

# 江中药业股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券、华西证券、国联证券、浙商证券、国金证券、申万宏源、国盛证券、中信建投、海通证券、华福证券、中信证券、华创证券、国金证券、开源证券、国投证券、光大证券、长城证券、西部证券、瑞银证券、浙商证券、华泰证券、平安证券、东方证券、摩根大通、摩根士丹利、中金公司、国泰君安、广发基金、恒生前海基金、汇添富基金、天弘基金、鑫元基金、兴合基金、易米基金、百年资管、东证融汇、博道基金、正圆投资、明沚投资、浪石投资、尚石投资、宁银理财、农银理财、昆仑保险、幸福人寿、中国人保、英大保险、长江养老、上海保银私募基金、上海辰翔私募基金、上海勤远私募、上海运舟私募、上海国际信托、长江资管、招商信诺、中意资产、中英资产、上海和谐汇一资管、深圳市和聚投资、上海盟洋投资、深圳睿泉毅信资管、相聚资管、Brave Moment Limited、Point72、UBS AM、LyGH Capital、Broad Peak Investment 等。
时间	2024 年 10 月 28 日
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	总经理肖文斌、董事会秘书田永静、证券事务代表汤洋
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、公司基本介绍</b></p> <p>2024 年前三季度，公司实现营业收入 29.72 亿元，同比下降 8.19%；归属于上市公司股东的净利润 6.34 亿元，同比增长 7.09%。</p> <p><b>二、投资者问答</b></p> <p><b>1. 在当前环境下，OTC 板块的近期发展情况及后续规划和展望？</b></p> <p><b>回复：</b>OTC 业务是公司的基石业务，在品牌打造、终端推广及零售市场渗透等方面具有较为扎实的基础。目前，公司 OTC 业务核心品类发展稳健，2024 年前三季度营业收入同比增长 2.78%。</p> <p>未来，公司 OTC 业务将持续巩固大单品、大品类发展的成果，强化自身运营</p>

能力，积极应变，顺势而为。面对政策变化，公司坚持合法合规经营，持续加强与线上核心平台和线下客户战略合作的深度与广度，开展多维度品牌共建活动，不断加强体系化、系统化及数字化管理。面对行业变化，一是强化品牌传播，以消费者为重心，通过媒介的组合创新、公关传播创新及线下渠道推广创新等形式，持续提升品牌声量；二是洞察消费者需求，积极拓新人群和新场景；三是拓展新渠道，紧跟消费者购药习惯变化，加强 B2C、O2O 平台建设，拓展新零售渠道，实现多措并举、协同发力，推动业务高质量、可持续发展。

## 2、目前大健康业务运营情况，以及在营销策略与销售方面的最新进展？

**回复：**2024 年，大健康板块持续开展组织重塑和业务重塑，聚焦自产自研产品，完成了一系列核心举措的制定并逐步推动落地。参灵草业务围绕“新一代滋补瑰宝”的核心品牌故事，持续加大品牌声量；初元品牌围绕术后、病后和肌肉营养等赛道梳理业务，探索线上线下重点合作渠道的延伸覆盖；益生菌业务通过品牌驱动、多渠道布局，围绕代表性品项 P9 益生菌，不断完善新媒体种草等数字化营销方案；肝纯片业务推动销售模式调整，加强品牌驱动，强化自营能力建设。

## 3、处方药板块受集采等政策的影响持续性，以及对未来几年恢复性增长态势的判断？

**回复：**集采提质扩面是大势所趋，近两年公司处方药板块受集采等政策影响，收入有所下滑。

在常态化集采的背景下，处方药业务将积极融入行业新格局，强化合规发展和运营质量提升。一是聚焦内生业务，打造特色的专科产品集群；二是提升渠道管理能力，持续巩固医疗市场覆盖质量；三是推动院外渠道协同，借助 OTC 优势的零售渠道，协同布局发展潜力品种；四是持续关注外延发展机遇，储备新产品、拓展新业务，构建新的增长点。同时，海斯制药也将持续加强成本控制和供应链管理，增强市场竞争力，并积极参与国家集采，提升产品的市场覆盖。

