

股票代码：000423

股票简称：东阿阿胶

东阿阿胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-04

投资者 关系活动类别	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	华创证券、中信建投、中信证券、中金公司、华泰证券等 券商分析师及广大投资者朋友
时间	2026 年 8 月 21 日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事、总裁 孙金妮 副董事长、首席财务官、董事会秘书 丁红岩 证券事务代表、董事会办公室总经理 付延
投资者关系活动 主要内容介绍	一、“第三曲线”选择考量与业务发展展望 当前，国内医美市场增速较高，市场扩容空间较大。人口老龄化带动抗衰需求释放，男性医美及下沉市场增量持续打开，同时，行业进入技术迭代快、政策监管趋严阶段，多产品组合、“内服外养”成为行业发展趋势。 东阿阿胶依托特色产业资源，拥有科学循证、物质基础研究等综合能力，具备长期积淀中式滋补养颜的品牌认知，将战略布局“内养根本、外养肌肤、持久抗衰”等系列产品，立足现有科研平台优势，科学构建产品与行业生态的协同价值体系。 二、投资并购规划与方向 十五五期间，公司并购重点关注药品和健康消费品两大核心领域，并积极探索医美领域投资机会。

	药品方面，在做深补气补血核心业务的基础上，拓展第二增长曲线和其他滋补相关赛道；健康消费品方面，将重点聚焦中式滋补及功能性食品。此外，公司将积极探索医美抗衰领域的投资机会，重点关注具有一定壁垒、研发实力较强的企业标的，力求形成“传统+现代”“内养+外塑”的丰富产品矩阵。 三、复方阿胶浆的增长驱动力 对于复方阿胶浆，公司将重点围绕产品力、品牌力、学术力及渠道等方面，进行系统规划与布局。第一，强化科研支撑，围绕气血理论，持续加大妇科、贫血、失眠等核心适应症的临床开发，延长产品生命周期；第二，巩固产业链优势，系统构建上游道地药材、产品质量标准体系，全面提升产业链掌控和供应链效率；第三，深化品牌力打造，充分发挥东阿阿胶品牌企业核心优势，围绕目标群体，实现品牌渗透及产品教育；第四，拓展渠道终端，不断加强线上线下渠道深耕，借助研发成果应用与重点项目合作，持续扩充消费群体。 四、男科业务发展规划与布局 （一）皇家围场 1619 公司将立足地方产业集群优势，通过“科技赋能+文化破圈+全链升级”三维发力，系统推进鹿产业在药品、保健食品、功能性化妆品等领域的应用拓展，有序推动品类扩张和产能释放，将“皇家围场 1619”培育为男性健康活力核心品牌。 （二）“壮本”肉苁蓉 公司将依托阿拉善荒漠肉苁蓉道地产区资源优势、稀缺产品批文与完善生产资质，推动核心单品放量、品类矩阵完善以及全产业链升级，系统布局肉苁蓉产业。以七味苁蓉酒为核心抓手，聚焦核心人群，拓展市场发展空间；丰富完善肉苁蓉系列产品矩阵，强化“壮本=肉苁蓉”品类占位，深化渠道与营销落地，提升品牌认知，持续扩大终端覆盖；拓展肉苁蓉在药品、保健食品、功能性食品等领域的应用，联动阿拉善肉苁蓉种植基地与文旅资源，构建优化三产融合发展模式，持续强化产业壁垒。
--	---

