌矩阵；拥有稳固多样的营销网络，全面覆盖传统线下、线上销售、社交渠道、第三终端等渠道；拥有专业高效的管理团队，有效保障了公司的可持续、高效率运营及规范化运作；拥有自主可控的核心技术体系，为未来的业绩持续提升提供强劲支撑。谢谢！

**23、行业以后的发展前景怎样？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。非处方药市场近年来展现出强劲的持续稳定增长态势。随着人们健康意识的提高和消费者健康知识的科普教育加强，自我药疗日渐普及，未病防治观念逐步形成，将进一步推动非处方药行业的发展。同时，分级

诊疗制度在全国快速推进，医疗资源的下沉给基层医药市场带来了空间，加速了零售药店的转型，也给非处方药市场扩容带来了更多机会。从国内膳食营养补充剂市场的消费数据来看，目前我国人均膳食营养素补充剂的消费量仅为世界发达国家平均水平的五分之一左右，同时我国人口基数庞大，随着国民健康意识提升，总体市场潜力巨大，意味着国内膳食营养补充剂市场还有巨大的发展空间。谢谢！

**24、公司维生素与矿物质补充剂占比高达 96.91%，公司未来是否有计划进一步拓展其他产品线，降低对单一产品线的依赖？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司始终专注于大健康领域，是集非处方药、保健食品、功能性食品研发、生产、销售于一体的高新技术企业。围绕新产品、新项目、新业务、新模式的四新战略，公司以维生素矿物质领域为业务核心，持续强化研发创新能力，丰富产品矩阵，精心搭建 21 金维他、民生、普瑞宝、民生同春四大业务板块，产品涵盖维生素矿物质、治疗型 OTC 用药、益生菌等传统健康/潮流健康/科技健康的多个细分市场。“21 金维他”深耕维生素矿物质领域，提供覆盖全人群的营养解决方案；“民生”精研专业治疗型 OTC 用药领域，满足消费者更专业、更精准、更高效的治疗需求；“普瑞宝”，专业益生菌品牌，布局专业功能益生菌的多元化产品矩阵，全方位守护国人健康；“民生同春”以科技融合传统，以运动、职场等潮流健康需求为突破，致力于全方位解决消费者健康需求。未来，公司将以“四新”战略为核心，以创新驱动、健康发展的理念为指引，以市场需求为导向寻求突破，实现公司高质量可持续健康发展。谢谢

**25、线上零售占比仅为 4.27%。公司是否有计划加大线上渠道的投入，提升线上销售占比？是否有拓展国际市场或新兴市场的计划？**

尊敬的投资者您好，我公司线上零售业务为公司自营的平台旗舰店实现收入，除此之外我司通过经销模式在例如阿里健康大

药房、京东健康大药房亦实现线上销售。公司也较为注重线上渠道建设，公司产品在主流电商平台均有销售。公司目前已成立国际业务部。

感谢您的关注！

**26、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如如何？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。2024 年公司实现营业收入 6.41 亿元，较上年同期增长 10.23%；归属于上市公司股东的净利润 9,183.41 万元，较上年同期增长 7.24%。谢谢！

**27、公司在数字化转型方面有何规划和投入？数字化转型是否能够提升公司的运营效率和市场竞争力？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。为实现生产精益化、自动化、信息化，公司持续开展生产设备、生产工艺和管理方式的改进工作，助推质量与效益双提升。未来，公司将以数字化、自动化助力智能制造，持续完善产品质量控制体系，提升工厂生产自动化、管理数字化程度，提高生产效率，降低生产成本，增加产品质量可控性，为公司的可持续发展提供有效保障。谢谢！

**28、21 金维他的市场份额在过去几年是否有所下降？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注，根据第三方机构中康资讯机构的数据统计，我们 21 金维他市场份额过去几年一直稳定且处于增长的态势，谢谢！

**29、公司是否有计划通过并购或战略合作来拓展业务或进入新的市场领域？如果有，公司会重点关注哪些方面？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司一直密切关注市场和行业的发展动态，结合公司的战略发展规划及资产规模情况，积极寻找大健康领域符合公司发展战略、富有上下游协同效应的新项目机会，推动公司高质量发展。去年公司完成了中科嘉亿益生菌项目并购，谢谢！

**30、2024 年的研发费用主要投入于哪些项目？**

尊敬的投资者您好，2024 年公司主要在“具有坚固骨骼、

预防儿童佝偻病及老年骨质疏松症的复合型营养素补充制剂研究开发”、“具有增强机体抵抗力、抗炎等功效的 OTC 类药品的研究开发”等项目上投入研发费用，详细情况可在公司 2024 年报中查阅。

