

证券代码：000915

证券简称：华特达因

编号：2024-002

山东华特达因健康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 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	参加公司 2023 年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 3 月 28 日 15:00-16:30
方式	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	总裁 杨 杰 独立董事 杜 宁 董事会秘书 范智胜 财务总监 王 伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>总裁杨杰等参会人员与网上投资者进行了交流，主要内容如下：</p> <p>1.问：（1）为了响应国家提升股市的信心，管理层除了加大分红外，还有哪些举措？（2）未来 3 年公司的业绩指引；（3）对于达因药业的少数股东的股权处理管理层有什么计划和想法？谢谢</p> <p>答：您好，公司将聚焦儿童制药及健康产业，建立和巩固市场优势，获得更多的市场份额，取得更好的经济效益，促进公司持续健康高质量发展。继续统筹好公司长远发展与股东回报的关系，通过持续稳定的利润分配政策，与投资者共享企业发展的成果。</p> <p>2.问：对于来自同一价格带国药控股星鲨的竞争，公司如何评价星鲨的竞争优势，以及公司将如何应对竞争。</p> <p>答：您好，市场经济竞争是常态，公司也是在竞争中不断成长起来的。面对市场竞争，公司最需要的是专注做好自己的事，以优秀的产品和服务满足客户的需求，并在此过程中不断建立和加强竞争优势。“伊可新”为中国驰名商标，多年来一直位居同类产品市场占有率第一，公司对未来保持竞争力充满信心。</p> <p>3.问：公司截止 2023 年和 2022 年 12 月 31 日的员工人数下降了 1062 人，其中技术、行政、财务人员分别下降，900 多、113、95 人，请问人员大幅下降的原因？</p> <p>答：您好！人员减少的主要原因为卧龙学校、华特信息的人员减少。</p> <p>4.问：请问管理层能否预测一下 2025 年的业绩区间或者说希望达到的业绩目标？</p> <p>答：您好，公司将坚持“成为儿童保健和治疗领域的领军企业”目标战略不动摇，努力做好生产、研发、销售等工作，努力使公司业绩不断创新高。</p>

5.问：请问 23 年卧龙学校，华特知新的亏损情况。

答：您好！卧龙学校亏损主要是 2023 年停止办学后，卧龙学校固定资产计提折旧费用所致；华特知新 2023 年度没有亏损。

6.问：请问，年报显示，管理费用中的折旧费用多了 1000 多万，请问是什么原因？

答：您好，主要为卧龙学校固定资产产生的折旧费用。

7.问：（1）伊 d 新今年的销售目标是多少？（2）预估下今年的销售费用预计在多少？其中广告投放费用多少、学术会议费多少？（3）2023 年每股分红 2 元 占当年利润 80% 之后每年如果没有重大开支是否也会保持 80% 的利润用于分红（4）维生素 d 滴剂的国内市场规模有多大 公司 3-5 年这个方向准备做多少市场份额

答：您好，伊 D 新主要面对成人市场，公司主要是与有影响力的医药连锁等零售渠道进行合作进行推广和销售；关于公司的分红政策，您可参阅公司 3 月 16 日披露的《公司章程》修订案相关内容。

8.问：贵公司上周公布了让投资者振奋的利润分配预案，感谢贵公司为提高投资者回报做出的努力。请问贵公司是否会落实监管机构有关增强投资者回报的要求，公布《质量回报双提升》行动方案，规划具体行动措施，例如公布计划未来股利支付率不低于多少水平、可能的回购计划等。

答：您好！公司认真贯彻证监会、深交所“质量回报双提升”专项行动精神，强化回报意识，主动提升投资者回报。董事会拟订的 2023 年度分红预案为每 10 股派发现金红利 20 元。同时根据证监会《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》的规定，董事会在《公司章程》修订案中进一步细化了分红政策，明确“每年向股东分配股利不低于当年实现的可供分配利润的 40%。公司有重大资金支出安排的，分配比例可低于 40%，但最低不得低于 20%。”修订案还载入了中期现金分红的内容，提出“在有条件的情况下，可以进行中期现金分红。”

9.问：（1）贵司研发人员 2023 年增加 138 人，同比上升 142%，而研发费用中职工薪酬同比上升 87%，与研发人数变化不匹配，请说明合理性。（2）贵司 2023 年 4 季度销售费用同比大幅提升，请问公司预计 2024 年全年销售费用同比增速是否继续提高？（3）贵司投资北京光大金控财富医疗投资中心（有限合伙）已经超过 8 年，请问该笔投资回报如何？请说明继续持有该投资的合理性。

