

葵花药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>2020 年度网上业绩说明会活动参与人员</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 5 月 13 日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”(https://www.p5w.net/)</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长：关玉秀女士 独立董事：李华杰先生 副总经理、财务负责人：李金明先生 董事会秘书：田艳女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司于 2021 年 5 月 13 日(星期四)下午 15:00-17:00, 在全景网举行 2020 年度网上业绩说明会, 本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行, 说明会问答情况如下:</p> <p>1. 请问公司在心脑血管领域是否已切入, 另外安宫牛黄丸销售增长多少? 答: 公司现有药品已在消化系统用药、儿童用药、呼吸感冒用药、妇科用药、风湿骨病用药、心脑血管用药六大药品领域进行有效布局, 补虚通瘀颗粒、通脉颗粒均为公司心脑血管用药产品, 安宫牛黄丸目前销售平稳, 整体销售占比较小。感谢提问。</p> <p>2. 2021 年一季报如此优秀, 新五年规划高增长是否可持续? 答: 公司经营管理团队将全面落实年初制定的各项战略规划, 进一步巩固核心竞争优势, 努力争取实现业绩的持续增长。感谢提问。</p> <p>3. 您好! 公司在 2021 年没有进行任何回购, 请问是否是公司觉得目前的股价仍然高估? 还是公司有其他方面的考量? 答: 公司股份回购用于未来实施股权激励或员工持股计划, 具体回购节奏、数量将按照实际需求有序开展。感谢提问。</p> <p>4. 你好, 作为葵花药业的中小股东, 现在对公司提出一个问题希望能作答: 据我对公司的观察, 葵花药业不断有黑媒对关家家务事长篇大论, 以达到抹黑的目的, 对葵花的品牌伤害极大, 关总营销口出身, 应该知道其利害性, 是否继续对此类报道视而不见, 后期是否有改进措施, 谢谢! 答: 公司积极关注舆情信息, 未来也将不断提升舆情管控力度。感谢关注。</p> <p>5. 你好, 关董, 去很多诊所看过, 里边很多儿药产品都是葫芦娃的, 却没有小葵花的, 咱们公司是否考虑过进军诊所这一市场? 毕竟很多妈妈都很爱孩子, 不敢乱给孩子吃药, 都是去诊所看看, 大夫开的药, 妈妈放心。其次, 线下医药连锁店虽然有很多咱们的儿科产品, 但去购买时, 医生并没有推荐咱们的药, 而且客户很多都是随机买的, 请问关董对咱们线下连锁店儿药的销售策</p>

略是否有新的方法可以促进购买行为。

答：目前，公司在不断开发等级医院市场的同时，也在对市场进一步下沉，深挖县级医院、基层医疗等基层医疗机构市场，针对诊所终端将不断加大开发力度；针对线下儿药销售，公司不断丰富儿药产品的管线布局，优化产品结构，并从用户角度出发，从产品力、学术力、品牌力、销售力、研发力五个方面全面提升用户体验，并不断深化学术转型，强化市场竞品研究，通过有针对性的学术导入，重构医生用药习惯，希望对公司儿童药的线下销售起到一定的积极作用。感谢提问。

6. 什么时候开始？

答：已经开始了！谢谢！

7. 尊敬的董秘，公司负债基本没有，现金流强大，管理层有从战略上考虑通过并购等进入医美或养老大健康行业么？毕竟公司研发费用不多，又有强大的销售基因，这两个行业未来十年都是朝阳行业，空间很大，可以再造一个葵花药业。