## 4、华润江中增持的原因以及后续增持节奏？

**回复：**公司控股股东华润江中基于对公司未来发展前景的信心及中长期投资价值的认可，积极响应国家有关政策，计划将在公告披露日起的 12 个月内实施增持。

## 5、公司销售费用率未来的变化，以及各板块毛利率的展望？

**回复：**公司坚持以消费者需求为导向，持续加大品牌推广投入、加强大单品打造，进一步强化品牌建设、优化内部经营效率效能，预计未来销售费用率在总体稳定中仍有改善空间。未来，收入端随着公司大单品、大品类发展策略的持续深化，有望提升规模效益；成本端通过持续加强精益管理，提高生产效率，有望实现降本增效。

## 6、研发方面有哪些规划，研发费用率的预期？

**回复：**公司高度重视研发创新工作，持续围绕“经典名方现代中药研发的引领者、大健康产品创制的先行者”研发创新目标，构建短、中、长期研发规划，

有序推进大品种二次开发、大健康产品和中药新药的研发管线布局。

一是持续完善研发平台搭建，公司以全国重点实验室为核心，与粤港澳、京津冀、长三角等地区的科研院所开展合作，加大研发平台建设，构建源于经典名方、确有临床优势的中药新药研发管线。二是持续加大研发资源投入，依托全国重点实验室，不断强化人才队伍建设，与高校合作，积极引进高层次人才，加快推动研发创新成果向新质生产力转化。

#### 7、第二期股权激励事项的进展和预期？

**回复：**公司正在积极推进第二期股权激励计划，将在相关审批程序通过后，及时根据相关法律法规履行信息披露义务。

#### 8、25年公司业绩目标？公司近期收购规划？

**回复：**2025年，公司将持续贯彻落实“十四五”战略规划，推动高质量发展，力争在“十四五”的收官年实现“再造一个江中”的战略目标。

公司外延并购以优化产业布局为目标，以丰富产品、拓宽赛道、拓展业务为核心，整合优化行业资源。在巩固脾胃、肠道、补益、咽喉咳喘等核心优势的基础上，关注女性、儿童、生殖等健康需求。2024年，公司外延并购的方向和理念更加清晰，项目库建设、投资研究、投资执行、投后运营等投资管理体系不断完善，但项目推进落地仍有不确定性。

#### 9、大健康业务板块重塑进展？毛利率的变化？主要产品的增速？

**回复：**2024年，大健康业务板块持续深化组织重塑、业务重塑，部分产品收入出现一定波动，但也取得了一些阶段性进展。未来，大健康业务将重点围绕高端滋补品类参灵草、康复品类初元系列、胃肠品类益生菌、肝健康品类肝纯片等核心品种，构建品类集群，逐步走向高质量发展之路。伴随业务的高质量发展，大健康板块的毛利率也有望获得持续改善。

#### 10、公司对全年分红金额和分红率的展望？

**回复：**近三年，公司坚持投资者和上市公司是市场的共生共荣体的理念，增加派息次数，稳定派息预期。未来，公司在综合考虑资本性支出等需求的基础上，将保持相对稳定和持续的分红政策。

#### 11、华润将在哪些方面对公司进一步赋能？

**回复：**在华润平台的赋能下，近年来公司的战略规划、品牌建设、研发创新等能力获得持续提升。2025年是“十四五”战略规划落地的收官之年，也是“十五五”战略规划的谋划之年，公司将继续贯彻落实“健康中国”战略，坚持战略引领，进一步完善产业链建设，激发全国重点实验室效能，增强核心功能，提高核心竞争力，发展新质生产力，充分发挥央国企的社会责任，助推中医药行业高质量发展。

*（交流内容涉及一些前瞻性描述，具有一定的不确定性，不构成对投资者的业绩承诺，敬请投资者对此保持风险意识。）*