

广誉远中药股份有限公司

关于 2021 年半年度业绩说明会召开情况的公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广誉远中药股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 9 月 17 日在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）以网络文字互动的方式召开了公司 2021 年半年度业绩说明会。关于本次业绩说明会的召开事项，公司已于 2021 年 9 月 10 日发布了《广誉远中药股份有限公司关于召开 2021 年半年度业绩说明会的预告公告》（公告编号：临 2021-046），具体内容详见《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）。现将有关事项公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

2021 年 9 月 17 日，公司董事长兼总裁张斌先生、财务总监傅淑红女士、董事会秘书唐云女士出席了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流，并就投资者普遍关注的问题予以答复。

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

| 问题内容 | 回答内容 |
|---|---|
| 张总，您好！雪球封基股民“关于股东购药直通车的建议”帖子，有 31.9 万人次的阅读量，股民们都十分关注，请问公司有没有相关的安排，给股东们提供参观考察和购药的便利？ | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 1.当然做好业绩才是硬道理，但股价的维护也是很有必要的，有些中医黑的文章在网上，按照现在互联网的快速传播性，公司必要时候要出来作澄清。2.龟龄集的渠道销售价格太混乱了，在网上什么价格都有，太影响 480 年的传世好药了。3.神农科技集团入驻，是不是应该有一个清晰的规划，怎么做？ | 您好，神农集团已开始入驻，相关工作正在有序推进，后续如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 高管考核指标是否涉及应收账款处理？ | 您好，感谢您对公司的关注，公司对高级管理人员的考核从营业收入、经营利润、应收账款等多方面、多维度进行。 |
| 广誉远营收和净利润按照季度比较，开始反转向上了吗？ | 您好，请关注公司三季报相关数据。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|---|---|
| 请问晋创进驻后和公司进行了哪些方面的沟通和运营推进工作？有没有具体的新的运营计划？新的运营计划的目标是什么？ | 您好，国资进驻后，相关沟通正在按照既定程序有序推进，后续如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息披露的相关公告。 |
| 请问神农得到股权授权后和公司进行了哪些方面的沟通和运营推进工作？有没有具体的新的运营计划？新的运营计划的目标是什么？ | 神农按照国有企业既定流程有序推进相关工作，后续如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息披露的相关公告。 |
| 公司知名度不高，想扩大经营收入，战略计划是什么？今年能否做到不亏？ | 你好，公司将继续以全产业链打造“广誉远高品质中药”发展战略为核心，努力使广誉远成为以中医药文化体验和中医诊疗服务体验为两翼，成为中国中高端家庭健康养生、个性化解决方案、高品质产品和服务的综合供应商。具体举措：1，大力发展道地药材种养殖基地建设，为公司保障道地药材的供应；2，以学术为引领，深耕基础研究和循证医学研究；3，精准品牌传播定位，赋予 OTC 发展持久动能；4，全面推进高品质中药向大健康转型升级；5，以加味酒为重点，倡导功能保健，家庭健康必备，每日饮用！公司将采取上述措施，努力提升经营成果，达成预期目标。 |