感谢您的关注！

**31、21 金维他的广告比前些年明显少了，出于什么因素考虑减少广告投入？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注，公司 24 年广告投入同比增长 8%以上，且公司一直持续在新媒体和传统媒体做品牌建设和投资，具体数据可见年报。谢谢！

**32、公司之后的盈利有什么增长点？**

尊敬的投资者您好，从产品来看公司持续在维矿类及其他品类非处方药、保健食品、益生菌品类进行拓展，同时也将在国际业务等渠道上拓宽市场，上述将成为未来盈利增长点。

感谢您的关注！

**33、同为上市公司，公司是否与浙江本地的知名药企如华东医药、浙江震元等合作，切入他们的门店销售？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司与华东医药、浙江震元等公司一直都有合作、销售，谢谢！

**34、公司发布的回购计划，能抓紧回购吗？在等什么**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司回购计划正在逐步落实中，具体情况请关注公司相关的公告。谢谢！

**35、行业内其他企业也在不断加大研发投入，公司如何确保在研发创新方面的投入和成果能够持续领先，以保持竞争优势？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司始终重视研发创新，在整体战略的指导下开展研发创新工作，通过密切的市场调研和客户维护，追踪产品需求和消费需求变化，保持市场敏感度，有效提高新品市场认可度。未来，公司将继续加强研发投入，持续优化升级研发体系，全面提高研发创新能力。谢谢！

**36、未来公司在品牌建设和渠道拓展方面的投入计划是怎样**

的？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。

公司一直在夯实品牌建设，全面提升品牌势能。公司将持续深耕“21 金维他”品牌，巩固专业维矿 40 年的品牌形象，与运动产业联动，塑造专业、健康、活力的品牌风貌，同步以优质内容强化品牌主张，并借助精准的内容传播加深品牌记忆；在新品牌的塑造上，公司将以产品为核心切入点，通过“精准广告”触达目标人群，精心培育明星单品，以此作为引擎推动品牌整体发展。结合线上+线下各渠道“精准人群+场景渗透”的传播发力，公司将高效推动品牌家族的构建，全面提升品牌影响力。

在渠道建设的战略布局上，公司将恪守以产品为核心竞争力、以品牌为坚实基础、以渠道为壁垒的策略，通过多品类、多品牌、多模式，实现全渠道、广布局，同时结合高价值品牌背书、行业会议/展会发声、公益/科研机构的深度合作、专业医生的科普推广、媒体投放支持、打造标杆连锁等方式，全方位为渠道赋能；建立健全稽查体系，确保渠道合规，推进渠道体系的持续优化。未来，公司也将积极探索品牌的国际化道路，探究品牌出海及跨境引进等多种可能性。

**37、公司在国际化市场拓展方面有何计划和策略？国际化过程中可能面临哪些风险，如文化差异、汇率波动等，公司如何应对？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。在政策层面上，国家积极倡导海外投资。公司计划将现有优质产品品类推广至国际市场，以满足海外与中国消费者相似的营养需求。此外，公司不仅致力于“走出去”，还希望实现“引进来”，即引进国外的成熟配方，产品借助公司的品牌和渠道优势，为消费者提供更丰富的产品选择。目前公司已经成立国际业务部，专职开展国际业务。谢谢！

**38、医药和保健食品行业监管严格，政策频繁出台，公司如何应对行业政策变化带来的风险，以确保业务的合规性和稳定**

性？

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司将密切关注行业政策变化，深入分析政策影响，依法合规开展生产经营，专注主营业务高质量稳定发展，持续提高核心竞争力，积极适应市场/行业环境，降低政策性风险影响。谢谢！

**39、2024 年公司益生菌业务收入同比下降 33.74%，原因是什么？公司是否有针对性的策略来提升该业务的市场竞争力？**

尊敬的投资者您好，感谢您对公司业务的关注。公司于去年进行了战略业务调整，公司与中科嘉亿达成了战略合作，公司将充分利用中科嘉亿在益生菌菌株与原料领域的优势，全面整合双方资源，积极布局、协同推进，以“嘉亿”+“普瑞宝”两大品牌，布局专业功能益生菌的多元化产品矩阵，打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系，未来会有较好的发展前景和表现，谢谢！

**40、贵公司自上市以来，股价一直下跌，让看中贵公司的投资者损失很大。贵公司有什么措施提升股价吗？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿，同比增长 10.23%，净利润 9183.41 万元，同比增长 7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并购，2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出 2024 年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红

金额占当年净利润比例均超过 30%;⑥主动加强投资者关系管理,积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动,充分展示公司竞争优势和发展前景,增加市场认同;⑦全面提高信息披露质量,持续优化披露内容,确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平,增加投资者对公司的深入了解。未来,公司将持续深耕主营业务,积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效,促进公司高质量健康发展,并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映,切实维护投资者权益,加强市值管理工作。谢谢!

