

证券代码：000915

证券简称：华特达因

山东华特达因健康股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-007

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他																																																												
参与单位名称及人员姓名	光大证券组织的电话会议。参加人员主要如下： 光大证券研究所 林小伟、黄素青、董乃睿 <table border="0"> <tr> <td>Dymon Asia 陈继业</td><td>财通基金 徐 博</td></tr> <tr> <td>大成基金 邹建、刘畅</td><td>大华 冯炜宏</td></tr> <tr> <td>方正自营 张立忠</td><td>东吴基金 张浩佳</td></tr> <tr> <td>恒越基金 张其美</td><td>华富基金 范 亮</td></tr> <tr> <td>华泰柏瑞 谢 峰</td><td>汇华资本 张桂柱</td></tr> <tr> <td>汇添富 张 韡</td><td>嘉实基金 李 慧</td></tr> <tr> <td>建信基金 师成平</td><td>昆顶晟资产 晏晓辉</td></tr> <tr> <td>龙远投资 李声农</td><td>鲁民投 曹紫涛</td></tr> <tr> <td>平安大华 刘 杰</td><td>平安证券 韩盟盟</td></tr> <tr> <td>人保资产 蔡春根</td><td>融通基金 杨有为</td></tr> <tr> <td>睿郡资产 魏志华</td><td>睿扬投资 张倬颖</td></tr> <tr> <td>太平资产 薛娜</td><td>泰康资产 涂健、余海丰</td></tr> <tr> <td>天弘基金 郭相博</td><td>万家基金 王宵音、杨梦朝</td></tr> <tr> <td>兴合基金 梁辰星</td><td>兴业银行-理财子 赵 垒</td></tr> <tr> <td>阳光资产 赵孟甲</td><td>圆信永丰 肖世源</td></tr> <tr> <td>长城基金 唐项涛</td><td>长信基金 张子乔</td></tr> <tr> <td>浙商基金 白玉</td><td>浙商资管 戴 颖</td></tr> <tr> <td>中庚 刘子节</td><td>中海基金 梁静静</td></tr> <tr> <td>中金资管 杨钟男</td><td>中欧瑞博 赖 灏</td></tr> <tr> <td>中信资管 魏巍</td><td>中银 王方舟</td></tr> <tr> <td>青岛恒泰瑞丰投资 高松山</td><td>人保养老金 王晓琦</td></tr> <tr> <td>交银施罗德 徐嘉辰、田彧龙</td><td>兰石资产 洪 露</td></tr> <tr> <td>西部证券自营 王国林</td><td>相聚资本 梁辉、邓巧</td></tr> <tr> <td>上海弘尚资产 华如嫣</td><td>上海楹联 韩 玮</td></tr> <tr> <td>上汽顾臻(上海) 沈怡雯</td><td>上投摩根 蔡云翔、倪权生</td></tr> <tr> <td>进门财经 会议助理-黄敏、徐港周</td><td>聚鸣投资 王广群</td></tr> <tr> <td>长江养老 丁志远、张金涛、肖向前</td><td>招商信诺 詹孝颖、翟琳琳</td></tr> <tr> <td>佛山启泰投资 徐宁、叶晓云、李程亮</td><td>工银瑞信 李善欣</td></tr> <tr> <td>光大保德信 孙维泽、朱节</td><td>国海富兰克林 刘 牧</td></tr> <tr> <td>东方阿尔法基金 乔海英、程可</td><td>歌斐资产 于青青、胡昌杰</td></tr> </table>	Dymon Asia 陈继业	财通基金 徐 博	大成基金 邹建、刘畅	大华 冯炜宏	方正自营 张立忠	东吴基金 张浩佳	恒越基金 张其美	华富基金 范 亮	华泰柏瑞 谢 峰	汇华资本 张桂柱	汇添富 张 韡	嘉实基金 李 慧	建信基金 师成平	昆顶晟资产 晏晓辉	龙远投资 李声农	鲁民投 曹紫涛	平安大华 刘 杰	平安证券 韩盟盟	人保资产 蔡春根	融通基金 杨有为	睿郡资产 魏志华	睿扬投资 张倬颖	太平资产 薛娜	泰康资产 涂健、余海丰	天弘基金 郭相博	万家基金 王宵音、杨梦朝	兴合基金 梁辰星	兴业银行-理财子 赵 垒	阳光资产 赵孟甲	圆信永丰 肖世源	长城基金 唐项涛	长信基金 张子乔	浙商基金 白玉	浙商资管 戴 颖	中庚 刘子节	中海基金 梁静静	中金资管 杨钟男	中欧瑞博 赖 灏	中信资管 魏巍	中银 王方舟	青岛恒泰瑞丰投资 高松山	人保养老金 王晓琦	交银施罗德 徐嘉辰、田彧龙	兰石资产 洪 露	西部证券自营 王国林	相聚资本 梁辉、邓巧	上海弘尚资产 华如嫣	上海楹联 韩 玮	上汽顾臻(上海) 沈怡雯	上投摩根 蔡云翔、倪权生	进门财经 会议助理-黄敏、徐港周	聚鸣投资 王广群	长江养老 丁志远、张金涛、肖向前	招商信诺 詹孝颖、翟琳琳	佛山启泰投资 徐宁、叶晓云、李程亮	工银瑞信 李善欣	光大保德信 孙维泽、朱节	国海富兰克林 刘 牧	东方阿尔法基金 乔海英、程可	歌斐资产 于青青、胡昌杰
Dymon Asia 陈继业	财通基金 徐 博																																																												
