

股票代码：000423

股票简称：东阿阿胶

东阿阿胶股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

投资者 关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	中信建投、中信证券、国海证券、中泰证券、海通证券、招商证券、天风证券、浙商证券、光大证券、国盛证券、东北证券、国联证券、中金公司、西部证券、信达证券、花旗证券、兴业证券、国金证券、国投证券、国信证券、华安证券、华泰证券、华西证券、五矿证券、申银万国、国泰君安、易方达基金、嘉实基金、财通基金、东方证券资管、交银施罗德、泰康资管、南方基金、景顺长城基金、富国基金、摩根士丹利华鑫基金、安信基金、中信保诚基金、宝盈基金、博时基金、鹏华基金、创金合信基金、大成基金、高毅资产、东方阿尔法基金、富荣基金、广发基金、广州春晖私募基金、国联基金、华西基金、金信基金、中国人寿养老保险、中汇人寿保险、平安基金、前海开源基金、融通基金、深圳惠通基金、深圳前海联合基金、深圳前海中惠大成基金、太朴持信私募基金、长城基金、长盛基金、招商基金、浙商基金、奥异投资、淡水泉投资、方瀛投资、沅宜投资、广东乾阳投资、广州高远投资、红筹投资、鸿富资产、华岳投资、康曼德资本、摩根士丹利、前海万利投资、青榕资产、上海崇山投资、深圳晨曦私募、深圳高新投资、深圳观澜湖投资、深圳海富凌资本、深圳华强鼎信投资、深圳凯丰投资、深圳麦星投资、深圳前海佰德纳资本、深圳前海鼎业投资、深圳前海海雅、深圳前海鸿富投资、深圳前海汇至投资、深圳子竹资本、特艺国际、天马资产、天意仁和资产、兴亿投资、永安国富资管、正奇资本、中南资本、Dymon Asia Capital (HK) Limited 等券商分析师及广大投资者朋友
时间	2024年3月22日
地点	深圳益田威斯汀酒店
上市公司 接待人员姓名	董事、总裁 程杰 独立董事 文光伟 董事、董事会秘书、副总裁、财务总监 丁红岩 证券事务代表、董事会办公室总经理 付延

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司经营及未来发展情况介绍</p> <p>1. 开展工作情况</p> <p>2023 年，公司持续深化“价值重塑、业务重塑、组织重塑、精神重塑”，强化“增长·效率”，打造东阿阿胶增长飞轮。</p> <p>(1) 关于增长</p> <p>夯实增长动能。传承优秀文化基因，深度践行“四个重塑”，营造良好组织氛围，提振增长精气神，不断提升员工获得感和幸福感，凝聚发展活力。</p> <p>提升增长势能。高势能媒介筑牢品牌壁垒，持续推进“滋补国宝 东阿阿胶”顶流品牌建设。第一，锁定确定的增长。维护原料供应链安全稳定，提升驴皮原料品质，保障业务增长可持续性；基于品牌投放、策略优化，真正实现用品牌做大品类的核心策略。第二，发现可能的增长。线上全平台高效覆盖，提升渗透率，实现提质增效。第三，培育未来的增长。阿胶粉销售破亿，构建新环境下大单品打造的核心竞争力；布局“皇家围场 1619”新品牌，拓展大滋补品类。</p> <p>撬动增长引擎。推进“一中心”“三高地”建设，重点研发项目取得突破性进展，持续推动中药产业链高质量发展；加强并购组织及能力建设，围绕滋补健康领域，建立“五立”投资体系。</p> <p>(2) 关于效率</p> <p>提升生产效率。提升跨部门协同效率，打造敏捷高效供应体系，确保“双轮驱动”战略落地。</p> <p>提升组织效率。匹配业务，持续深化组织重塑，提升管理效能，全员劳动生产率持续提升。</p> <p>提升决策效率。构建授权决策体系，优化制度流程，审批及决策效率大幅提升。</p> <p>提升运营效率。智数与业务深度融合，快速推动营销创新、高效运营以及智能制造数字化转型升级。</p> <p>2. 未来发展展望</p> <p>(1) 战略框架——“1238”战略</p>
---------------------------	--

一个定位。东阿阿胶将坚定扛起在中医药文化传承创新中发挥主导作用的使命担当，做大众最信赖的滋补健康引领者。

双轮驱动。构建药品+健康消费品“双轮驱动”业务增长模式，相互促进、相互赋能，推动业务内涵式增长，实现公司高质量发展。

三产融合。推动一二三产业协同发展，“一产”聚焦养殖示范、技术引领和资源保供，“二产”打造以“东阿阿胶”为代表的顶流滋补健康系列品牌，“三产”聚焦文化引领、科普教育和顾客开创。

八大能力。匹配公司未来中长期发展所需提升的“八项能力”，即品牌打造、渠道覆盖、研发创新、资本运作、敏捷供应、智数变革、人才梯队和合规建设。

(2) 2024年，东阿阿胶以“增长·质量”为关键管理主题，推动公司稳定可持续发展。第一，持续提升大单品打造能力。东阿阿胶块，保持品类龙头地位，打造资源型单品；复方阿胶浆，保持OTC补气补血品类领导地位；桃花姬阿胶糕，基于大快消新打法，保持品类第一。同时，重点培育包括阿胶粉以及“皇家围场1619”在内的新产品。第二，识别新产品领域机会。基于投资并购、BD以及膏方等，推动滋补产业延展布局。

