

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：2025-003

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 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	东北证券 文将儒 中信证券 魏通 甬兴证券 胡荣杰 嘉实基金 程佳 同泰基金 唐之超 汇丰晋信 刘哲华 君和立成 崔雨菲 南方基金 尹力 新华资产 李浩 上汽顾臻 沈怡雯 Willing Capital Management Limited 朱宏达 吴文华、黄登峰、李泓瀚、赵栋等
时间	2025年8月29日09:30-10:30
地点	公司总部1501会议室及电话会
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 何家乐先生 董事、副总裁 何家伦先生 董事、副总裁 赵春水先生 董事会秘书、财务总监 李梅女士

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于2025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2025年半年度业绩情况说明</p> <p>报告期内,管理层贯彻执行企业“1234战略”目标,聚焦医药终端1个核心领域,围绕产品矩阵和药店终端2个方向,通过药店商学院、数智研究院、药物研究院3大引擎,打造医药零售、医药代理、研发生产、终端集采4大业务平台,形成了各业务板块均衡发展、良性协同、优势互补的医药生态型企业,完成从单一医药零售向医药全价值链健康服务的跃迁。</p> <p>面对复杂多变的内外环境,公司始终坚持高质量发展道路,通过多维度布局和系统性优化,实现产业结构的持续升级。在营销创新方面,公司不断加大市场投入,强化品牌营销力度,以营销驱动增长;同时,通过降本增效、药店商学院增值服务等举措,充分发掘内生性增长潜力;此外,并购重组初见成效,为业绩增长注入新动力,实现营收、利润双增长。报告期内,公司在医药零售行业整体增速放缓的大背景下,实现了稳健、快速的业绩增长,展现出较强的发展韧性与并购整合能力,市场竞争力进一步提升。</p> <p>2025年上半年,公司实现高质量发展,营收与利润再创新高,实现营业收入25.04亿元,同比增长15.52%;归属于上市公司股东的净利润为1.04亿元,同比增长42.17%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为1.01亿元,同比增长43.28%。</p> <p>二、投资者问答环节</p> <p>(一) 请问公司毛利率提升的因素?</p> <p>毛利率的提升在企业实际经营过程中,是多维度因素共同作用的结果。公司毛利率提升的主要因素有以下几个方面:</p> <p>首先,采购成本优化:通过市场整合与供应商集中谈判,结合规模效应的提升,降低了整体采购成本;其次,销售端强化:加强商品销售能力与终端推广,提升销售效率和市场份额;再次,费用端管控:严格控制销售费用,减少降价折扣,优化支出结构,提升费用使用效率;另外,通过定价策略优化、B2C业务优化,以及中药贴牌自有品牌与全国总代品种推广等,推动了整体毛利率的提升。</p> <p>(二) 如何看待医保政策对门店经营的影响?</p> <p>2025年4月起,根据国家医保局的要求,我省各级医保部门根据本地化的问题清单,已基本完成对全省各地市医保定点零售药店通过“四不两直”方式开展飞行检查。本次飞行检查覆盖面从双通道医保定点扩大到普通医保定点药店,从统筹资金扩大到个人账户等,对零售药店整个行业的正常经营还是存在一定的影响,但对已经规范的企业基本无影响。后续医保飞检将进入</p>
----------------------	--

常态化，所以规范经营才是零售药店长远发展的必然趋势。

（三）公司报告期内客流、客单有哪些变化？

公司上半年整体客流增长较为明显、客单同环比均略有下降。主要有以下几方面原因：

首先，医保政策改革：个账资金减少、门诊统筹政策导致客流回流至医院及社区门诊，同时，慢性病长期处方的单次购买量受限，对药店的客单和销售产生直接影响。其次，购买渠道分流：以O2O平台为代表的新零售渠道凭借价格补贴优势和“30分钟送达”的便捷服务，进一步分流传统药店的客流。再次，市场过度竞争：全国药店高峰值突破70万家，导致店均服务人数降至2000左右，市场竞争加剧，单店运营效率承压。另外，消费行为变化：消费者趋于理性化，对价格敏感度提升，更加注重高性价比的产品和服务。

当前，医药零售行业在短期内面临增长放缓的压力，但长期来看，在人口老龄化和处方外流的大背景下，居民健康需求持续升级的驱动下，结构性增长机遇依然长期存在。未来行业的发展将更加依赖专业化服务、精细化运营以及数字化赋能等核心能力。此外，连锁药店的市場集中度持续提升，头部连锁企业凭借规模、品牌及合规性等优势，整体增长表现将优于行业平均水平。

