

证券代码： 000915

证券简称： 华特达因

编号： 2026-001

## 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月15日(周五)下午15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理 杨杰 2、独立董事 杜宁 3、财务总监 谭立富 4、董事会秘书 樊黎明
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、请问杨总：今年1季度公司营收利润双降，原因是啥？公司有哪些对策？</b></p> <p>您好！一季度主要受到行业整体需求走弱，终端动销持续低迷，加之出生人口下降和集采等医改政策深化推进等影响。公司将通过以下措施促进公司经营的持续稳健发展和业绩的改善：一是，公司将坚持“专家权威推荐，渠道方便购买，专业品类教育”的核心市场营销策略，加大全渠道营销推广力度和新零售布局，通过药店、电商等终端覆盖消费者，加强营销宣传和科普知识推广，达到终端愿意卖和消费愿意买的效果，促进公司整体销售规模和后续业绩的稳定恢复。二是，我们将持续优化产品结构，加大研发投入，推出更多具有市场竞争力的新产品，以丰富产品线，从打造伊可新一维生素AD滴剂明星单品，到围绕儿童成长多元</p>

健康需求建立立体化矩阵产品体系，提高整体盈利能力；三是，加强与合作伙伴的沟通与协作，积极应对市场变化和挑战，通过提升市场推广效率，扩大销售渠道，增强产品的市场竞争力；四是，将加强企业的数字化、智能化建设，从而降低产品成本，保持盈利能力。

**2、贵公司 2024 年 9 月和华润三九合作代理的维生素 D 市占率有多少，是否达到预期效果？还会有其他药品合作代理？**

您好！2025 年维生素 D 与华润三九合作未达预期，但公司长期看好华润三九的市场营销能力和维生素 D 产品的市场潜力。两家公司通过合作继续促进维生素 D 产品的提升，携手并进，实现优势互补，促进业绩发展和销售目标的实现。目前，双方暂无其他药品的合作代理计划。

**3、请问杨总，曼乐静在日本取得非常骄人的成绩，华特达因做为中国的总经销，并填补了国内儿童治疗的空白，公司是否应该加大宣传力度，使每一个有需求的儿童尽早知道有该药的存在？得倒及时的治疗。**

您好！公司 2026 年初启动了曼乐静褪黑素颗粒在阿里和京东的上市销售，并联合线上平台、专业学术会议等开展了睡眠障碍儿童治疗及褪黑素颗粒的宣传推广工作，之后公司也陆续推进该产品进入各省市线下医院销售工作。后续公司将联合专家和平台重点针对自闭症谱系障碍(ASD)和注意力缺陷多动障碍(ADHD)患儿家庭开展科普宣传，使每一个有需求的儿童尽早了解该药，并得到及时的治疗。

**4、杨总您好！今年一季度业绩大幅度下滑是去库存导致的吗？**

您好！一季度，受下游市场影响，儿童医药行业企业业绩大多存在不同程度的下降。公司一季度业绩主要受到行业整体需求走弱，终端动销持续低迷，加之出生人口下降和集采等医改政策深化推进等影响。

**5、公司有没有过份回购计划**

您好！公司暂无回购计划！

**6、华特达因经理好、请问贵公司的几款药品上市有什么进展？您对后期的业绩有什么介绍的？**

您好！公司正在积极推进褪黑素颗粒和盐酸可乐定缓释片进入国内各大医院的入院和销售工作。公司将加强新产品的推广，提升医生及家长的对新产品的认知和认可，促进新产品的销售业绩的实现。

**7、月产品销售怎么样？**

您好！公司目前经营及销售情况正常，公司的经营及业绩情况请您留意后续在法定信息披露平台发布的定期报告。

**8、2025年各渠道营收占比是多少？**

您好！目前，公司产品仍以线下 OTC 渠道为主，近年来线上渠道保持了快速增长，医疗机构渠道占比相对较小。

**9、你好，杨经理，公司与华润三九进行深度合作，是否是初期的了解，为后续收购重组做准备？公司是否有收购和被收购的日程**

您好！公司实际控制人为山东省人民政府国有资产监督管理委员会，控股股东为山东华特控股集团有限公司，未有您所提事项。请您以公司公告为准。

**10、公司产品已纳入集采吗？今后会集采吗？**

目前维生素 AD 产品 2024 年纳入了江西等十六省市的地方集采，目前尚未纳入国家集采。

**11、关于改革完善儿童用药供应保障机制的实施意见出台对公司的机遇和挑战是什么？**

公司作为专注国内儿童医药健康领域的领军企业，新的实施意见将利好儿童用药审评、医保、市场独占等政策红利落地，促进公司产品创新和新产品的研发效率，助力丰富产品线、巩固行业地位；同时，医保控费及集采深化等也将导致公司现有产品竞争强度等面临压力和挑战。

