

哈药集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	信达证券股份有限公司、易方达基金管理有限公司、博时基金管理有限公司及交银施罗德基金管理有限公司
时间	2024年7月11日 13:30-14:30 2024年7月11日 14:30-15:30 2024年7月12日 10:30-12:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、财务负责人、董事会秘书：孟晓东先生 证券事务代表：马昆宇先生
投资关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书孟晓东先生主要就公司相关经营情况进行沟通交流，投资者问询及回复内容如下：</p> <p>1. 公司2024年二季度业绩表现良好，主要原因是什么？</p> <p>答：公司归属于上市公司股东的净利润预计增长的主要原因是受公司所属医药工业板块业绩提升影响。公司积极调整销售组织架构，优化业务模式由重分销模式向重终端推广模式转型，同时紧密跟踪市场动态，重塑产品定位并优化资源配置，结合市场环境及行业趋势制定营销策略，增强了产品市场竞争力，实现了业务与产品策略的双重优化，公司通过对重点产品的市场深耕，提高公司毛利率，有效推动了业绩的增长。</p> <p>2. 公司未来发展战略是什么？</p> <p>答：公司以“为大众健康提供良心好药，持续提升人民健康水平”为使命，以“打造持续健康发展的百年企业，成为中国医药健康产业的标杆”为愿景。以高质量、健康发展为目标，以市场营销为核心，以</p>

研产销为主线。以完整有效的产品梯队、人才梯队、品牌战略、营销创新、科技创新、全产业链为支撑。以保健品、OTC、一致性评价、老产品二次开发、口服液药品和化学仿制药研发六场歼灭战为动力。以完善高效的市场营销与销售体系、研发与技术创新体系、人力资源发展体系、供应链保障体系、质量管理体系、安全管理体系、财务支持体系、信息技术支持体系等八大体系为保障。聚焦体系建设、管控优化、产品开发、科技创新、营销突破、人才培养、品牌战略、降本控费八项重点工作。扎扎实实、全面推进落实股份公司五年战略规划与行动计划，全面圆满完成全年各项经营指标，带领股份公司进入健康平稳发展轨道。

3. 公司目前的营销模式是什么？

答：公司顺应国家医药政策及医药行业发展趋势，通过优化分销及零售渠道、专业医学渠道、商业管理渠道、电商渠道，在保证产品适应各类场景供应的情况下，全面满足零售终端、医疗终端和电商平台的业务发展需求。同时，顺应快速增长的全民健康需求以及保健品购物方式由传统线下向线上转化发展的趋势，依托已有的产品批文储备与品牌势能，并充分发挥电商的灵活性与效率，在电商全域全面布局保健品业务。公司已完成电商全渠道自营店铺全面开店运营、传统电商、兴趣电商和线上分销渠道业务全面的布局。

4. 公司全资子公司哈药健康科技（海南）有限公司销售的主要产品有哪些，未来战略规划如何？

答：哈药健康科技（海南）有限公司销售的主要产品包括钙铁锌口服液、朴雪牌铁维生素 B12 口服液、消食化积口服液、新盖中盖等。2024 年健康科技将进一步发展线上品牌声量、完善品类品种布局，夯实公司在液体营养保健品市场和钙制剂市场的领导地位并引领品类发展，聚焦电商全渠道建设，提升铺货率和渗透率及渠道质量，传统电商和兴趣电商协同实现高效触达转化和拉新；同时挖掘线下机会，提高下沉市场铺货及渗透。

5. 公司针对期间费用，是否采取相应的控制措施？

答：在销售费用方面，通过强化销售团队建设，优化销售团队考核，实现基层区域覆盖成本的降低，在保证品牌影响力、电商全渠道建设的基础上，公司积极挖掘商业合约推广潜力，多举措积极推进降本增效工作，降低销售费用投入，提高费用投放的精准性，不断加强销售费用精细化管理。在管理费用方面，公司全面推进精益管理，制定合理的费用预算以及标准，优化组织结构，完善员工薪酬考核体系，提

升管理效率。在财务费用方面，公司通过优化回款结构，增加现金回流，进而增加利息收入，降低财务费用；此外，公司通过优化贷款结构，实现低成本融资，降低财务费用支出。

6. 公司在研发领域的战略规划是什么？

答：公司目前设有五大研发主体，建立了哈药大健康研究院、哈药集团技术中心和哈药（北京）生物科技有限公司分别侧重在 OTC、保健品、仿制药和创新药等研发项目，同时中药产品研发团队和生物产品研发团队分别重点开展中药产品升级及生物产品的开发工作，形成多元化的研发体系。

2024 年在公司发展战略的引领下，公司计划从以下几个方面开展产品研发工作：一是聚焦心脑血管、消化代谢、呼吸系统、抗感染、抗肿瘤等主要疾病领域，大力发展中药、生物药、化药仿制药开发，加强新药探索性研究，逐渐向创新药过渡，为公司输送更多有市场竞争力的产品。二是持续推进仿制药一致性评价工作，全面提升现有产品的安全性和有效性，焕发老产品的新活力。三是打造专精化技术平台，最大限度提升研发技能和水平，逐步在相关领域实现技术突破。四是继续优化研发体系建设，实现研发多领域发展，全面推进研发项目进展，提高研发效率和质量，助推新产品快速上市。

7. 公司未来分红计划是什么？

答：公司将严格按照监管要求执行分红政策。为维护投资者合法权益，增强投资者回报水平，未来公司在实现母公司和子公司共同高质量发展的同时，提升母公司的利润分配能力，争取早日满足现金分红的条件，实现利润分配。公司控股子公司计划实施 2023 年度利润分配预案，向母公司实施利润分配，具体计划如下：哈药集团人民同泰医药股份有限公司、哈药集团三精制药有限公司、哈药集团生物工程有限公司、哈药集团中药有限公司等公司按最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十对母公司实施利润分配。除上述控股子公司外的其他子公司不进行利润分配。

8. 公司 2024 年在组织与人才发展方面的经营计划？

答：公司将持续优化组织架构，建立贴合业务、责任清晰的组织职位体系，构建激励与约束并重的薪酬福利体系和绩效管理体系，优化考核机制，完善分配机制，有效激发全员动力，促进个人绩效和组织效能共同提升。同时，完善招聘甄选体系，以公司内部选拔与外部引进相结合打造人才供应链，并强化内部人才培养开发体系，培育公司自

	<p>有人才梯队，为公司高质量发展提供有力人才支撑。</p> <p>9. 公司市值管理方面是否采取相应措施，市值管理是否与高级管理人员绩效关联？</p> <p>答：公司董事会、管理层高度重视市值维护，市值管理已纳入公司高级管理人员绩效考核指标。公司通过不断加强经营管理等各项工作，推动公司持续稳定发展、不断创造价值，实现较好的经营业绩增长；同时，公司严格遵守法律法规及监管规则，做好信息披露工作，不断提高信息披露质量。另外，公司重点强化投资者关系管理活动，重视与中小股东的交流，通过定期召开业绩说明会，多次开展路演、接受机构调研以及召开电话会议等方式加强与投资者的互动；通过投资者热线、上证 e 互动等方式与投资者持续保持良好的沟通。</p>
附件清单（如有）	