答：您好，（1）研发人员是陆续增加的，员工入职时间不完全一致，部分员工下半年甚至年底入职。公司结合本地区同行业市场薪酬状况，综合岗位价值、员工能力素质和员工绩效等要素为员工支付薪酬。（2）公司根据市场和环境变化进行销售策略的调整，销售费用也会根据调整有所变化。公司年度销售费用率总体上保持在合理水平。（3）北京光大金控为达因药业投资的基金，目的是完善儿童健康领域的战略布局，融入高端儿童医疗资源整合平台，获取更多未来投资机会和整体综合收益。

10.问：公司有没有考虑过回购注销方案。

答：感谢您的建议。

11.问：您好！我来自四川大决策。请问公司近期管理层鼓励增加分红惠及投资者，贵公司分红情况一直较好，后续有没有继续增加分红比例的计划？

答：公司已连续超过 10 年进行现金分红，分红额度随着公司效益的增加持续增长。公司将保持分红政策的稳定性、连续性，与股东分享公司发展的成果。

12.问：教育业务还没有剥离吗？有最后的清退时间吗？

答：卧龙学校自 2023 年起已不再合作办学。公司就投资退出事宜与沂南县政府等目前还在进行协商。

13.问：我发现北京地区很多有孩子的家庭，首次购买都是在“院内医生推荐”的情况下达成的，请问未来如何维持这种“医生首次推荐”的优势？

答：公司将继续发挥专家的权威推荐，同时，加大渠道推广和消费者教育的工作。

14.问：公司今年有推出新产品的计划吗？

答：公司重视研发工作，预计每年有 1-2 个新产品上市。

15.问：公司对市值管理政策有什么具体的针对性措施？

答：您好。公司将努力做好经营管理工作，保持公司持续稳定健康发展。同时，加强投资者关系管理，多渠道听取投资者的意见和建议。

16.问：达因药业目前的营收占比是多少？

答：您好，目前达因药业营收占比 98% 左右。

17.问：这几年的分红情况会不会还有改观？

答：公司将保持分红政策的稳定性、连续性，与股东分享公司发展的成果。

18.问：公司有在央视或者地方卫视投入电视广告的计划吗？

答：您好，暂时没有计划，感谢您的关注！

19.问：公司保留这么多现金准备干什么用？为什么不扩大生产或收购达因药业剩余股份？

答：您好，公司新的生产线预计在今年上半年投产，感谢您的建议。

20.问：公司对于今年的整体运营情况，怎么把握？

答：谨慎乐观。

21.问：董秘你好！如何评价去年的业绩？

答：2023 年，在整体经济形势不乐观的情况下，公司继续保持了业绩的稳定增长。

22.问：《章程修正案》提及中期分红内容，有条件的情况下会有中期分红，请问具体的条件是怎样？

答：您好，公司会根据现金流情况及资金使用计划来统筹考虑，感谢您的关注！

23.问：伊可新目前的市占率是多少？

答：您好，目前伊可新在维生素 AD 市场的占有率超过 60% 的市场份额。感谢您的关注！

24.问：杨总，一季度营收增长怎么样？

答：您好，公司会按照交易所要求预约及披露一季度报告，请您后期关注公司披露的一季度报告。

25.问：《中国维生素 AD 补充指南 2024 版》发布以后，贵公司是否明确了之前有 0-3 岁推广至 0-6 岁，目前是否 0-18 岁，市场空间如何？会带来怎样的影响？

答：您好，公司正按照计划组织实施将使用年龄扩大到 18 岁。感谢您的关注！

26.问：儿药受集采的影响大吗？对业绩的波动来看。

答：儿药集采对药品的医院销售有一定影响。

27.问：请问 2023 年达因药业四季度营收环比大增，是不是因为业务考核方案中对四季度的奖励比其它季度更多？2024 年及以后年度公司各季度的考核方案是否一致？

答：达因药业抓住市场机会，四季度取得了较好的销售业绩。

28.问：您好，关于省国资给公司管理层的激励方案，是否有更新的介绍，或者预期进展如何，希望公司管理层能够有充分的激励和动力。谢谢。

答：达因药业中长期激励方案于 2023 年获得山东国资备案通过。

29.问：中华预防医学会儿童保健分会中国儿童维生素 A、维生素 D 临床应用专家共识(2024)建议维生素 A、维生素 D 补充至青春期，请问贵公司是否有计划将伊可新适用年龄扩大至 18 岁？

答：您好，公司正按照计划组织实施将使用年龄扩大到 18 岁。感谢您的关注！

30.问：杨杰杨总的最新合同任期是否方便介绍下。

答：杨总本期的职业经理人聘期至 2024 年 12 月 31 日。

31.问：公司年报披露 2023 年达因铁（右旋糖酐铁颗粒）、达因钙（复方碳酸钙泡腾颗粒）、小儿布洛芬栓取得较好的增长业绩。请问公司去年针对以上三个产品的销售费用投入占比是多少？公司计划将推动哪个产品成为拉动业绩的大单品？