答：公司目前的业务领域已涉及大健康领域，公司管理层将慎重考虑您的建议。感谢关注。

8. 为何没有画面？

答：本次业绩说明会是网络文字形式。谢谢！

9. 请问公司未来十年儿童药的市场占有率能有多大提高，谢谢？

答：公司将从多维度落地儿药核心战略，不断夯实儿童药竞争壁垒，以持续提升儿药市场占比。感谢关注。

10. 请问葵花药业在国内小儿用药方面的主要竞争对手有哪些？

答：葵花倡导儿童要用儿童药，把呵护儿童健康为己任。愿意与儿药厂共同承担起社会职责。谢谢！

11. 没有视频吗？

答：您好，我们是在线文字回答。谢谢！

12. 啥情况，啥也没有啊？

答：本次业绩说明会是网络文字形式。谢谢！

13. 小葵花露这个产品营业额有在持续增长吗？

答：小葵花露是公司近年来推出的重点产品，上市以来保持着良好的销售态势。谢谢！

14. 公司股价预期怎么样？

答：股价涨跌受多种因素影响，很难预测。入市有风险，投资需谨慎。谢谢！

15. 这是无缘无故取消了？

答：感谢您的关注！

16. 请问这个不是视频直播，是在线文字问答是吗？

答：是在线文字问答。谢谢！

17. 请讲一下天宿光华现状好吗？

答：公司并购天宿光华后，其作为公司的研究院所之一，正稳步开展人参、刺五加及黄芪的稀有皂苷等方面的研究工作。感谢提问。

18. 公司原董事长关彦斌是否有考虑转让股权给现管理层或者不再为葵花药业实际控制人？

答：公司如知晓相关信息将按法规及时披露。谢谢！

19. 没有声音和图像？

答：您好，我们是在线文字回答，不是音频或视频直播。谢谢！

20. 相信两位关总带领葵花在未来的十年里越做越好，让我们股民伴随葵花一同成长。

答：感谢关注。

21. 中报业绩有望增长吗？

答：公司管理层及销售团队，对公司中长期业绩持续增长有足够的信心和能力。谢谢提问！

22. 关玉秀董事长 您好 我们葵花药业生物药有什么 谢谢。

答：公司复合凝乳酶为生物药。感谢提问。

23. 新冠病毒对葵花的业绩的是不是还有影响，公司的成长性为什么一般，是什么影响了公司的成长？

答：未来如新冠病毒反复，将可能对公司业绩造成影响。感谢提问。

24. 你好，请问公司未来在中药方面有什么发展和布局？

答：公司未来将继续深耕中成药品的研发、生产、销售。尤其在儿药领域、妇科领域及大健康领域。

25. 您好，我想问一下，目前小葵花产品在儿童感冒领域的市占率如何？出生率的下降是否会影响后续销量增长？

答：公司儿童药总体销售规模、产品数量、亿元单品数量关键指标上处于行业领先地位，具体的市场数据建议参考相关行业报告，儿童药并非公司利润的唯一增长点，未来公司也将在儿药基础上协同发展其他优势品类以提升整体业绩。感谢关注。

