

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月8日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 何家乐先生 董事、副总经理 何家伦先生 董事、副总经理 赵春水先生 独立董事 刘亮先生 董事会秘书、财务总监 李梅女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年5月8日15:00-16:00通过价值在线（https://www.ir-online.cn/）以网络互动的方式召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会，就投资者关注的问题进行了回复。本次交流的主要内容如下： 一、公司2024年营业收入增长了19.34%，净利润增长了20.09%，这种增长趋势是否可持续？ 答：尊敬的投资者，您好！根据公司2025年4月25日披露于巨潮资讯网的《2024年年度报告》（公告编号：2025-012），2024年度，公司营业收入为45.32亿元，比上年同期增长19.34%；归属于母公司所有者的净利润为1.38亿元，比上年同期增长20.09%，这充分体现了公司在市场拓展、营销创新和运营效率提升方面取得的显著成效。未来，公司将继续坚持稳健发展的战略，通过加速市场网络布局、优化产品结构、提升管理效能等多方面努力，持续

	推动业绩的稳定增长。我们对公司未来的持续增长充满信心。感谢您的关注！ 二、请问公司未来在研发方面的投入计划是怎样的？重点研发方向有哪些？ 答：尊敬的投资者，您好！未来公司主要研发方向有以下两个方面： 1、数字化赋能与技术应用：通过数字化建设提升管理效率和运营能力，重点推进业务中台和数字化工具方面的建设，优化数据中台对决策和运营的支持。同时，积极拥抱人工智能技术，推动AI在零售场景中的应用。 2、药品研发与产能扩建：基于现有代理业务的全国市场布局和工业生产优势，加快产品立项和研发进程，通过自研、委外、购买等多种方式获取药品批件。同时，充分发挥公司在真菌发酵技术和原料药成本上的优势，科学布局合成生物、发酵技术的相关系列产品，加速推动已立项项目的落地转化，为持续发展注入新动能。感谢您的关注！ 三、公司在2024年通过并购等方式新增了440家门店，未来在门店扩张方面有何具体规划？ 答：尊敬的投资者，您好！未来，公司在医药零售板块将继续秉持“深耕安徽、聚焦华东、辐射周边”的发展战略，持续优化网点布局，通过自建、并购、加盟等方式扩大门店规模，巩固安徽市场头部地位，加速华东市场拓展步伐。同时，强化人才梯队建设，提升执业药师团队在慢病管理中的服务水平，满足消费者的健康需求；坚持以消费者为中心，持续为顾客创造价值；依托规模集采的供应链优势，降低采购成本，提升企业效益，持续为股东创造价值。感谢您的关注！ 四、随着医药行业竞争的加剧，公司如何应对来自同行的竞争压力，尤其是在市场份额争夺方面有哪些具体措施？ 答：尊敬的投资者，您好！公司坚持以“客户为中心”的核心理念，通过多维度举措巩固以专业服务为核心的竞争壁垒，积极应对行业竞争压力，确保市场份额的持续增长。具体措施包括以下几个方面： 1、强化品牌建设与宣传：通过全方位的品牌推广和营销活动，提升公司在行业内的品牌影响力和市场知名度，树立差异化竞争优势。 2、开展公益活动，塑造良好企业形象：通过积极参与社会公益事业，增强品牌的社会责任感和公众好感度，进一步巩固公司在消费者心中的良好形象。 3、深度服务会员，增强客户黏性：通过会员管理系统升级，建立核心会员档案，实施精准服务和个性化运营，提升客户满意度和忠诚度。 4、深化慢病管理服务，提升专业服务水平：通过普及和优化慢病管理服务，增强公司在专业服务领域的核心竞争力，为客户提供更高质量的健康服
--	--

	务。 5、推进精细化管理与标准化运作：通过构建品牌化、专业化、系统化、可持续化的业务流程和管理体系，提升运营效率和管理能力，确保业务的持续稳定增长。 6、持续推进“双向发力、全链共生”的1234发展战略：以医药终端为核心战略锚点，通过产品矩阵、终端网络双向发力，依托药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎，构建医药零售、医药代理、终端集采，研发生产四位一体、科学布局的产业生态。 通过以上举措，进一步巩固和提升公司在医药健康领域的核心竞争力，推动公司在高质量发展道路上实现新的突破。 感谢您的关注！ 五、公司在2025年的主要发展目标是什么？有哪些具体的业务拓展计划？ 答：尊敬的投资者，您好！2025年，公司将继续秉持“双向发力、全链共生”的1234发展战略，以医药终端为核心战略锚点，通过产品矩阵、终端网络双向发力，依托药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎，进一步巩固和提升公司在医药健康领域的核心竞争力，推动公司在高质量发展道路上实现新的突破。2025年，公司将继续扩大门店网络布局，通过“新开+并购+加盟”的形式，进一步巩固安徽市场龙头地位，同时加快华东地区及周边市场扩张步伐，提升区域市场份额；在医药零售、医药代理、终端集采、研发生产四大核心业务板块中，继续保持均衡发展，优化业务结构，提升协同效应，进一步夯实“四位一体”的医药健康产业生态闭环；进一步提升自有品牌市场份额，打造更多具有竞争力的拳头产品，同时通过品牌营销与市场推广，提升公司在行业内的品牌影响力和市场地位；持续推进信息化建设，深化数智化转型，构建更加高效、智能的运营体系，为业务发展提供强有力的技术支撑；进一步提升经营质量，优化利润结构，实现高质量发展，积极回报投资者。关于未来发展规划的详细内容，您可登录巨潮资讯网，查阅公司于2025年4月25日披露的《2024年年度报告》（公告编号：2025-012）。感谢您的关注！ 六、如何看待当前医药行业政策变化（如医保控费、集采等）对公司业务的影响？公司采取了哪些应对措施来适应政策变化？ 答：尊敬的投资者，您好！公司在面对当前医药行业政策变化时，始终保持高度的战略敏感性和应对能力，政策变化虽然对行业带来了短期调整压力，但也为公司提供了优化业务结构、提升运营效率和创新能力的契机，以下是公司采取的具体应对措施：
--	---

	1、强化研发创新，优化产品结构：公司持续加大研发投入，聚焦具有临床价值和市场潜力的化学仿制药和中药同名同方药，提升产品的核心竞争力。通过优化产品组合，降低对单一产品的依赖，增强公司在集采等政策环境下的抗风险能力。 2、提升运营效率，降低成本：公司通过数字化转型和精细化管理，优化供应链管理、生产运营和成本控制，提升运营效率，降低政策变化带来的成本压力。 3、加强品牌建设，提升服务价值：公司坚持以“客户为中心”，通过强化品牌宣传、提升专业服务水平、优化会员管理等措施，增强客户黏性，巩固公司在终端零售和慢病管理服务领域的核心竞争力，形成差异化竞争优势。 4、积极参与政策引导，把握市场机遇：公司密切关注政策动态，积极参与集采和医保谈判，通过合理的产品布局和市场策略，确保公司在政策变化中占据有利地位，同时把握政策带来的市场机遇。 感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月8日