	五、肉苁蓉产业发展规划与布局 东阿阿胶立足阿拉善肉苁蓉资源优势，坚持全产业链发展思路，围绕“资源培育、产品开发、品牌打造、产业融合”系统布局，大力推动肉苁蓉产业由单一资源开发向一二三产业融合发展转变，不断提升产业附加值与综合带动能力。 一产筑基，全面构建生态产业发展根基。坚持生态优先、绿色发展理念，不断扩大优质资源供给能力，推动荒漠化治理与产业发展有机结合；二产增值，系统打造肉苁蓉产业发展引擎。充分发挥东阿阿胶在中医药研发、质量管理、生产制造和品牌运营等方面优势，围绕肉苁蓉资源价值挖掘，加快构建药品与健康消费品协同发展的产品体系；三产赋能，加快推动产业与文化旅游深度融合。立足肉苁蓉产业特色和阿拉善生态文化资源优势，积极探索“中医药+文旅”“产业+研学”等融合发展模式，推动资源优势向品牌优势和发展优势转化。 六、研发规划与布局 东阿阿胶立足中式滋补核心赛道，锚定产业升级、产品创新、价值增长核心目标，以技术创新为核心驱动力，以平台搭建、技术赋能、壁垒构建为重要支撑，兼顾存量产品提质增效、增量赛道突破创新、全产业链科技赋能，持续完善研发转化体系，强化核心竞争优势，推动传统中药滋补产业向现代化、高端化、科学化、规模化高质量转型。 （一）药品研发 布局胶类药物创新、复方阿胶浆等大品种培育、鹿及肉苁蓉第二曲线、新业务拓展及中药新药研发，科学搭建多层次创新平台，探索AI 赋能加速研发，通过科技叙事赋能业绩增长。 （二）健康消费品研发 立足中式滋补品类核心定位，做深做大气血品类，依托高端科研平台，深化产学研战略深度融合，打通科研落地壁垒，为产品创新、技术迭代、品类拓展提供技术支撑与智力保障，以科技优势、产品优势、品牌优势全面赋能终端销售与市场拓展。 （三）驴产业研发
--	---

以产业需求为引导，紧扣全产业链需求精准发力，全面打通“研发—转化—应用”链条，实现科研与产业双向赋能。

七、上半年主要产品收入和渠道库存情况

公司紧紧围绕“1238”战略，全面推进产品体系迭代升级，基石业务筑牢发展根基，增长业务打造发展新引擎，探索业务孕育发展新势能。总体来看，阿胶块与复方阿胶浆表现稳健，桃花姬阿胶糕、阿胶粉、阿胶枣以及皇家围场 1619 等男科业务保持较快增长。

对于渠道库存，目前整体处于安全状态。

八、山姆渠道业务进展

东阿阿胶历来高度重视高端会员店这一重要战略渠道的布局与建设。2026 年上半年，山姆渠道业务保持稳健运行，阿胶黄芪粉等累计实现销售收入近七千万元，产品动销、用户复购等市场反馈表现良好。

后续，公司将结合重要节日节点，持续优化面向会员渠道的产品矩阵，进一步深化渠道精细化运营，助力业务高质量增长。

九、分红的考虑与安排

公司坚持相对稳定的高比例分红原则，同时结合股份回购注销计划，合理做好资本市场回馈系列工作。2026 年公司再次实施中期分红，分红总额 8.6 亿元，本次分红实施后，公司自上市以来，分红次数将达 30 次。根据上市公司相关规则，回购股份注销视同进行现金分红，即加上前期已注销的 2 亿元股份回购，累计分红总额已达 120.86 亿元。

下一步，公司将在综合考虑经营规划、盈利水平以及股东利益等因素的基础上，合理安排分红节奏与金额，持续为股东创造良好回报。

十、健康消费品业务发展展望

基于“1238”战略，东阿阿胶健康消费品业务锚定“聚焦核心业务、做深补气补血赛道、做宽药食同源赛道”战略方向，持续强化品类渗透，系统搭建长效增长引擎。

未来，将以全产业链流程重塑为支撑，实现新品敏捷高效上市；以品牌全矩阵运营为抓手，深化全域用户渗透；以组织体系优化为核心保障，全方位推动业务可持续高质量增长。

	十一、原料规划与布局 作为核心战略原料，驴皮原料的稳定供应是公司发展的重要支撑。东阿阿胶始终以全局视角统筹布局，围绕国内国外双循环，着力构建自主可控的全球化供应链体系。在保障高效获取的同时，同步推进毛驴资源涵养，实现供需动态平衡。 下一步，公司将重点突破毛驴繁育、育肥过程关键技术难题，全方位打造标准化养殖场管理和技术体系，着力提升养殖效率与效益。 十二、国际化业务布局 公司坚持“立足港澳、着力东南亚、放眼世界”业务布局，境外市场主要覆盖中国港澳台地区、东南亚、美国、加拿大等地，其中港澳与东南亚为核心市场。 第一，有序推动产品海外注册，不断丰富产品矩阵，同时加强与科研院校合作，共同打造高水平研发平台，以科技叙事赋能中医药“出海”；第二，持续提升品牌势能，通过参加一系列品牌活动，广泛链接行业资源，深度融入当地社区；第三，优化完善会员运营与服务体系，联合开展展销等活动，提供业务增值服务，推动品牌声量与销售业绩双提升。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 8 月 21 日