26. 公司考虑市值管理吗？葵花药业是优质的企业，盈利也很好，但市值比很多亏损和低盈利的医药企业相比市值严重低估。

答：公司注重业务的良性发展，注重企业可持续发展，给股东良好的回报。谢谢！

27. 在江苏地区，贵司的产品销售较少。请问是否有计划拓展此区域销售比列。另外贵司的主战场在哪里，近三年是否呈现增长趋势，增长比列是多少。

答：公司对全国重点医药大省给予充分重视，充分考虑或保持市场的发展需求。去年受疫情影响，公司收入成负增长，但保持了一定的盈利能力。未来将稳定发展。谢谢！

28. 今年护肝片或小葵花露能达到十亿级销售量吗，去年护肝片销售额有九亿是真的吗？

答：我们会稳定实现公司重点品种的持续增长，保持公司业务的快速发展。谢谢！

29. 明天股票能涨停吗？

答：股价涨跌受多种因素影响，很难预测。入市有风险，投资需谨慎。谢谢！

30. 公司关于养老产业有哪些布局？

答：公司会持续关注市场变化，在公司战略方向引领下，适时调整产业布局和产品方向。谢谢！

31. 公司后续有什么投资项目？

答：公司后续投资项目，请关注公司后续的公告。谢谢！

32. 建议公司需要多元化发力，借助品牌的优势，涵盖老幼妇儿，齐头并进！

答：感谢您提出的宝贵建议！

33. 咱们公司目前的黄金单品接下来是否会随原材料的涨价而提价，公司未来对产品的定价策略是什么？

答：公司将结合产品成本、市场及综合情况制定定价策略。感谢提问。

34. 请问公司目前销售最好的是哪一种产品？
答：公司儿药品类及补益类产品一直在公司整体销售中占有重要地位。谢谢！
35. 建议开发常见病糖尿病高血压等中医药产品做精品，类似护肝片的拳头产品。
答：感谢您提出的建议。谢谢！
36. 请问感冒药受疫情影响？
答：疫情期间部分地区感冒药品的零售受到限制。谢谢！
37. 公司在心脑血管领域有何进展？
答：心脑血管领域用药是公司“六大”品类之一。谢谢！
38. 请问贵公司的芪斛楂颗粒目前是独家吗，去年销售额多少？
答：芪斛楂颗粒是独家品种，去年得到快速发展，有了一定的市场地位，公司将继续保持销售的增长。谢谢！
39. 请问下一季度业绩增长主要利润源是那块业务产品？
答：公司的核心战略儿童用药。谢谢！
40. 我在拼多多上面买小葵花的药，搜索的是葵花，但是出来的是假冒品牌，品牌上也是印着葵花，很相似，差一点点就买错了，我问对方是不是黑龙江葵花药业的，然后就开始不正面回答我问题。它那上面的销量是真正的葵花药业药品销量的成千上万倍，建议您可以到拼多多上面看一下。我也已经把当时的沟通全程截图，可以提供给你们。为了患者，为了投资者，建议打击一下吧。
答：感谢您对公司产品的信任与关注，公司将进一步提高产品知识产权相关工作保护力度，感谢提问。
41. 当我几乎可以推测出，他们是在玩李鬼冒充李逵的事情，我提出要查看资质，对方提供了一个图片，同时尽可能的去搜集其它证据。也向拼多多后台提出质询，但都是推诿，没有得到解决，希望你们能够保护患者的角度，保护葵花品牌的角度，保护投资者的角度，抓一下这个事情。
答：公司将进一步加强知识产权保护力度，感谢您的提问。
42. 贵公司新药研发的重点是什么？
答：关于新药产品的研发，请参看公司定期报告。谢谢！
43. 去年护肝片销售额九亿，今年能达到十亿吗？小葵花露今年销售额能达到十亿级吗？
答：护肝片是我公司主要品种，未来仍将作为销售的重点和主打品种。小葵花露产品作为公司的重点品种，我们会持续努力保持其市场地位。谢谢！
44. 关董，经历过去二年，未来三五年公司具体规划，有没有相关数据对外传达？
答：未来，公司将继续深耕儿科用药领域、妇科用药领域，强化老慢病用药领域，持续完善优势品类覆盖，保持和追求市场占有率和绝对规模。感谢提问。
45. 公司心脑血管销售额增长多少？
答：心脑血管用药在公司销售额中保持着稳定的销售比。谢谢！
46. 请问能否详细说明一下公司在大健康领域的布局？比如：开发了什么新产品？
答：公司 2020 年度开展普通食品、保健食品、益生菌自有菌株研究等大健康产品项目 8 个，普通食品建立产品库，新开发 300 个产品；保健食品获得备案凭证 7 件：葵花铁叶酸片、小葵花维生素 C 滴剂、小葵花锌滴剂、小葵花铁滴剂、小葵花维生素 D 滴剂、小葵花维生素 A 维生素 D 滴剂、葵花多种维生素硒片；益生菌自有菌株增免、抗腹泻功能研究及保健食品技术开发项目有序开展