| 张总你好，你作为新上任广誉远董事长，请问能否胜任该岗位，对广誉远有何工作安排，省政府对你在任职广誉远董事长期间有何期待 | 您好，目前公司董事会未做调整，若后续如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息披露的相关公告。公司董事会提名董事和聘任管理层会严格按照相关审批程序进行。 |
| 网上有安宫牛黄丸对新冠有救命作用，请问是真的还是流言？是否有发生真实事例？另外很多广粉说龟龄集有助睡眠，还能质料痔疮，请公司加强宣传 | 您好，安宫牛黄丸产品从第三版开始入选《新型冠状病毒肺炎防控方案》，充分说明该品种疗效确切，临床病例数据资料丰富。关于产品功效和使用说明请仔细阅读说明书，遵医嘱使用。 |
| 您好！改制成功公告已经三个月，迄今为止包括董事，董事长，管理层，治理层等等全部没有任何变化这个是整个 A 股历史上空前的，为什么？请回答，谢谢！ | 因涉及国资审批程序，进展相对缓慢，公司在收到相关提案后，会履行相关审议程序并及时公告。 |
| 干了那么多年还是这样销售业绩,国资那边有没有想过模仿汾酒引入华润这样全国布局战略投资来改变当前销售模式 | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 请问张总，拖欠分众传媒的五千多万广告费具体实施在哪些广告媒体？建议好好听听中央人民广播电台劲酒的广告，人家在给消费者讲故事洗脑，效果特别好。建议健字号的龟龄集酒也在中央人民广播电台做长时段讲述，让各行各业的司机们了解广誉远的历史和龟龄集酒的优势。 | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 请问张总，年龄 60 以上有一些基础病（比如高血压心脏病）的人，想通过服用龟龄集改善身体精气神，但又不敢自行购买服用，担心对基础病有冲突，公司对这一部分人群的需求怎么考虑？有什么渠道是可以解决的？ | 您好！建议您通过以下渠道满足您的诉求：1、专业的医疗机构咨询医生；2、公司国医馆中医诊治。 |
| (1) 应收账款数目过于庞大，请问公司会进行何种措施，降低应收账款数额 (2) 应收账款数预计能够收回多少，有多少坏账？ (3) 公司后续管理层团队是否会有变动？ | 您好，感谢您对公司关注。2021 年公司加强终端纯销考核和持续地推活动，应收账款已出现好的扭转，公司还将从以下三方面继续加强应收账款管控力度，从而不断使应收账款趋于良性。(1) 重视事前管控，对新增客户制定更为严格的资信审核管理程序。(2) 加强过程管控，各部门落实责任，管控措施可执行、可评价、可追责。进一步强化工作流程，对授信管理、责任落实、动态分析等关键工作加强监督。(3) 严格事后管控，采取必要措施防范风险，通过催收函、提起诉讼、停止供货等途径全力维护公司应收账款安全可控。关于后续管理层变动事宜，如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息披露的相关公告。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|--|--|
| 请张总谈谈广誉远的五年计划,有什么样的战略布局,在生产技术、产能、销售渠道等方面。另外,国资委的持股比例很低,有没有进一步增资扩股的计划? | 你好,公司将继续以全产业链打造“广誉远高品质中药”发展战略为核心,努力使广誉远成为以中医药文化体验和中医诊疗服务体验为两翼,成为中国中高端家庭健康养生、个性化解决方案、高品质产品和服务的综合供应商。具体举措:1,大力发展道地药材种养殖基地建设,为公司保障道地药材的供应;2,以学术为引领,深耕基础研究和循证医学研究;3,精准品牌传播定位,赋予 OTC 发展持久动能;4,全面推进高品质中药向大健康转型升级;5,以加味酒为重点,倡导功能保健,家庭健康必备,每日饮用! |
| 公司 14 亿营收账款,坏账计提比例有多少? | 您好 按照新的会计准则,公司坏账准备计提比例综合约 12.16% |
