

证券代码： 301507

证券简称： 民生健康

杭州民生健康药业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2024-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券股份有限公司 陈书慧
时间	2024年6月20日(周四) 下午 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 陈稳竹 证券事务代表 鲍蔚霞 证券事务助理 潘亦乐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、调研问答环节：</p> <p>1、公司组织架构中，营销中心下分招商事业部、OTC 相关部门及保健品相关部门，请问具体这几个部门之间有什么关系与差别？新零售保健品事业部是负责哪块业务的？</p> <p>回答：公司 OTC 业务部门分为 OTC 商务事业部与 OTC 零售事业部，OTC 商务事业部负责对接经销商，OTC 零售事业部主要针对传统连锁药店；招商事业部负责对接其他单体药店、第三终端等，主要是新品招商。新零售保健品事业部目前主要负责保健品的线上销售。</p> <p>2、公司对于 OTC 产品与保健品在经销商选择方面，有什么区别？</p> <p>回答：OTC 产品经销商，一般为国内大型医药流通商及区域实力较强的医药流通商，主要承担配送、回款等功能。保健品的经销商主要是区域内保健品销售网络比较健全的贸易公司。对于</p>

经销商，公司严把准入门槛，综合考量选择。

3、公司经销商库存是否合理？

回答：公司严格控制经销商库存，通过信息化的库存管理系统监控各经销商的库存变化，公司各级经销商的库存基本都保持合理水平。

4、公司销售客户占比金额是否比较集中？是什么样的合作方式？

回答：2023 年度，公司前五大客户销售金额占年度销售总额比例为 62.51%。公司与经销商的合作模式均为买断式经销，与客户按年度签订框架合作协议，具体订单根据每月、每季度情况进行调整。

5、请问公司是否有中长期的规划？

回答：有，未来公司将以新产品、新业务、新模式、新项目等四新战略为核心进行突破。

新产品方面，公司将持续加大研发投入，构建多元产品矩阵。具体来说，一方面扩充以 21 金维他为代表的维矿产品集群，另一方面切入生发、肠道健康、睡眠健康等治疗型、功能性品类，同时积极布局益生菌、中药补益等大健康其他赛道。

新渠道、新业务方面，公司将持续拓展营销渠道，不断强化销售渠道的广度和深度建设，以自营与代理相结合的方式实现线上线下的更全面覆盖。

新项目方面，公司也在积极寻求合适的机会，关注与上下游协同、符合公司发展方向的新项目。

6、公司目前属于品牌型公司吗？

回答：公司产品具有较强的消费属性，因此公司高度重视品牌建设，致力于提升品牌的核心价值及影响力，每年都会投入一定的费用进行品牌传播。公司是一家集产品研发、生产、销售、品牌推广于一体的高新技术企业。

	<p>二、其他事项的介绍</p> <p>由董事会秘书介绍了公司控股股东的业务板块、未来发展战 略等内容。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-06-20