大成基金 邹建、刘畅	大华 冯炜宏																																																												
方正自营 张立忠	东吴基金 张浩佳																																																												
恒越基金 张其美	华富基金 范 亮																																																												
华泰柏瑞 谢 峰	汇华资本 张桂柱																																																												
汇添富 张 韡	嘉实基金 李 慧																																																												
建信基金 师成平	昆顶晟资产 晏晓辉																																																												
龙远投资 李声农	鲁民投 曹紫涛																																																												
平安大华 刘 杰	平安证券 韩盟盟																																																												
人保资产 蔡春根	融通基金 杨有为																																																												
睿郡资产 魏志华	睿扬投资 张倬颖																																																												
太平资产 薛娜	泰康资产 涂健、余海丰																																																												
天弘基金 郭相博	万家基金 王宵音、杨梦朝																																																												
兴合基金 梁辰星	兴业银行-理财子 赵 垒																																																												
阳光资产 赵孟甲	圆信永丰 肖世源																																																												
长城基金 唐项涛	长信基金 张子乔																																																												
浙商基金 白玉	浙商资管 戴 颖																																																												
中庚 刘子节	中海基金 梁静静																																																												
中金资管 杨钟男	中欧瑞博 赖 灏																																																												
中信资管 魏巍	中银 王方舟																																																												
青岛恒泰瑞丰投资 高松山	人保养老金 王晓琦																																																												
交银施罗德 徐嘉辰、田彧龙	兰石资产 洪 露																																																												
西部证券自营 王国林	相聚资本 梁辉、邓巧																																																												
上海弘尚资产 华如嫣	上海楹联 韩 玮																																																												
上汽顾臻(上海) 沈怡雯	上投摩根 蔡云翔、倪权生																																																												
进门财经 会议助理-黄敏、徐港周	聚鸣投资 王广群																																																												
长江养老 丁志远、张金涛、肖向前	招商信诺 詹孝颖、翟琳琳																																																												
佛山启泰投资 徐宁、叶晓云、李程亮	工银瑞信 李善欣																																																												
光大保德信 孙维泽、朱节	国海富兰克林 刘 牧																																																												
东方阿尔法基金 乔海英、程可	歌斐资产 于青青、胡昌杰																																																												
时间	2022 年 4 月 15 日 15:00-16:00																																																												