| 请问个人投资者,有没有产品的内购会活动,和定期邀请个人股东参观活动? | 公司定期会组织回馈投资者的活动,您可与公司董事会办公室联系。 |
| 请问目前终端实际动销情况,定坤丹、龟龄集、安宫牛黄丸、牛黄清心丸的终端库存情况?渠道去库存预计还需要多长时间回归正常水平? | 您好,公司终端动销持续改善,终端库存趋于良性,公司努力尽快实现渠道库存回归正常水平。 |
| 主要销售收入来自中药,跨省办公效率和管理力度堪忧。建议大股东抓紧进行整合,提高工作效率,改善经营状况,重新规划战略方案,包括回购股票提高持股比例,把广誉远做大做强,使山西省成为中药强生。希望神农和国资委为当地发展真干事,干实事。 | 您好,公司发展离不开每一位股东的支持,您的宝贵建议已收到,感谢您为公司献计献策。 |
| 请问公司今年 7-8 月的业绩同比如何?全年业绩会亏损吗? | 您好,感谢您对公司的支持与关注!公司第三季度业绩的相关问题请关注公司后续披露的相关定期报告。 |
| 你们自己生产哪些药材。还有名贵中药的来源是哪里?和东盛合作的名贵药材,东盛是以什么方式 什么价格提供给你们 | 公司核心产品为山西广誉远生产的中成药产品。所有原料未从东盛集团采购。 |
| 营收和利润都下降的原因?现金流转正的原因?应收账款目前的情况? | 您好,公司收入下滑原因: (一)受医保政策的影响,主导产品销售下降。 2020 年以来,在医保控费、规范西医医师开具中成药处方等政策叠加影响下,龟龄集与定坤丹销售受到一定冲击。(二)受疫情影响,客流及订单减少。2020 年以来整体补益类系列产品受新冠肺炎疫情影响,医院门诊和药店客流急剧下降,致使医疗终端和 OTC 终端市场销售均受到严重冲击,进而导致公司龟龄集系列和定坤丹系列产品营业收入较上年同期减少。同时,疫情导致以餐饮、糖酒会和市场推介会为主要营销方式的保健酒订单减少,2020 年以及 2021 年上半年保健酒销售业绩下滑严重。(三)受麝香采购审批手续影响,影响 2021 年上半年市场供应。2021 年由于麝香采购审批迟缓,直到 2021 年 6 月才拿到采购批复,使得安宫牛黄丸生产受到影响,无法保证市场供应,影响上半年销售收入。利润下降的主要因为:①公司销售收入较上年同期减少 5,717.89 万元,减幅 13.22%;②受不同毛利产品在报告期内的销售占比变化、部分原材料价格上涨以及公司继续采用票折方式持续加大对重点商业客户销售支持等多方因素影响,使得公司综合毛利率较上年同期下降 8.38 个百分点;③为促进终端动销持续提升和货款的加速回收,公司持续加大市场投入,通过节气养生、地推、贴柜培训和新媒体及社交平台等开展形式多样的各种活动,使得销售费用率增加 16.01 个百分点。综合使得公司利润总额、净利润与归属于母公司所有者的净利润同比减少。公司加大终端动销,半年经营现金流转正,应收账款较年初减少 1.4 亿。 |
| 张总,你好。神农科技如果通过定向增发提高控股权,东盛集团是否会一起参与定增吗? | 您好,后续如涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 强烈建议张总一定要好好管理好,京东 淘宝 等电商的推广,尤其有些药品在自己的旗舰店都看不到。 | 您好,公司发展离不开每一位股东的支持,您的宝贵建议已收到,感谢您为公司献计献策。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|--|---|
| 张总您好，我建议要适当的电视和网络广告，不能埋没了龟龄集酒这么好的保健酒啊。劲酒的营销就很好，我觉得可以适当参考，要让大众知道啊 | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 张总，根据股权转让协议，晋创将委托新的管理层。请问你们是否还要干到原定任期结束？ | 您好，公司管理层如有变动，公司会及时履行信息披露义务。 |
| 广誉远是山西的。建议把总部尽快从陕西搬回山西。利用好山西的各种政策扶助和优势资源。 | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 你好，那么多应收款是怎么原因造成的，目前收的怎么样了？ | 您好，公司应收账款高主要原因有：（1）公司启动 OTC 战略，为了快速增加产品市场占有率和终端覆盖率。（2）医保结算和医院压款影响。（3）疫情和经济下行综合影响。目前在加大应收应收账款的清收力度。 |
