

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：2025-001

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东北证券 刘宇腾、文将儒 中信证券 魏通 中信建投证券 徐乐 国泰海通 张拓 长江证券 盛夏 华融证券 毛晓光 国信证券 余方升 中金资管 王琛 永安国富 李勇 龙航资产 施旭健 正心谷投资 李逸思 禾永投资 杨正陶 尚诚资产 黄向前 金百镭投资 马学进 华能贵诚信托 祝琳琪 国融基金 宗楚昀 前海开源基金 易千 金建投资 张宇滨 嘉实基金 程佳 牧鑫私募基金 王童宇 海富通基金 钟舒文

时间	2025年4月29日15:00-16:00
地点	公司6楼会议室及电话会
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 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4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: 一、公司2024年度及2025年一季度业绩情况说明 2024年度,公司营业收入再创新高,达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%;归属于母公司所有者的扣除非经常性损益净利润1.29亿元,比上年同期增长21.81%,其中研发费用为2,938.73万元,比上年同期增长21.46%。 2025年一季度,公司实现营业收入为12.67亿元,比上年同期增长14.71%;归属于母公司所有者的净利润为6,122.23万元,比上年同期增长28.15%。 业绩的显著增长得益于“双向发力、全链共生”战略的深化落地,医药健康生态价值持续释放。公司通过优化业务结构、强化创新驱动、深耕品牌建设、推进精细化管理及数智化转型等举措,在巩固医药零售、医药代理、终端集采等核心业务优势的同时,加速新兴业务布局,进一步夯实行业领先地位。 二、投资者问答环节 1、请公司简要分析毛利润提升的关键因素? 公司毛利润提升的关键因素主要有以下几点: (1) 内生性增长: 门店扩张和管理优化推动内生增长; (2) 管理效率提升: “三降三提升”策略优化运营成本; (3) 品牌和服务升级: 通过专业服务和品牌建设增强市场竞争力; (4) 集约化采购: 通过集中采购和自有品牌建设提升毛利率; (5) 市场扩展: 聚焦华东市场,进一步打开发展纵深。 未来,公司将继续通过集约化采购、专业服务品牌差异化和运营管理效率提升来进一步提高毛利率。 2、公司在银发大健康经济方面的布局 and 规划? 公司积极布局银发大健康领域,主要通过以下两个方向进行落实:一方面,公司积极开展慢病培训和服务,以药店为服务窗口,为老年人提供专业

	的健康咨询和用药指导，提升慢病管理服务的深度和广度。另一方面，打造以老年人常见病为主的“福曼医”系列心脑血管、降压、降糖类产品，并重点开发针对老年人健康养生需求的“国津”系列中药养生产品，满足老年人群的健康管理需求。公司在银发大健康领域持续深耕，致力于为老年人提供更全面的健康服务和更优质的产品选择。 3、请介绍一下公司自有品牌的情况？ 公司已构建起一套完整、立体且协同发展的自有品牌体系，各品牌之间相互交叉、深度融合，同时根据不同市场特点独立运营，形成了多元化的产品矩阵。 公司核心自有品牌体系，华人健康拥有代理品规700多个，涵盖呼吸系统、心脑血管、抗生素、营养滋补、消化系统、五官、骨健康及非药等多个系列，品牌销售规模持续扩大，展现出稳健的增长态势。 工业生产自有品牌方面，“神华维康”系列产品的销售规模实现大幅增长，展现了良好的市场前景和品牌潜力。 医药零售板块聚焦中药饮片、保健品等品种，通过自营品牌在市场中占据一定份额。 集采板块则以“全方”系列品种为主，通过自建“全方”B2B平台，积极打造省级锐连锁共建模式，进一步实现广泛覆盖全国终端集采业务，覆盖超1200家会员门店，“全方”B2B业务平台注册用户超2000家。 此外，公司着力打造“克安舒”女性健康品牌，在丁香医生、小红书等平台进行品牌宣传，并通过抖音、京东、天猫、拼多多等电商平台开设专卖店，进一步拓展线上新零售业务板块。 通过多元化品牌布局和持续优化的产品结构，公司在自有品牌领域实现了稳健发展，未来将继续深化品牌建设，提升市场竞争力。 4、药店行业进入加速出清的阶段，公司零售板块在扩张战略的目标及规划？ 在当前市场整合周期中，公司将继续贯彻“深耕安徽、布局华东、辐射周边”的战略方针，重点拓展浙江、福建等潜力市场。在浙江市场，巩固现有两个地级城市的领先优势；在福建市场，深化前期布局，挖掘市场潜力。通过外延并购方式，一方面巩固现有市场基础，另一方面开拓新的增长空间，实现区域市场的快速扩张。 5、“1234战略”落地进展？“四大业务平台”（华人健康、国胜药房、神华药业、汇达药业）的协同效应如何量化？ 公司专注于医药健康领域，通过“双向发力、全链共生”的产业协同格局，构建医药健康产业生态；以医药零售为核心战略锚点，聚焦发展，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，打造了医药零售、医药代理、终端集采、研发生产四位一体的医药健康产业生态闭环，完成从单一药品销售向全价值链健康服务的跃迁。 医药代理业务依托全国视野与网络资源，引入高附加值的自有品牌产品，进一步增厚零售业务的利润空间，成为利润的核心保障。 终端集采业务则通过整合医药代理网络与医药零售资源，创新运营模式，实现资源的高效配置与业务的持续拓展。同时，通过普药集采与零售板块的协同，进一步降低了公司普药采购成本，提升了代理产品的销售利润。 公司通过终端门店的销售数据，优化研发与生产策略，快速响应市场需求。目前自有生产产品如脑心舒口服液、胃乐舒口服液等多个产品已在代理体系、零售及集采体系中实现销售，但由于品种和产能限制，目前占比相对有限。未来，随着重点品种的落地和产能扩建，自有生产产品的销售占比将逐步提升，为各业务板块创造更高的利润空间。通过终端集采业务与研发、生产的协同效应，公司将进一步提升自有产品的市场竞争力，推动整体业务的高质量发展。 6、公司未来发展展望 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，用更好的业绩回馈社会和广大投资者。
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月29日