方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	总裁 杨 杰 董事会秘书 范智胜 财务总监 王 伟 证券事务代表 王春阳
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书范智胜介绍了公司 2022 年一季度经营管理的基本情况： 2022 年一季度，华特达因坚守发展战略，深度聚焦儿童用药和健康领域，围绕年度经营计划及目标，统筹推进各项业务，在达因药业的强力带动下，各项经营指标再创历史最好水平，实现高质量快速发展。一季度实现营业收入 6.06 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 1.56 亿元，同比分别增长 23.74%、43.18%，其中达因药业实现收入 5.34 亿元、净利润 2.86 亿元，同比分别增长 41.25%、41.83%。重点介绍市场和生产方面的工作： 1、在市场推广方面。1) 达因药业继续对市场进行精耕细作。坚持核心营销策略，不断强化营销体系建设：坚持专业权威的学术推广，丰富科学的品类教育，以及系统化、全方位的品牌建设等市场建设工作不动摇，这些卓有成效的工作，厚积薄发，使达因药业的市場销售规模不断扩大。2) 根据科学的循环医学证据，适时调整营销策略，将伊可新使用年龄从 0-3 岁扩展到 0-6 岁，市场空间进一步扩大。 2、生产方面，达因药业荣成工厂科学调度、统筹规划安排生产任务，春节期间一直加班加点，在发生疫情的特殊时期，在做好防控的同时，保持了正常生产，有效保障了产品的供应。 二、总裁杨杰等就公司业务与发展情况与参会人员进行了交流，主要内容如下： 1、今年全国疫情多点散发，对公司一季度和二季度的生产经营有没有影响？ 答：一季度的生产经营基本没有影响，物流虽有小曲折，但也及时保证了渠道的配送，满足了市场需要。4 月份局部地区有影响，东北、上海陆续有疫情，目前数据来看，没有影响年初计划的进度。全年来说，从需求端看维矿类营养补充剂的需求应该不受影响，但是如果疫情持续，物流、快递配送会有影响。疫情对退烧感冒止咳类药物销售肯定有影响。 2、今年 50 粒和 60 粒装再提价后的出货增长情况如何？较往年来说有没有提速，或者有没有受到提价影响。 答：整体伊可新 Q1 销售增长 40%左右，非常好。我们做了归因分析，价格上调因素带来的收入增长影响轻微，以出货量的增长贡献为主。

3、主流品规 30 粒的规格的销售占比有无提升？因为没有提价，渠道是否进行囤货？

答：两个规格提价没有影响各类规格产品的销售。可喜的是，今年开始，粉色装销售额已经超过了绿色装，这是公司长久努力的方向。2022 年基于循证医学证据开始增加了 3-6 岁人群应用的拓展，2021 年 12 月已启动预热，一季度粉色装的增长非常明显，优于绿色装。未来我们期待粉色装有更好的表现。

4、今年起粉色装的适用年龄推广策略从 1-3 岁延长至了 1-6 岁，目前这个推广策略已经全国实施了吗？效果如何？能监控到终端情况吗？粉色装去年接近 40%的增长，今年是否会加速？

答：推广是全国性的，主要是通过新媒体方式，如母垂和社媒。由于无法拿到处方，我们不掌握终端实际消费人群的年龄数据，但从粉色装的增长来看，这个效果已经显现。粉色装今年一季度也是 40%左右的增长，保持了去年全年的增速。

5、我们查询到 2021 年样本医院伊可新的销售增速超过 20%，猜测以绿色装为主。绿色装一季度实际销售增速如何，是否也超过了 20%？

答：绿色装一季度实现两位数增长。目前伊可新医院的销售占比比较小，只能作为参考。

6、绿色装在院内和院外的占比如何？

答：粉色装和绿色装差不多，院内不到 20%，院外 80%以上，并且以零售药店为主。可能绿色装在院内的比例稍高一些，差距在个位数。

7、线上销售方面，去年底我们与阿里健康大药房签署了 2022 年 1.5 亿 GMV 战略合作协议，今年我们和各大线上平台如京东、拼多多的战略合作落地了吗？多大规模？阿里的战略合作协议未来还会续签吗？