| 张总 你好！请问下，公司之前经营不太理想，品牌知名度没打开产品不太畅销根本原因是什么，目前代表国资的神农科技集团能给小广如何进行赋能，如何进行资源和渠道整合？ | 您好，公司 2013 年开始，提出全产业链打造高品质中药战略，产品知名度和营销业绩逐步提升，国资控股将为公司赋能，有利于公司下一步更好的发展。 |
| 张总,产品渠道价格管控的问题？体验店目前开店情况和计划？ | 您好！感谢您对公司的关注。公司相关部门正在积极加大市场动态监管力度，维护产品价格合理稳定。截止 2021 年 6 月 30 日，公司终端门店近 300 家（其中中国医馆 23 家，国药堂和店中店 200 余家）。 |
| 张总，你好！ 1、请问张总，国医馆的医生来自何处？ 2、请问公司主要产品，除了公司有名气四菜一汤以外，其他药品的生产占比有多少？ | 您好 国医馆的医生主要来自各地中医院的名老中医以及公司培养的青年中医，公司主要产品除了您提及的以外，还包括 101 个经典国药品种，目前恢复生产的有甘露消渴丸、六味地黄丸等，生产占比不高。 |
| 公司有进行市值管理吗？ | 您好，感谢您的关注。长期以来，公司始终重视以投资者关系管理工作为核心的市值管理工作，积极开展各类交流活动，主动向市场传递公司投资价值，提升投资者投资信心。并多次举办、参与投资者集体接待日、走进上市公司等活动，取得良好效果。 |
| 张总好，请问公司大单品龟龄集的近几年实际动销增长情况如何，客户人数是否增加较快，复购率是否稳定，未来在龟龄集这个产品上规划是怎样的？ | 您好，龟龄集产品终端动销持续改善，随品牌知名度和产品功效获得广大投资者和消费者的认可，复购率显著提升，未来改善围绕产品持续开展循证医学研究，结合研究成果，加强产品专业宣传推广，更好的为使用者提供服务。 |
| 张总，坊间疯传你晋创、神农已经和你达成协议，你将继续执掌广誉远，请问是否属实？如果属实，你将任期到什么时候？新的任期中你将如何从战略、战术方面把控、运营广誉远？ | 你好，管理层如有调整，公司会及时履行信息披露义务。公司将继续围绕“全产业链打造高品质中药”战略，在国资的赋能下精耕细作，提升运营质量。 |
| 审计事务所为什么不换？ | 您好！公司聘请的 2021 年年审会计师已提交年度股东大会审议通过。 |
| 请问你们现在还在西安办公吗 | 您好，上市公司在西安办公的主要包括董事会办公室、财务管理部、审计部等部门。 |
| 前几年业绩不好的原因是什么造成的？ | 您好，感谢您对公司的关注。近年来业绩波动的原因主要有以下几方面：（1）2016 年开始，公司启动 OTC 战略，在品牌宣传、队伍建设、百强连锁合作、终端开发等方面快速发展，推动产品在全国连锁和终端的覆盖，销售增长迅速，品牌知名度和渠道建设实现飞跃，市场占有率不断提升，从而推动营业收入和净利润快速增长。（2）2020 年初开始，受疫情影响，及公司补益类产品的特性，在线下终端营业受阻等客观情况的影响下，加之医保政策影响，销售业绩下滑明显。（3）2019 年开始为了加强与各级经销商和连锁药店的合作，公司对部分重点客户提供票折支持，同时部分原材料价格持续上涨，致使成本上升。（4）产品销售结构变化，毛利较高产品销售占比下滑。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|---|---|
| 张总 我是小广的铁粉 请问下听闻公司要整顿龟龄集 加味酒的价格,是这样吗?因为目前线上线下京东 淘宝 药房网以及各大线下连锁药店,还有广誉远精品专卖店等渠道价格非常混乱,请问有大概的计划吗?如何整顿,什么时候能完成?建议慢慢提升价格,循序渐进,和品牌知名度慢慢提升联系起来 谢谢 | 您好,您的宝贵建议已收到。公司会加大价格管控力度,维持市场价格平稳,目前已组建跨部门联合工作小组,多维度加强价格管控。 |
