



证券代码：600664

证券简称：哈药股份

哈药集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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"/> 现场调研 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	银河基金管理有限公司
时间	2025年6月4日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、财务负责人、董事会秘书：孟晓东先生
投资关系活动主要内容介绍	<p>公司副总裁、财务负责人、董事会秘书孟晓东先生与投资者关于公司2024年度及2025年一季度经营情况进行交流，主要内容涉及公司经营业绩、产品营销等方面。主要交流内容如下：</p> <p>1. 公司产品类别中营养补充剂主要包括哪些产品？</p> <p>答：公司医药研发与制造业务涵盖化学原料药、化学制剂、生物制剂、中药、保健品等产业领域，营养补充剂类主要产品包括复方葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服溶液、哈药牌钙铁锌口服液、朴雪牌铁维生素B12口服液等产品。</p> <p>2. 公司主要产品复方葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服溶液2024年销售情况与2025年销售计划？</p> <p>答：2024年度，公司从梳理产品、专注终端、优化渠道、丰富团队进行全方位规划提升，促进复方葡萄糖酸钙口服溶液、葡萄糖酸锌口服溶液销量提升，销量同比增幅分别为72.84%、51.30%。</p> <p>2025年，公司将进一步发挥市场及销售体系的协同作用，全面覆盖“三大终端、六大市场”，精准定位产品，坚定向终端推广模式转型，以消费者需求为核心导向，提升产品可及性，加大终端市场推广投</p>

入，促进业绩稳步提升。

3. 公司 GNC 中国业务经营计划？

答：一是逐步调整营销策略，以保持销售增长。聚焦电商全渠道建设，提升铺货率和渗透率及渠道质量，通过完成 GNC 九大产品管线核心品种布局，进一步释放 GNC 品牌势能。二是优化费用管理，公司积极挖掘商业合约推广潜力，多举措积极推进降本增效工作，降低销售费用投入，提高费用投放的精准性，不断加强费用精细化管理。三是紧盯市场动态，强化品牌价值，促进 GNC 中国业务合规、高质量发展。

4. 公司两大电商板块的区别是什么？

答：公司电商板块主要包括子公司哈药健康科技（海南）有限公司与 GNC Hong Kong Limited 的销售业务。子公司哈药健康科技（海南）有限公司主要负责公司线上渠道运营，销售公司所属分子公司产品，包括哈药集团三精制药有限公司生产的哈药牌钙铁锌口服液、朴雪牌铁维生素 B12 口服液等产品；GNC Hong Kong Limited 作为跨境电商平台主要销售健安喜 Vitapak、鱼油软胶囊、健安喜儿童液体钙镁锌等产品。

5. 如何改善哈药总厂的经营情况？

答：一是公司持续推进原料制剂一体化进程，以期控制产品成本，提高产品竞争力，进而不断改善哈药总厂经营环境，提高公司盈利能力。二是公司积极推进哈药总厂闲置资产盘活行动，持续与政府等相关部门针对该地块处置方向及用地规划进行研究，4 月 25 日，公司召开了十届十三次董事会，审议通过《关于公司分公司哈药集团制药总厂资产处置的议案》，拟对哈药总厂学府路闲置厂区进行分阶段盘活处置，处置方式为多业态的现状盘活与商业开发相结合。

6. 公司是否有计划开展股权激励项目？

答：公司于 2021 年开展了股权激励计划，股权激励计划包括股票期权和限制性股票两部分，考核期为三年（2021 年至 2023 年），该计划已实施结束。未来，公司会根据市场状况、公司发展战略和股东利益等多方面因素进行综合考量是否开展新的股权激励计划。

7. GNC 中国业务费用管理计划如何？

答：公司 GNC 中国业务近年来收入大幅增加，利润稳步提升，但在费用管理方面仍存在优化空间。未来，公司将积极挖掘商业合约推广潜力，多举措积极推进降本增效工作，降低销售费用投入，提高费用投



	<p>放的精准性，不断加强销售费用精细化管理。同时，紧盯市场动态，强化品牌价值，促进 GNC 中国业务合规、高质量发展。</p>
附件清单	