答：与京东有类似的合作，由于特殊原因，我们没有采用公开的战略合作形式，但合作未来可期。与阿里的合作，明年可能有新的目标或者新的合作方式持续进行。

8、2021 年线上销售规模，以及未来能发展到多大体量？由于线上增长快，净利率高，是否会作为企业的重点渠道发力？

答：线上未来能做到多大，取决于流量和物流成本，以及线上业态的成熟度。B2C 是跨区域销售，O2O 在疫情期间显著提速，从我们企业角度希望有更多 B2C 增长。目前对于线上我

他们没有明确的预测和目标。对于各种销售渠道，我们讲求融合，电商不仅仅是销售平台，互联网更是展示宣传的窗口，对于这个渠道就不只是考虑销售规模增长，还要考虑传播的作用。我们追求医疗资源和零售市场的转化和融合、线上售卖和展示的融合。

9、公司维生素 AD 市占率超过 60%，多年来引领着市场发展，目前这个品类也就是 20 亿左右的市场规模，不少投资者会觉得市场太小。那么我们自己判断，在 0-6 岁推广策略以及学术营销持续渗透下，维生素 AD 行业的远期空间有多大？我们能实现多大的销售峰值。

答：2021 年的市场数据表明，伊可新在维生素 AD 行业市场占率超过 60%，是行业的头部品牌。市场规模方面，2011 年我们做 OTC 广告投放的时候，这个市场盘子预估也就 8 个亿，但 2021 年伊可新的销售额（不是销售收入）已经接近 20 亿，整个市场盘子接近 30 亿。我个人认为近年来全社会对于免疫力的关注逐步提升，特别是维生素 AD 和 D 的多功能用途（促进生长发育、脑发育、免疫力等）正在被越来越多的人群认知和认可。学术界对于两个营养补充剂的研究也很活跃。此外随着维生素 AD 的适用年龄段从 0-3 拓展到 0-6 岁，目前的渗透率也不是很高，渗透率粉色装也就不到 10%，绿色是 20%+，未来维生素 AD 市场还有很大空间。

10、对于渗透率，我们判断粉色装和绿色装的渗透率峰值能到什么水平？

答：理论上，0-6 岁的孩子应该每日服用，渗透率应该要达到 100%。因为维生素 AD 是刚需性营养补充剂，和发病率无关，与出生率有关。但是从人群宣传覆盖以及依从性来看，无法实现 100%的渗透。维生素 AD 的普及率是厚积薄发的效果。多年以来通过权威推荐和专业人士的宣传和科普，消费者越来越认可 AD 同补的理念。特别现在二胎家庭很多，二胎宝宝不再需要医生推荐，直接在院外购买，所以目前渗透率提升的速度会更快一些。

11、新产品的研发进度和入院计划？

答：按照十四五规划，每年 1-2 个新产品上市，预计 2022 年治疗多动症的产品托莫西汀口服溶液会上市，这个产品是十三五完成的重大专项。未来公司上市的品种将都是儿科治疗性药物，我们围绕 15 个疾病治疗领域，布局了 40 个品种，也会按照自身研发进度和市场以及临床需求做调整。