| 张总,按原股权转让协议,股权过户完成后晋创将委托新的管理层。但截至目前无论是晋创还是神农都没有委托新的管理层,是否晋创和神农方面有心无力没有合适的管理层人选? 什么时候晋创和神农将委托新的管理层? | 公司管理层如涉及调整,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 请问傅总,销售费用如何拆解?多少是广告?多少是销售费用?多少是折扣返利这类的呢? | 您好!公司销售费用明细在半年报附注里有详细披露,其中市场推广费用 1.55 亿,广告费用 1400 万元,另外折扣返利目前主要通过销售票折的方式进行。 |
| 请问公司产品有没有出口或者与海外公司合作的,如果有请举例说明 | 您好,感谢您对公司的关注。截至目前,公司产品未涉及出口,公司亦未与海外公司展开合作。 |
| 远字牌龟龄集酒是卫食健字保健食品,建议在中央人民广播电台做推广,把龟龄集酒做大做强。 | 您好,公司发展离不开每一位股东的支持,您的宝贵建议已收到,感谢您为公司献计献策。 |
| 公司的产品有纳入医保的情况可以说一下吗? | 您好,感谢您对公司的关注。公司控股子公司山西广誉远共有 36 个药品被列入《国家基本药物目录(2018 年版)》、61 个药品入选《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2020 年版)》。具体内容请您参见已经披露的公司《2020 年年度报告》。 |
| 张总,你好,十年多年来郭总和您为广誉远做了大量的工作,但是由于种种原因一直没有把广誉远这个国之瑰宝做大做强,应该说在能力、战略及战术上都存在诸多的问题。如今大股东已经变更为山西国资,东盛集团已经在逐渐退出广誉远。作为管理层你们是怎么规划广誉远的未来?怎么能够使得广誉远不再走过去十年年的弯路? | 国资进入后,我们将继续提升公司治理,将继续围绕“高品质中药”战略目标,在国资后续赋能的基础上,不断创造价值,提升公司运营质量。 |
| 请认真考量,公司应该成立广誉远股东粉丝营销部或相关部门。广大小股东是广誉远最忠实的消费者和传播者,是任何广告营销难以做到的。口碑是广誉远的第一生命力,也是迅速做大做强的关键,甚至可以说,广大流通股东是广誉远最重要的互联网时代最重要的载体,是广誉远国药在关键时期起死回生的决定性力量。董事长您怎么看? | 您的建议非常好,我们认真考虑。 |
| 张总,你好。你做为广誉远董事长又是东盛集团的股份持有人,你是如何平衡广誉远与东盛集团的利益冲突,你怎样才能避免广誉远与东盛集团的关联交易? | 你好,如果东盛集团与广誉远产生关联交易,在董事会审议该事项时,我依法履行回避表决义务,确保交易公平公正公允。 |
| 张总,您好!公司之前的品牌宣传和产品非常不到位,对公司的四大产品和加味龟龄集酒了解的人也不是特别多,能否整理一个统一的目录或是汇总途径给我们,从哪些途径可以详细了解公司的品牌或是产品的介绍,另外股东购买途径这个公司可以考虑吗?公司可以给股东直供吗,谢谢 | 感谢您的宝贵建议,公司品牌和产品介绍可参照公开披露信息,和公司官方网站和各公众号,股东购买产品请联系董事会办公室,电话 029-88330818。 |
| 请问张总,经常看到全国各地老领导们来广誉远调研,这种行为产生营销费用吗?老领导们给广誉远业绩带来的回报怎么样? | 您好,感谢您对公司的关注,社会各界关心关注中医药产业的发展的领导、投资者、和专家学者主动来到公司考察调研,公司表示欢迎,同时提供好讲解和参观引导,公司每一份付出都会有对应的结果考核,维护公司利益也是维护股东权益。 |
| 张总您好,神农集团成为公司控股股东对公司发展战略有无调整?半年报业绩不理想是否会拖累整年业绩预期,公司管理层是否提出解决方案应对净利严重下滑的颓势? | 您好,涉及控股股东相关管理变化,如涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。目前公司战略发展方向无重大调整。公司努力提升下半年营销质量,争取达成年度目标。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|---|--|
