

证券代码：600829

证券简称：人民同泰

哈药集团人民同泰医药股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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"/> 其他
活动参与人员	中信证券股份有限公司、华夏基金管理有限公司共计 6 人
时 间	2024 年 9 月 12 日 10:30-11:30
地 点	公司七楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王磊 三会事务专员：曲睿
投资关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书向来访者介绍了公司基本情况，包括公司发展历程、主营业务、经营情况和管理团队等方面内容，并与来访人员进行互动交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司情况简介</p> <p>公司主要从事的业务有医药批发、医药零售、医药物流、医疗服务。2024 年半年度公司实现营业收入 49.86 亿元，同比下降 5.49%；净利润 1.35 亿元，同比下降 11.84%。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1、如何看待“四同药品”价格治理对公司的影响？</p> <p>“四同药品”价格专项治理将有助于建立更加规范、透明的药品市场价格体系，促进行业的健康发展。公司持续关注“四同药品”价格治理的进展和推进情况，在经营管理始终以合规经营为前提，制定了严格的合规管控体系。</p> <p>2、公司零售门店网点建设计划怎样，是否有加速扩张及开展加盟业务的计划？</p> <p>在当下的市场环境下，机遇与挑战并存，公司会根据整体战略行动计划，围绕经营策略稳步开展拓展，利用批零一体化和物流仓储优势，择优布局，来逐步提升零售板块的竞争力。</p>

3、公司零售门店在品种结构上是否有差异化？经营中、西成药占比如何？

公司积极丰富上游品种资源，完善品种结构，加快新品引进，通过专业化+服务能力的提升，增强差异化竞争力。提升非药商品销售占比，以非药商品带动销售及毛利增长，助力经营业绩提升。目前公司中、西成药销售占比约为零售板块营业收入的 90%。

4、公司 DTP 业务发展规模怎样，品种结构主要有哪些？另外，公司承接处方药外流还做了哪些工作？

公司通过专业药事服务及批零一体化品种资源优势打造专业药事服务体系，2024 年上半年公司 DTP 专业药房业务带动了零售板块营业收入增长，目前公司在省内 15 家 DTP 专业药房，主要经营品种为抗肿瘤、免疫类药物。公司在扩大规模的同时，不断优化品种结构，提高市场竞争力，从而实现经营业绩的稳步提升。截至 2024 年 6 月 30 日，取得门诊统筹资格门店有 161 家、双通道资格 9 家，多渠道承接处方外流市场。

5、公司三精肾病医院目前规模怎样？

公司三精肾病医院为肾脏病专科医院，创建了省内最大的血液净化中心，打造以血液净化、肾病治疗、肾病康复为一体的综合治疗体系，满足患者透析需求。截至 2024 年 6 月 30 日，接待患者超 5 万人次，目前住院床位有百余张。公司医疗业务板块年收入 9000 万左右。

6、公司员工人数较为稳定，在人才培养方面做哪些工作？

公司有员工近 3000 人，专业技术人员 1000 余人，2024 年上半年公司通过完善年轻干部选拔机制及优化人才结构，提高组织效能和竞争力；公司对营销体系进行了梳理，完善人员结构，培育专业营销团队、医疗服务团队，加快人才梯队建设。

7、药店信息系统是否有优化和改造？

公司为满足发展规模扩大带来的需求，利用信息技术在零售药店经营上不断赋能和升级。规范数据分析和应用体系建设，使零售板块在会员维护、线上线下融合业务等经营活动中得到信息技术的支撑。

8、公司应收账款是如何管理的？

公司注重并持续加强应收账款的管理工作，建立了应收账款管理制度和客户信用管理制度，根据客户类型，综合评定客户信用额度和信用期限，评估下游客户信用风险，加

	强回款计划和监督，加强长账期客户销售预警与风险管控。
附件清单	无
备注	交流过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，对来访人员做了相应备案。