答：您好，达因铁、达因钙、小儿布洛芬栓都是公司未来主要推广的产品。

32.问：首次购买大多是在“院内医生推荐”的情况下达成的，请问未来如何维持这种“医生首次推荐”的优势？

答：您好，公司将继续发挥专家的权威推荐，同时，加大渠道推广和消费者教育的工作。

33.问：杨总您好，我这边是《泡财经》。公司股价去年以来跌幅惨重，有无回购计划？

答：您好，公司暂无回购计划。

34.问：想请问下杨总，公司的企业文化这块，对于客户和员工有哪些达因主张与坚持，感谢。

答：使千千万万中国儿童健康强壮是达因药业的企业使命，公司致力于成为儿童制药领域的领军企业，成为同行推崇、员工爱戴、有社会责任感的企业。

35.问：公司 2023 年研发人员大幅上升，研发投入占营比例提

高至 3.71%，请问公司 2024 年研发费用占营收比例预计多少？

答：您好，公司每年的研发费用预计占营收的 4%到 5%。

36.问：想请管理层介绍下，关于儿童维生素 AD 的天花板问题，目前中国大概有多少小孩子是在使用，是否有一些行业调研。谢谢您！

答：随着新的维生素 AD 专家共识的发布，维生素 AD 的应用人群进一步扩大，产品的市场空间进一步提升。

37.问：公司市值有达到 200 亿的考核目标吗？

答：您好，公司将努力提高经营业绩，做好市值管理。

38.问：今年是董事会换届年，请问会否考虑引入外部股东，增强与改善企业架构管理能力？

答：您好，公司将根据公司章程的规定进行换届。

39.问：很高兴成为达因的股东，有你们这样的管理层很让人放心，也希望管理层都照顾好身体，我们一起和达因再长跑 10 年。

答：您好，感谢您的认可，儿童用药是一个极具社会价值的事业，希望与您一起为中国儿童的健康事业继续长跑。

40.问：今年新生儿数量预计增多少？

答：您好，今年是农历龙年，随着经济好转，预计今年新生儿数量会有一定增长。

41.问：请问杨总，关于收购达因药业少数股权的事情，已经很长时间没有投资者询问了。公司在这方面是否还有考虑？上级主管部门对此有何看法？主要难点在哪里？

答：您好，公司理解投资者对收购达因药业少数股权的关注，目前公司暂无收购计划。

42.问：杨总您好，四季度达因药业取得良好业绩，感谢公司全体的辛勤付出。结果大家都看到了，但如如此巨大的营收波动，为什么公司就不能详细说明一下原因？作为长期持有公司股票的股东，只是想知道四季度营收大幅增长是公司临时政策造成？还是具有可持续性？诚信是经营之本。公司产品的保质期为二年，公司如果采取一些手段刻意调节营收调节利润应该很容易做到。但这样对公司的长期发展毫无益处。希望能给予解释，给投资者一个稳定的预期！

答：您好，公司四季度抓住较好的机会，取得较好的经营业绩。公司严格按照会计准则确认收支，不存在调节营收、利润事项。关于 2024 年业绩预期，请参阅公司 2023 年年度报告。

43.问：请问贵公司包括伊可新在内的产品，2024 年有提价的计划吗？

答：公司 2024 年对相关产品尚无提价计划，感谢您的关注！

44.问：除了维生素 AD 滴剂系列外，公司还有哪些产品已经实现或者将很快实现收入破亿？

答：您好，伊 D 新、达因铁、达因钙及小儿布洛芬栓等产品已实现或即将实现收入破亿。

45.问：请问公司一季报何时公布？

答：公司已按交易所要求预约了一季报披露时间。具体时间请

	<p>以深交所披露信息为准。</p> <p>46.问：请介绍达因海洋生物制药公司中长期激励方案的内容。</p> <p>答：达因药业中长期激励方案激励周期为 2023-2025 年，激励对象范围为对企业经营业绩和持续发展有直接重要影响的管理、技术及业务等核心骨干人才。激励方式为超额利润提成，主要考核目标为净利润。</p> <p>47.问：好的激励计划可以对公司发展起到良好的作用，但如果激励制度存在一些漏洞，可能会滋生不良的行为。贵公司如何防范员工为了激励而做一些伤害公司长期利益的事？</p> <p>答：您好，达因药业的中长期激励计划是保障公司长期持续稳定增长的激励方案，激励制度设计较为完善且经山东国资备案。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024.3.28