| 作为国之瑰宝的广誉远在你们的管理下问题重重，500年金字招牌仍然蒙尘。现在投资者对你们现任管理层的管理能力忧虑重重。请问在大股东更换后，你们老一届的管理层以什么样的手段能够带领广誉远走出泥潭、做大做强？ | 大股东更换后，如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。管理层将在董事会的领导下，持续提升管理能力，改善公司运营质量。 |
| 你好，我问一下广誉远是哪一年装入上市公司的？ | 山西广誉远于2006年12月成为上市公司控股子公司 |
| 公司产品是保密配方，有20年保密期，据说2016年就到期了，不知道公司怎么解决这个延期问题？ | 您好，感谢您对公司的关注。2016年3月，公司龟龄集、定坤丹国家秘密技术保密期限届满，根据国家管理部门相关定密权限工作进度安排，科技部于2020年11月重启保密审查工作，公司已通过山西省科学技术厅将保密申请等相关材料提交至科技部。截至目前，科技部就该项工作尚在有序进行中，在办理续期期间，上述产品均处于未解密状态。 |
| 谈谈预计应收账款回款情况，预计三季度收入，未来公司规划？怎么把公司发展起来？今年会不会亏损？ | 您好，感谢您对公司的关注。相关问题请关注公司第三季度报告公布内容。公司将努力提升经营业绩，提高盈利水平，回馈投资者。 |
| 张总您好，请一定要注重广誉远股东的群体，这个宣传好了，能省很多无效的广告费。一定要让股东感觉温暖，不能寒了心啊。 | 您好，公司发展离不开每一位股东的支持，您的宝贵建议已收到，感谢您为公司献计献策。 |
| 广誉远的四大单品，作为国家领导人的养生保健品做出过哪些贡献？ | 您好，公司核心单品历史悠久，史料记载，龟龄集产品，明清多为皇室使用并赏赐大臣使用，近代多位老一辈无产阶级革命家都有使用，该产品在提高机体免疫力，和改善老年认知功能障碍等方面的效果显著。 |
| 请问能否介绍一下中报的现金流和应收账款改善情况和原因。谢谢 | 您好 2021年上半年，公司实施了较为积极的营销策略，一方面以票折、赠品等方式加大对重点商业客户的销售支持；另一方面持续加大市场终端投入，深化各类地推活动和消费者教育活动，加强产品知识培训和中医健康理念传播教育，全力保障终端纯销的稳定增长，降库存效果显著，回款和应收账款清收逐渐趋于良性。应收账款减少1.4亿。 |
| 对药品质量是如何管控的？ | 您好，感谢您对公司的关注。山西广誉远产品的品质高贵、疗效确切，是由于其独特的古法炮制工艺。在产品匠心打造的过程中，总结出炒、蒸、煮、熏、爆、日晒夜露、烧炭法、火燻法、土埋法、水润法、升炼法等诸多的特有炮制工艺，尤其是陈醋炮制、土炒白术、以及地黄九蒸九晒等传统而又独特的古法炮制工艺，是公司的核心竞争力之一。同时，公司利用现代技术手段，对中药传统炮制理论、方法、原理等方面进行了大量的研究，并将研究成果运用到实际生产当中，为传统中药技艺设定了关键工艺的控制点和控制参数，建立了相关工艺规程、操作SOP和内控标准，实现了生产全过程的GMP管理，真正做到了传统工艺的规范化和标准化生产。 |
| 张总，你好。大股东已经变更为山西晋创，东盛集团已经逐步在出清广誉远的股权。你做为广誉远董事长又是东盛集团的股份持有人，你是否还适合在广誉远继续担任管理层？本届任期是否要等到任期届满？谢谢 | 你好，根据公司法、公司章程，本届任期于2023年1月届满；如控股股东有新的提议，公司将履行程序，并及时信披。 |
| 能否解释下应收账款居高不下的原因 | 您好，应收账款居高不下的主要原因有：（1）公司启动OTC战略，为了快速增加产品市场占有率和终端覆盖率。（2）受医保结算和医院压款影响。（3）疫情和经济下行综合影响。 |
| 请问现在新的大股东有参与到企业的经营管理中来了吗？ | 您好，如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 强烈要求新班子尽快召开股东大会，与投资者沟通 | 您好，如涉及应依法依规披露的事项，公司会及时履行信息披露义务，相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |

| 问题内容 | 回答内容 |
|--|--|