12、治疗类产品入院计划？

答：处方药要进院，首先选择专科医院，如儿童医院和妇幼保健院，往后才是综合医院。目前已上市的产品主要是儿童

	专科医院销售。 13、2022 年上市的有口服补液盐散（III），它是治疗腹泻、预防脱水的药物，这个品种现在公司已经完成了 20 多个省的挂网，还未进入实质销售。这个双跨产品的市场潜力如何？地氯雷他定这个产品呢？ 答：口服补液盐散（III）是低渗的，是 WHO 推荐的处方，没有原研。用于预防、治疗儿童腹泻脱水，相对比较安全。它是双跨的，但是主要销售场所还是在医院，儿童腹泻和类似疾病还是优先在医院就诊，特别是低龄的孩子，药店消费占比不大。挂网后需要按部就班做入院工作，才能实现销售。目前的疫情情况对进院开发有影响，入院进度会变慢。 14、地氯雷他定这个产品 2021 年 4 月获批上市，目前销售进展如何？这个产品是不是也是以院内市场为主导？ 答：这款产品做了包装规格的调整，而液体制剂按照最新法规要求需要做稳定性考察，目前在做资料准备和申报上市工作。地氯雷他定院内院外都是不小的市场，是相对成熟的产品类型。不管是处方药还是非处方药，我们都会同时启动院内和零售市场，在医院端做更多学术工作，通过权威推荐，对零售市场的影响效果更好。 15、一季度由于环保资产的剥离，毛利率和各项费用率的变化较大，销售费用率大幅提高，管理费用率有所降低，请问销售费用增加的投向是什么，以及管理费用中有无计提中长期激励部分？ 答：管理费用中已包含中长期激励的预提部分，我们根据预算以及完成情况进行预提。销售费用率的提高主要是市场推广费用增长，另一方面是伴随销售额的增长计提的销售折扣也在增长。 16、应交税费大幅增加的原因什么？是不是因为返利有增值税导致？ 答：销售额的增加带来增值税大幅增长，同时，由于这个科目是用一季度末和今年年初比较的，应交的企业所得税较高，所以增幅较大。 17、公司历史上业绩季度间波动较大，未来是否还会发生？ 答：每份财报反映的是公司真实的经营情况。2021 年董事会换届后，我们也更加重视与投资者的交流，我们争取在费用处理上尽量平滑。2021Q4 业绩有波动，与计提中长期激励有关，方案是 11 月份才批准下来，只能 12 月计提。2022 年这部分已按照季度计提，此外经销商的销售折让和销售人员的奖
--	--

	金虽然没有支付，但也在当期预提，使得业绩和费用匹配的会更好。 18、一季度的高增长是不是包含了去年底控货积压的量？这种高增长能不能持续？ 答：一季度应该有一点上年积压的量，销售人员在年底完成任务后可能会控制节奏。高增长能否持续取决于市场，2021年达因药业业绩同比 30%以上增长，今年一季度继续高增，也与我们的 0-6 岁新推广策略有关，伊可新的利润绝对值贡献是最大的，特别是粉色装的，这是厚积薄发的效果。今年全年我们的推广策略会延续，但由于有疫情部分地区可能会受到影响。我们会努力按照年初制定的目标，争取持续增长。 19、一季度末有 9200 万存货，比往年的一季度末都低很多，目前存货剩几个月？是不是新的策略，保持不饱和营销？ 答：没有更改库存管理策略，根据市场需求来做生产计划。疫情期间有静止期，一部分员工静止在厂区，大部分员工进不去，车间没有满负荷生产，使得库存有些减少。荣成基地目前已经恢复到正常的生产状态。 20、销售费用率和管理费用率较往年相比维持在什么水平？ 答：往年有不可比的因素，2021 年转让了环保股权。达因药业的销售费用率会保持平稳，不会有大幅变化。 21、管理费用率一季度有下降，估计与环保资产剥离和人员剥离有关，未来管理费用率是否处于持续下降态势。 答：一季度费用率是稳定的，管理费用支出不像销售费用率那么稳定，较难预估具体的数值区间。 22、关于产能和成本方面，目前我们的产能可以支撑达因药业多大的销售规模体量？产能利用率有多高？ 答：目前产能是充足的，如果市场拓展的更好，随时可以新购设备来满足需求。
附件清单(如有)	无
日期	2022. 4. 19