**12、作为医药健康领域，直接关乎的是人，而且是小孩，但**

**企业是资本，大家关注的是利益，请问：如何平衡商业利益与商业道德的关系？**

达因药业成立 30 余年来，始终严格按照国家药品的监管要求，以儿童临床需求为导向，向消费者提供高品质、高质量的药品，充分保障儿童用药的安全性和使用效果。在药品的生产经营中，把儿童健康安全作为不可触碰底线，绝不牺牲安全换利润；加强产品研发创新，以严格的产品质量和品质管控，用专业和信任做长久生意；在营销宣传各环节坚守专业诚信，以高品质的产品保持消费者对公司和产品的信赖，同时以合理定价实现公司业绩和长期稳健发展。

**13、杨经理好，请问贵司几款新药进展顺利吗？26 年中期业绩有回升趋势吗？**

您好！公司今年将预计推出 1-2 种新产品注册上市。公司将坚持“专家权威推荐，渠道方便购买，专业品类教育”的核心市场营销策略，促进公司整体销售规模和后续业绩的稳定恢复。

**14、目前，公司产品中享受市场独占期政策的产品有哪些？**

您好！公司目前的产品中暂无享受市场独占期政策的产品。

**15、请问公司 2026 年 2 季度业绩会否改善，通过如何措施**

您好！公司将通过加大营销力度，协同下游渠道和相关合作方加大公司产品的营销推广力度，通过专业媒体等加强公司产品和科普知识宣传推广等，促进终端销售和消费者购买意愿的提升，着力改善公司经营业绩。

**16、今年高管都增持了股份，请问后面还有增持计划吗**

您好！公司于 2026 年 4 月 25 日披露了《关于公司董事、高级管理人员增持公司股份的公告》，增持人暂未提出后续增持计划。

**17、请问 2026 年中期有分红的计划吗，是否还能延续高分红**

公司重视对投资者的合理回报。关于公司 2026 年中期分红的事项，需结合公司上半年经营情况、资金使用计划进行研究论

证后综合考量，最终方案需经董事会、股东会审议通过后对外披露，届时请您以公司正式公告内容为准。

**18、公司研发新药的进度如何，何时可以有新药注册**

公司最新研发的相关内容已在公司《2025 年年度报告》中的研发投入中列明。公司今年将预计推出 1-2 种新产品注册上市，如有最新进展，公司将及时披露。

**19、曼乐静褪黑素颗粒推广情况怎么样，达到预期目标了吗？**

您好！公司子公司达因康健代理的儿童褪黑素颗粒产品曼乐静于 2026 年 1 月份开始在京东和阿里开展线上销售，之后陆续进入国内各省市线下各大医院开展销售工作。该产品作为填补国内治疗儿童睡眠障碍空白的唯一处方药，得到了医生和患者家长的广泛关注和认可。

**20、伊可新的 2025 年销售占比是多少，在新生儿持续减少的情况下，如何增加产品渗透率？**

您好！伊可新 2025 年销售占比近 80%，公司将持续拓展“中大童”健康领域，以《中国儿童维生素 A、维生素 D 临床应用专家共识（2024 版）》为抓手，强化维生素 AD 持续补充的必要性，加大对中大童的宣传推广力度，提高粉色装伊可新的市场渗透率。

**21、伊可新 DHA 产品 2025 年销售情况和 2026 年预测情况是什么**

您好！2025 年 DHA 销售收入实现 100% 增长，销售额过亿；2026 年公司将继续加强线上宣传和营销，促进销售规模的进一步扩大。

**22、2026 年一季度业绩下滑，是终端去库较慢导致的，那终端不拿货的原因是什么，是药房本身为控制资金不拿货还是因为公司药品在终端销售不畅导致的**

您好！一季度，受下游市场影响，儿童医药行业企业业绩大多存在不同程度的下降。目前市场环境下，消费者对于药品购买

	<p>价格和数量等更加谨慎，导致需求偏弱。受下游消费弱等影响，自去年以来下游药店存在较大数量的关店和收缩，下半年速度进一步加快。药店等终端渠道基于资金周转及自身业绩压力等也减少了上游的采购订货，同时对自身利润率也提出了更高要求。公司将协同渠道加大营销力度，促进终端愿意卖，消费者愿意买的效果。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-16