中。感谢提问。

47. 尊敬的嘉宾你好：从去年四季度开始，葵花药业业绩有了明显的提升，主要是什么原因？是否意味着 2021 年公司将会有有一个不错的业绩表现。

答：从去年四季度开始，新冠疫情对我公司的销售影响逐渐减小，公司业绩呈现恢复式增长。2021 年公司有信心保持持续增长能力。谢谢！

48. 一老一小一妇发展战略，有没有细化医药美容项目？

答：公司未来如有相关项目，将进行合规披露，感谢提问。

49. 请问一下目前公司在儿童、妇女、老年人三个主打产品业务中，哪个部分业绩贡献最大？目前最侧重的领域是三个领域中的哪个？感谢

答：从目前的整体销售规模来看，公司儿童药销售规模占比较大，也是目前公司重点打造的品类。感谢关注。

50. 董事长您好！请问公司中药有无对外出口业务？

答：我公司目前暂无中药出口业务，谢谢！

51. 关总我们广大股民希望葵花药业的股价，未来五年内能有十倍的涨幅，希望公司努力经营，做好业绩，不要辜负投资葵花药业的股民。

答：感谢关注。

52. 公司 3—5 年内净利润。能不能翻倍？

答：公司管理层对于公司未来中长期保持持续增长具有充分的信心和能力。谢谢！

53. 公司业绩稳定增长的核心价值是什么？

答：公司业绩增长的核心优势在于产品、品牌、渠道优势，具体可参阅公司定期报告。感谢提问。

54. 您好，未来公司有考虑将总部迁至北上广深圳这类的国际大城市吗？

答：目前暂时没有。谢谢！

55. 公司营利持续增长点在哪？有何布局？

答：未来，公司将持续打造价值成长型企业，继续深耕儿科用药领域、妇科用药领域，强化老慢病用药领域，持续完善优势品类覆盖，保持和追求市场占有率和绝对规模，从“销售驱动”向“销售和产品双驱动”转变，改变利润导向，以研发和投资布局未来，以实业提振内生增长、以资本助力外延发展，内生增长、外延投资、多轮驱动，多维领域释放葵花的用户价值、品牌价值、渠道价值、平台价值、投资价值，真正实现做强、做久、做大，以促进企业的健康、持续发展。感谢提问。

56. 公司前二十名股东名单？

答：公司将根据相关法规，在定期报告中披露相关信息。谢谢！

57. 嘉宾你好：在中药材料上，公司如何保证原材料供应充足，最大程度避免价格波动。

答：我公司有专业的采购队伍，对于原材料的价格可作出专业预判，适时进行采购。同时公司对大宗物资采购实行集中采购模式，可有效减少价格波动度成本带来的影响。谢谢！

58. 您好，请问一下小葵花妈妈课堂用户管理系统，目前用户基数大概多少？

答：用户管理系统近几年用户基数呈快速增长趋势，我们将保持增长态势。谢谢！

59. 根据调研发现，目前电商上 999 品牌的肺热咳嗽颗粒销量与小葵花牌十分接近，未来是否有计划加强网络电商平台的推广？

答：公司零售市场方面已与全国最优质的经销商和连锁终端广泛合作，并通过

KA、直控、商控、电商四大平台的建设，不断扩大终端的覆盖，未来将根据市场发展情况决定网络电商推广力度。感谢提问。

60. 嘉宾你好：公司是否开发网上购药渠道？有时去实体店购药，出现过葵花药品脱销的现象。

答：公司管理层将继续以客户需求为导向，审慎研判、开发公司销售渠道。谢谢！

61. 葵花领导们，你们好，我每天都阅读我们的公众号，今年是葵花成立二十三周年，公司也进行了各种各样的庆祝活动，但是股价一直在地位徘徊，请问公司在提振股价方面有没有一些具体措施呢？

答：公司一如既往的专注业务的发展和公司盈利能力的提升，给予股东较好的回报。对股价的最好支撑是公司持续的盈利能力和战略发展能力。我们将维持公司的健康的发展，回报股东。谢谢！