**41、请问公司业绩还算可以,为什么股价,一直在发行价附近**

尊敬的投资者您好,感谢对公司的关注。公司自上市以来经营状况良好,业绩保持稳健增长。股票价格受宏观经济、所在行业情况、市场环境等多种综合因素影响,敬请注意投资风险。谢谢!

**42、您好各位高管,民生这么好的企业,现在这么低的股价还不抓紧回购维护市值,还让投资者怎么相信公司?请给投资者信心好吗**

尊敬的投资者您好,感谢对公司的关注。公司股份回购工作正在按计划进行中,具体情况请关注公司披露的相关回购进展公告。公司高度重视市值管理工作,上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值:①着力提高公司发展质量,2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿,同比增长 10.23%,净利润 9183.41 万元,同比增长 7.24%,夯实市值管理工作基础;②积极开展有利于提供投资价值的并购,2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作,拓展公司在益生菌领域的业务发展空间,全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系;③建立健全激励与约束机制,推出 2024 年限制性股票激励计划,增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感,进一步激发公司

创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过 30%；⑥主动加强投资者关系管理，积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披露质量，持续优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。未来，公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。 谢谢！

**43、领导，您好！我来自四川大决策海外市场拓展依赖跨境电商，但 FDA 认证进度缓慢，是否考虑收购海外品牌？**

尊敬的投资者四川大决策您好，感谢对公司的关注。在政策层面上，国家积极倡导出海。公司计划将现有优质产品品类推广至国际市场，以满足海外与中国消费者相似的营养需求。此外，公司不仅致力于“走出去”，还希望实现“引进来”，即引进国外的成熟配方、成熟品牌，借助公司的品牌和渠道优势，为消费者提供更丰富的产品选择。目前公司已经成立国际业务部，专职开展国际业务。谢谢！

**44、竺董事长好，公司股价跌太惨了，百年品牌的企业形象完全不符，后续市值管理如何开展？**

尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，上市以来采取多方面务实举措有效提升公司市场价值：①着力提高公司发展质量，2024 年度公司实现营业收入 6.41 亿，同比增长 10.23%，净利润 9183.41 万元，同比增长 7.24%，夯实市值管理工作基础；②积极开展有利于提供投资价值的并

	<p>购，2024 年度与中科嘉亿相关主体达成战略合作，拓展公司在益生菌领域的业务发展空间，全力打造从菌粉、OEM 到制剂的全产业链益生菌生态体系；③建立健全激励与约束机制，推出 2024 年限制性股票激励计划，增强激励对象对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感，进一步激发公司创新活力；④为切实维护公司全体投资者利益，增强投资者信心，同时为了不断完善公司长效激励机制，充分调动公司员工的积极性，公司于 2025 年 3 月审议通过以自有资金进行股份回购的方案，回购股份用于股权激励；⑤牢固树立投资者回报意识，上市以来每年度的现金分红金额占当年净利润比例均超过 30%；⑥主动加强投资者关系管理，积极参加集中路演、业绩说明会等各类投资者关系活动，充分展示公司竞争优势和发展前景，增加市场认同；⑦全面提高信息披露质量，持续优化披露内容，确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平，增加投资者对公司的深入了解。公司将持续深耕主营业务，积极推动业务发展的同时专注提升经营管理绩效，促进公司高质量健康发展，并将依法依规综合运用优化公司治理、强化核心竞争力、提高信息披露水平、加强投资者关系管理等多种方式推动市场价值的合理反映，切实维护投资者权益，加强市值管理工作。 谢谢！</p> <p style="text-align: center;"><b>45、你好 民生健康 戒烟药 脱发药 什么时候上市</b></p> <p>尊敬的投资者您好，感谢对公司的关注。公司新近获批的两款产品酒石酸伐尼克片剂和米诺地尔搽剂，目前尚在包装设计及生产准备阶段，预计三季度上市销售。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-14