二、“十五五”末，公司的发展定位

2030年即“十五五”末，力争将东阿阿胶打造成为以药品为底色的数字化健康消费品公司。

在药品+健康消费品“双轮驱动”战略指导下，打造以“东阿阿胶”为代表的顶流滋补健康品牌，形成“一超多强”品牌矩阵，提升增长势能。药品方面，形成基于专业和新品研发的系统能力；健康消费品方面，立足“阿胶+”“+阿胶”及其他不同品类和细分市场，构建敏捷供应链。

三、东阿阿胶块和复方阿胶浆的渠道规划

对于东阿阿胶块，近年来公司在渠道方面开展了一系列变革，推动渠道瘦身健体。同时，费用更多侧重药店，政策更多基于终端动销。目前，整体渠道库存，保持良性水平。

对于复方阿胶浆，基于其自身产品属性，围绕大品种战略，持续拓

宽渠道布局。首先，研发赋能。2023 年开展了大量工作，包括癌因性疲乏等新适应症开发以及气血双补循证更加清晰的诠释和证明，其对传统中药品种的再次开发而言，具有里程碑意义。其次，医疗渠道稳健增长。循证研究与临床验证相得益彰，带动目标医院增长，推进医疗市场开发。再次，零售市场精准营销。例如，通过核心资源填补终端市场空白，借鉴标杆经验，打造县域市场增长模式。

四、阿胶粉的线上线下布局

阿胶粉与阿胶块相得益彰，阿胶粉更多针对年轻群体，以国潮时尚和数字化等方式，推广“东阿阿胶”这一中华老字号品牌。

2023 年，围绕线上线下互动整合的思路，实现阿胶粉高速增长。同时，将此业务模式复制，运用于“皇家围场 1619”以及燕真卿等其他品牌塑造。再者，线下渠道立足资源聚焦和精准营销，持续优化与核心大连锁客户深度合作。

五、发展规划中，内生增长与外延发展的权重

首先，内生增长角度，目前尚有较大发展空间。例如，复方阿胶浆基于组方独特性、适应症以及安全性，在 2023 年增量超过 40%的基础上，未来发展空间依然较大。

其次，外延增长角度，基于滋补健康引领者价值定位，在继续稳固阿胶块等产品发展的同时，将已然成熟的商业模式，向其他产品复制。因此，外延发展同样值得期待。

六、非盟驴皮贸易禁令对公司的影响

经过多年发展，东阿阿胶已经拥有较为稳定可靠的原料供应渠道，具备相对完善的原料保障机制。因此，其对公司影响较小。

未来，公司将主动作为，基于行业发展，系统全球化布局，着力构建“国内”“国际”两个市场，确保驴皮供应更加安全高效。

七、针对团队建设，未来的发展规划

对于新组织打造，公司将在前期组织重塑基础上，持续进行深化完善。例如，针对强化运营赋能等方面，组建运营管理部、采购管理中心等组织；针对费用，系统规划精细化管理；针对研发投入，围绕目标与

质量，推动研发成果落地实施等等。

八、毛利率的变动趋势

毛利率属于体系化概念范畴，其中涉及收入策略、价格策略以及原料供应等多个方面。2023年，公司整体毛利率水平，较往年有所提升。

未来，毛利率将保持在一定的科学合理范围内。

九、分红的未来规划

作为央企控股上市公司，东阿阿胶始终将股东利益放在重要位置。数据统计，自1999年度首次分红至2023年度，公司共计分红25次，累计分红总额约77.32亿元人民币。

2024年3月20日召开的年度董事会，审议通过了2023年度利润分配预案，即以2023年末总股本643,976,824股为基数，向全体股东每10股派发现金17.80元（含税），现金分红总额达11.46亿元人民币。此次，分红总额首次突破十亿元，分红比例为99.60%。

未来，东阿阿胶将积极响应政策要求，结合法律法规规定，保持稳定分红水平，持续提升投资者回报能力。

十、男性产品的增长策略

东阿阿胶将系统构建“皇家围场1619”旗下品类规划，以优质产品满足中国男性滋补保健需求。目前，“皇家围场1619”旗下产品包括健脑补肾口服液、龟鹿二仙口服液以及海龙胶口服液等，产品力强，功效显著。

未来，公司将围绕男士滋补定位，通过研发创新、批文购买等多种方式，科学系统性布局，力求打造优质产品机制和高效组织体系。

十一、在社会老龄化的背景下，公司产品年轻化运作

近年来，公司在持续关注原有消费群体的同时，通过全面品牌焕新，让更多的年轻人感受到东阿阿胶的魅力。

“品牌唤醒”和“品牌焕新”相得益彰、相辅相成、相互促进。

十二、复方阿胶浆的医保支付范围取消“限有重度贫血检验证据”限制，对公司销售的影响

总体来看，此项政策调整对于公司相关产品销售，具有一定促进作

	<p>用。同时，基于政策实施等具体情况，不同区域存在一定差异。</p> <p>十三、公司“十五五”的发展规划</p> <p>东阿阿胶“十四五”发展目标为营收利润保持双位数增长，同时聚焦重大产品和重点研发项目创新突破，推动公司可持续高质量发展。</p> <p>下一步，公司将坚持“滋补国宝 东阿阿胶”价值引领，全力打造顶流滋补健康系列品牌，全方位布局“一二三产”融合，系统构建新质生产力，重点推进系统性组织能力建设，致力于成为大众最信赖的滋补健康引领者。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年3月22日</p>