62. 尊敬的关总您好！贵公司的股份回购为什么不直接注销？？会不会学伊利股份，以回购价 5 折给公司核心管理层激励，变向拿全体股东的利益倾斜核心管理层？？

答：公司根据实际需要，为激励核心销售业务人员进行相关激励。具体价格定价情况请参阅公司相关公告。感谢提问。

63. 葵花领导们你们好，请问小葵花露目前的生产情况如何，可以跟得上市场需求吗？

答：公司的产供能力较强，充分满足市场需求。谢谢！

64. 希望公司增强小儿用药的增长，更应该发展老人用药的市场！未来中国将会是庞大的老人国家呀。

答：谢谢您的关注与建议！

65. 请问贵公司中药产品怎么样？

答：我公司是中药研发、生产、研发销售企业，中药产品是公司重点产品，且在行业中享有较高的美誉度。谢谢！

66. 关总，您好，我看 2021 年一季度的我们的营业收入和 2019 年一季度的营收基本持平，请问，我们在接下来营收新的增长点有哪些？

答：未来，公司将重点打造儿童用药、妇科用药和老慢病用药品类，协同品类发展以促进未来营收增长。感谢提问。

67. 尊敬的关玉秀关总请问贵公司回购股份为何不直接注销呢？

答：公司股份回购将用于后续股权激励或员工持股计划。感谢提问。

68. 心脑血管领域是否计划培育出亿元黄金大单品？

答：公司会在战略方针指引下，重点发育相关领域的品种。谢谢！

69. 有没有具体的业绩预期，未来几年的？

答：公司将按照监管要求适时公告业绩情况，请持续关注公司公告。谢谢！

70. 老龄化下，公司心脑血管领域将如何发力，何时发力，是否可以成立专门的领导班子？

答：公司会持续关注市场变化，在公司战略方向引领下，适时调整产品方向。谢谢！

71. 您好，请问，受到疫情影响，部分药物限制出售，相比于去年的限制程度，现在又如何了？全部接近还是部分地区有限制，具体是什么地区？

答：目前，随着疫情的好转，公司品种没有限售的情况。谢谢！

72. 小葵花牙膏是公司产品吗？四会葵花与公司什么关系？

答：公司小葵花有牙膏产品，四会葵花与公司无关。感谢提问。

	<p>73. 公司如何持续稳定的吸引长期投资，如何消除负面新闻影响，做大做强！ 答：公司着眼当下，通过对行业和市场形势进行预判，制定完善了葵花“五五规划”，公司将持续打造价值成长型企业，继续深耕儿科用药领域、妇科用药领域，强化老慢病用药领域，持续完善优势品类覆盖，保持和追求市场占有率和绝对规模，从“销售驱动”向“销售和产品双驱动”转变，改变利润导向，以研发和投资布局未来，以实业提振内生增长、以资本助力外延发展，内生增长、外延投资、多轮驱动，多维领域释放葵花的用户价值、品牌价值、渠道价值、平台价值、投资价值，真正实现做强、做久、做大，以促进企业的健康、持续发展。感谢提问。</p> <p>74. 公司一季度业绩增长的核心原因是什么？可持续性吗？ 答：一季度业绩增长主要源于公司儿药产品及补益类产品不断发力、上量，未来上述品类将会继续保持增长态势。谢谢！</p> <p>75. @董事长关玉秀女士，你好公司有没有做长寿药的相关计划，？那玩意老赚钱了 答：公司将结合市场及企业实际情况酌情考虑，感谢您的建议。</p> <p>76. 建议针对中医经典方剂，进行挖掘，开发出更多拳头产品！ 答：感谢您的建议！</p> <p>77. 公司股价为什么一直是向下的？ 答：股价涨跌受多种因素影响。入市有风险，投资需谨慎。谢谢！</p> <p>78. 关注公司的机构没几个，是公司没有吸引力，还是什么原因？ 答：公司重视与投资者的沟通，未来也将进一步提升投资者关系管理工作。感谢提问。</p> <p>79. 同行业里，葵花药业的特色是什么？ 答：葵花拥有丰富的产品储备，强大的品牌影响，健全的销售网络等都将助力公司未来的健康、稳定发展。谢谢！</p> <p>80. 今年二季度相比去年的二季度销售情况是否有改善？ 答：感谢您的关注，我们会保持销售持续稳定，满足市场的需要。</p> <p>81. 出于什么原因今年的分红相比往年低很多，是把分红的钱都用于回了吗？问题是回购的股票没有注销，而是股权激励分给员工了？是不是拿了属于股东的钱奖励自己呢？ 答：公司非常重视对股东的回报，激励员工也是为了更好的回报股东。谢谢！</p> <p>82. 公司的销售费用远远大于公司的研发费用，是不是公司不太重视产品的研发？ 答：销售和研发是公司发展的双引擎，是公司做强、做大的内生动力，我公司对销售费用和研发投入非常重视，同时公司将适时调整这项费用的投入比，科学、合理、有效配置资金投入，以期获得最大收益回馈股东、回馈社会。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 14 日