（四）公司在非药、大健康品类上的布局思路？

一方面，重构商品品类，打造多元化健康消费矩阵

公司将以传统商品的质量与功能分类为基础，进一步扩展健康消费品类别，涵盖保健食品、功能性健康商品、中药养生、滋补养生、药妆个护、家庭器械及生活易耗品等。通过市场调研和商品梳理，优化商品结构，淘汰低效品类，引进高潜力品种，构建全方位的健康消费矩阵。

另一方面，门店形象升级与体验优化

公司将对门店布局和VI形象进行升级改造，以满足顾客多元化需求为核心，优化购物体验，同时为增值服务提供便利条件，打造专业、温馨的健康消费场景。

再一方面，服务理念升级与专业能力提升

通过店员服务意识与技能培训，推动服务理念从“药品销售”向“为顾客提供健康方案”转变，挖掘顾客潜在健康需求，提升专业服务水平。

这一布局也契合“健康中国2030”理念，推动药店从传统药品零售向健康服务升级。

（五）公司管理层如何看待行业当前整合的机会？

当前行业整合窗口期显现，中小连锁企业面临社保新规，医保、税务强监管等多重压力，为整合提供了有利时机。然而，公司管理层基于战略布局，

更倾向于采取稳健的整合策略：一方面，重点发展连锁加盟业务和全方终端集采的会员业务，构建更具竞争力的业务模式；另一方面，通过小规模并购对已进驻市场进行区域市场补强，而非大规模扩张。短期内，公司将以审慎态度把握整合机遇，持续关注市场动态，为未来更高质量的整合与布局奠定基础。

（六）目前公司在商保业务的布局如何？

国家医保局推出“商业健康保险创新药品目录”，构建与基本医保目录并行的“双目录”机制，倡导商业保险公司更多的创新药和新特药能够与医保目录形成互补，这对药店行业而言是一个重要的支付新渠道。“医-药-险”生态融合是未来趋势。

在此背景下，公司已成立专门的商保业务部门，负责与保险公司和第三方公司的合作洽谈、系统对接及产品上线，积极对接保险公司惠民保项目，与多家保险公司签署直付协议，在药房门店实现直付理赔，覆盖商保目录药品。同时，设计“保险+药品+服务”套餐，为患者提供更全面的健康保障服务。此外，与商保系统实现数据共享，优化处方核验、快速理赔、用药明细共享等流程，提升用户体验，推动“医-药-险”生态的深度融合。

（七）2025年年门店拓展情况及未来发展展望？

报告期内，公司围绕“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略，加快网点建设。截至报告期末，公司在安徽省、江苏省、浙江省、福建省等地区共拥有直营门店2,266家。报告期新增直营门店529家，其中自建门店51家，并购门店478家。

未来，公司将继续优化资源配置，通过并购策略精准布局，重点填补市场空白区域，特别是经济基础好的华东地区，进一步提升市场覆盖和渗透率，为零售业务的持续稳健发展奠定坚实基础。

（八）公司未来发展展望

随着医保缴费年限延长等政策的实施，对医药行业格局产生深远影响，也为商业健康保险和多元化支付渠道的发展提供了重要契机。通过优化支付结构，零售药店可以更好地满足老百姓的用药需求，同时提升自身的盈利能力。

人口老龄化加剧，居民健康需求持续增长，尤其是慢性病、健康管理等领域的用药需求显著增加。这为医药行业，尤其是零售药店渠道带来了长期增长动力。零售药店作为医药终端的重要载体，其服务价值和市场地位将进一步提升。

华人健康以医药零售作为核心主业，通过产品创新和差异化服务，构建独特的竞争优势。公司注重从产品端入手，通过工业端的产品创新和商业端

	<p>的服务升级，实现产业链的深度融合，从而推动业绩稳健增长。</p> <p>公司管理层年轻、稳定且富有创新理念。年轻团队不仅具备敏锐的市场洞察力，还能够在快速变化的市场环境中迅速调整策略，把握发展机遇，具有显著的竞争优势。</p> <p>公司战略清晰，未来将继续通过内生性增长和适度并购实现业务扩张，通过优化现有业务布局、提升运营效率以及拓展新兴市场，未来有望实现稳健的增长态势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月29日