

股票代码：000423

股票简称：东阿阿胶

东阿阿胶股份有限公司 2023 年年度股东大会交流记录表

编号：2024-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	公司股东及委托代理人等
时间	2024 年 5 月 23 日
地点	山东省东阿县阿胶街 78 号 公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 程杰 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、健康消费品的未来规划</p> <p>公司“1238”战略的核心是药品与健康消费品“双轮驱动”，这符合自身发展及未来消费者更高品质需求。</p> <p>对于健康消费品，公司将围绕三个方面进行系统布局，第一是阿胶，围绕“阿胶+”“+阿胶”延展，比如阿胶燕窝等产品；第二是围绕药食同源类产品，做全系统全链路开发，比如与国内顶级科研院所合作，开发鹿产业；第三是围绕健康生活方式，提供更高品质产品。</p> <p>二、分红的未来规划</p> <p>对于分红，公司将综合考虑法律法规要求以及经营发展等各方面因素，更好回馈广大投资者朋友。自 1996 年上市以来，公司共计分红 25 次，平均分红比例 64.38%，累计分红总额 77.32 亿元人民币。其中，2023 年度达到史上最高分红比例即 99.60%，分红额度首次突破 10 亿元即 11.46 亿元人民币。2024 年 4 月，公司发布了首次中期分红安排。</p> <p>未来，公司将继续坚持相对稳定分红原则，积极响应国家号召和政策需求，结合公司实际情况，更好地回报广大投资者朋友。</p>

三、皇家围场 1619 的未来规划

皇家围场 1619 的战略定位是“男士滋补第一品牌”，围绕这一定位，公司进行了系统深入的布局。

首先，系统的品类梳理与规划。现有的健脑补肾口服液、龟鹿二仙口服液及海龙胶口服液，经过临床验证，效果都显著。未来，将从品牌和品类的角度系统开发。

其次，投资并购。对于投资并购，公司已制定清晰的路线图，后续将做好落地执行。

最后是研发创新。通过与科研院校合作等方式，不断强化研发创新，持续拓展产品线。

四、陈年阿胶与阿胶保质期问题

从中医角度，陈年阿胶的效果更好。阿胶属于药品，需要遵守法律法规关于五年保质期的规定。

公司将在遵守相关法律法规规定的前提下，坚持通过普及中医知识等方式，向广大消费者朋友合理传递陈年阿胶的综合价值。

五、经典名方的立项及规划

经典名方开拓是公司研发创新的一项重要举措。

目前，公司在研的部分经典名方已进入后期阶段，一方面将加强与相关部门沟通，另一方面将持续加大投入，深化经典名方研发的力度与进度。

六、免费熬胶服务推广

对于免费熬胶服务，公司正推进建立系统的数字化链路，通过数字化方式，提供更加便捷化与人性化服务。目前，公司所布局中心城市的核心门店，都具备该项服务能力。

未来，公司将通过数字化变革，持续进行优化完善，并结合具体消费场景，切实提升消费者体验。

七、未来五年，阿胶块的发展规划

阿胶块是公司的资源性资产，是公司产品体系中的压舱石，也是公司较为确定的增长之一。

阿胶块的发展，一定程度上受到原料供应等因素制约。伴随着公司“1238”战略逐步落地执行，阿胶块将持续稳定发展。

八、公司发展战略

在全方位深度践行“四个重塑”的基础上，基于对当下竞争格局、消费者需求趋势，以及未来药品和消费品格局等综合研判，经过深入系统的战略检讨，东阿阿胶确定了“1238”战略。这将是指引公司未来五至七年高质量发展的战略纲领。

（一）关于四个重塑

2022 年以来，东阿阿胶全方位深度践行“价值重塑、业务重塑、组织重塑、精神重塑”。

价值重塑方面，持续巩固“滋补国宝 东阿阿胶”顶流品牌建设，全方位多视角品牌唤醒和品牌焕新，将东阿阿胶打造成国潮、数字化、年轻时尚品牌。

业务重塑方面，系统解决药品与健康消费品相互赋能，协同发展问题，构建药品+健康消费品“双轮驱动”业务增长模式。

组织重塑方面，全面开启东阿阿胶成立七十年以来最大的组织变革，优化关键岗位关键人员配置，重构营销作战组织架构，提升组织效能，激发组织活力，不断强化系统性能力构建。

精神重塑方面，坚持党建引领，推进党建与业务深度融合，厚植华润家国情怀与红色基因，持续提升员工荣誉感、获得感、幸福感。

（二）关于“1238”战略

1 即“一个定位”。东阿阿胶要坚定扛起在国家中医药文化传承创新中发挥主导作用的使命担当，致力于成为大众最信赖的滋补健康引领者。

2 是“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，实现高质量发展。

3 为“三产融合”。这是自东阿阿胶 70 多年发展历程总结而来的重要商业模式。“一产”聚焦养殖示范、技术引领和资源保供。“二产”聚焦主业发展，围绕“东阿阿胶”打造“一超多强”的品牌格局。“三

	<p>产”文化引领,发挥中医药传承创新示范作用,打造东阿阿胶特色的“中医药文化样本”。公司将以三产融合的方式,实现业务驱动和商业模式的迭代创新。</p> <p>8是“八大能力”。匹配公司未来中长期发展所需提升的“八大能力”,即品牌打造、渠道覆盖、研发创新、资本运作(投资并购、市值管理)、敏捷供应、智数变革、人才梯队和合规建设等八个方面。基于新时代新要求,持续提升综合系统性能力,高效匹配公司高质量发展。</p> <p>九、膏方市场发展前景</p> <p>膏方市场将是东阿阿胶一个很重要的增长点,“无胶不成膏,好膏用好胶,好胶就是东阿阿胶”。因此,东阿阿胶在膏方市场拥有广阔的发展空间。</p> <p>目前,公司通过与重点医院深度合作等方式,加大膏方渠道布局;同时持续加大研发投入,深入挖掘东阿阿胶块在膏方中的独特作用;紧抓膏方市场发展机遇,推动公司业绩稳步提升。</p> <p>十、阿胶块渠道价格问题</p> <p>对于价格,公司有系统的管理与规划。价格管理,既要符合公司业务规划,也要符合国家法律法规。</p> <p>未来,东阿阿胶将会加强与合作方沟通,在合法合规的前提下,做好价格管理等相关工作。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年5月23日</p>