| 公司高管薪酬应该和业绩一起考核,不要旱涝保收,多学习片仔癀,差距太大,管理层应该全部换掉,让有能力的人来。 | 您好,公司发展离不开每一位股东的支持,您的宝贵建议已收到,感谢您为公司献计献策。 |
| 张总你好!公司能打造一款野生材料的高端龟龄集酒吗?只要产品有故事,真材实料,销量肯定是前无古人!价格可以定位上万元! | 感谢您的建议 |
| 东盛集团建设的原材料基地有没有供货给上市公司,会不会有关联交易? | 公司从未从东盛集团采购任何原材料 |
| 中报销售数据并不乐观,但回款较好,原因是什么? | 公司加大终端纯销及应收账款清收力度 |
| 听说广誉远门店员工卖货提成就拿一个点?为啥给这么少? | 你好,如果“广誉远门店”您指“广誉远国医馆、国药堂”,这均是广誉远参股或合作商,其员工提成各不相同,均由各公司自己所定。 |
| 按照原来的协议,新股东是不是会按协议约定,选派董事会成员及董事长人选,请问该工作目前有在按计划开展吗? | 您好,董事会成员若调整,涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 应收款计提坏账比例为多少? | 你好,公司应收账款计提会计政策在年报中有详细披露,请看年报。谢谢 |
| 过去十多年广誉远都没有做起来,现在只是换了个大股东,公司管理层没有发生任何变化。产品疗效杠杠的,不不愧为 480 皇室专用。但公司经营惨淡,请问今后的公司怎么样调整公司运营战略、战术,切实把公司做大做强? | 您好,感谢您对公司品牌和产品的认可,公司坚持全产业链打造高品质中药的战略方向不变,在董事会的领导下,经营团队会根据公司既定目标,努力改善经营现状,提升公司运营质量。 |
| 傅总,按一般正常情况新任大股东在股权过户后会立即派驻财务总监,对公司财务运营进行监管、管理,避免可能造成的国有资产被变相转移、挪用、流失的情况。为什么晋创目前还没有派驻新的财务总监?你的任期是到什么时候?你会干到任期结束吗?谢谢 | 您好!本人任期于 2023 年 1 月届满,在此期间,在董事会未作出人员任免调整之前,本人会根据董事会决定履行财务总监职责。 |
| 那些应收账款是否都是坏账,造成人为的国有资产流失 | 你好,公司应收账款每季省区核对、每年对账并出具对账函,从谨慎原则考虑,按照公司会计政策,足额计提了坏账,风险可控。 |
| 广誉远前几年业绩那么差,管理团队有很大责任,现在的管理团队有没有变化?如何能保证运营好广誉远?这么好的产品如此经营状况,是否导致国有资产流失? | 现有管理团队若发生调整,如涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。公司管理层努力在董事会的正确领导下,持续改善运营质量,提升公司资产质量。 |
| 能否介绍一下第三季度的营收和应收账款的情况 | 您好,请关注公司三季报相关内容 |
| 新班子什么时候组建到位,哪些岗位换新人 | 如涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 张总,你好。请问神农集团新的管理层什么时候任命?东盛集团股份基本减持殆尽,后续东盛集团的人员包括你还会在广誉远担任管理层吗? | 如涉及应依法依规披露的事项,公司会及时履行信息披露义务,相关事宜敬请留意公司在指定信息媒体披露的相关公告。 |
| 张总,请问公司管理层是否反思过去十多年都没有把国之瑰宝的广誉远做起来的原因吗?具体原因是什么?怎么整改?你们这届管理层还有没有能力带领广誉远做大做强? | 您好,广誉远品牌能够受到资本市场和广大投资者,消费者的了解和关注,与近十年来的品牌培育和营销增长关系密切,所有广誉远人努力不断改进提升,认真总结反思,正确面对存在的问题,发扬和传承广誉远任重道远,是所有管理层始终不变的目标方向。 |

关于公司 2021 年半年度业绩说明会的召开详情,投资者可通过上海证券交易所上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 查看。公司相关信息以公司在指定信息披露

露媒体和上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

广誉远中药股份有限公司董事会

2021年9月17日