



证券代码：002737

证券简称：葵花药业

葵花药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

<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</p>
<p>活动参与人员</p>	<p><b>上市公司：</b>          董 事 长        关玉秀          副总经理        海 洋          财务负责人     吴春红          董事会秘书     周广阔  <b>其他参与方：</b>          参加“黑龙江辖区上市公司 2022 年投资者网上集体接待日暨业绩说明会”的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 5 月 12 日 14: 30 至 16: 30</p>
<p>地点</p>	<p>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</p>
<p>形式</p>	<p>线上文字交流</p>
<p>交流内容及具体问答记录</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：          1. 随着国家十四五中医药长期发展规划的出台及儿童药领域政策的利好，公司发展前景应该是很好的，请问贵司觉得目前的股价是否充分体现了公司价值？公司是否有意愿和能力保持股价不出现不正常的波动，谢谢！          答：您好，公司是以生产中成药为主导，以“化学药、生物药”和“健康养生品”为两翼，集药品研发、制造与营销为一体的大型品牌医药集团企业。公司坚持资本和实业双轮驱动，推动业绩与市值稳健增长。          2. （1）贵公司的儿感冒颗粒口味有几是否可以增加口味，婴儿比较挑（2）贵公司儿童类皮肤类产品几乎属于空白，是否可以选自研，或者收购成熟企业（3）儿童类是否可以开发智力之类新型产品（4）公司千亿目标有没有具体的实施方法，目前市值仅百亿，近 6 年都在这个位置附近，是否遇到困难。（5）贵公司与外国引进合作的产品，进行哪一步了，葵花自有产品是否出国。（6）贵公司的儿童器械版块是自己的，还是授权别人          答：您好，感谢您对公司的关注。您的建议我们会认真听取。公司将儿童用药作为第一核心战略，将巩固并进一步扩大儿药的领先地位。同时坚持“买、改、联、研、代”的研发策略，持续拓展儿童用药应用领域。目前，代理国外罕见病用药正在报关审批中，谢谢。          3. 随着老龄化临近，目前三大慢性病用药爆发式增长，而儿童用药随着出生人口的减少，受众群体是减少的，请问公司，有没有在慢性病领域进行重点布局，抓住老龄化用药机会          答：您好，公司儿童用药作为第一核心战略的基础上，公司成人药产品涵盖呼吸感冒用药、消化系统用药、风湿骨病用药、心脑血管用药、妇科用药、</p>

补益用药及健康产品。其中，公司将重点打造妇科用药、老慢病用药两个品类产品及益生菌品类健康产品。

公司护肝片、胃康灵等消化系统用药，补虚通瘀颗粒、石龙清血颗粒等心脑血管用药，都是老慢病用药品类的优秀品种。

4. 请问公司的大单品护肝片，这几年的出厂价有提高吗

答：您好，公司作为大型制药企业，坚持通过产品品质、用户口碑、品牌传播、渠道推广、终端掌控，实现品类竞争，驱动业绩增长。不会采取大幅提价驱动短期业绩的行为。谢谢。

5. 受疫情影响，很多药店的四类感冒药都下架了，对于 otc 端为主的葵花有何影响。另外随着中药加入集采，请问贵司在院方销售上有没有重点布局

答：您好，公司产品涵盖消化系统、妇科用药、心脑血管、呼吸感冒、健康补益等诸多领域。短期看，疫情会对公司呼吸感冒系统用药在 OTC 端的短期销售有一定影响。共克时艰，是大家共同面对的问题。OTC 品种具有消费属性和刚性需求，特别是中药在妇科领域、老慢病领域的优势，会是公司成人用药领域的重点方向。

6. 公司目前有多少种儿童用药产品，目前从印度引进的儿童罕见病用药产品是否符合国家出台的垄断药应用范围？

答：您好，“小葵花”儿童用药品类中，公司上市品种 60 个左右。涵盖儿童呼吸系统疾病、胃肠系统疾病、免疫补益系统。其中，小儿肺热哮喘口服液/颗粒、小儿柴桂退热颗粒、小儿化痰止咳颗粒、金银花露、芪斛楂颗粒、小儿氨酚黄那敏颗粒、小儿氨酚烷胺颗粒、小儿麦枣咀嚼片、葡萄糖酸锌颗粒等销售额超千万品种超 20 个，有效带动整体品类增长。公司从印度引进的儿童罕见病用药产品属代理品种。感谢关注。

7. 目前公司符合国家最新出台的儿童药新政的药品名单有哪些，其中有多少属于罕见病药品？

答：21 年公司通过代理国外成熟产品的方式开始进行儿童罕见病领域的布局，后续会持续关注相关业务机会。

8. 关总，公司克服疫情影响，业绩总体还不错，马上股东大会，研究年报分红，建议增加转送股，谢谢！

答：感谢关注。

9. 目前市场上有做成卡通形象的山楂鸡内金，作为儿童消费品卖的很不错；小葵花的芪斛楂颗粒再简化一下，做成消费品，将其零食化，卖的一定会更好，谨此。

答：您好，感谢您的建议。芪斛楂颗粒为儿童补益类独家品种，疗效确切，公司未来拟重点打造。谢谢。

10. 这一轮新冠疫情，对于葵花的小儿柴桂和肺热哮喘等影响有多大？谢谢。

答：您好，2021 年，上述两个重点品种均保持良好增长。谢谢。

11. 董事长好 贵公司现在有多少家机构在调研

答：您好，如有投资者调研事项，公司会及时公告。谢谢。

12. 罕见药物与印合作到哪一步了

答：目前正在报关审批中，感谢关注。

13. 国家支持儿童药研发 看公司财报 研发费用在医药行业中偏低 忘贵公司加大研发费用

答：您的建议公司会充分考虑，未来公司也会坚持“买、改、联、研、代”的研发策略，结合公司实际情况，合理进行研发投入。感谢关注。

14. 儿童药现在市场占有率是多少

答：公司儿童药保持了良好的销售份额，具体市场情况请参见相关机构发布的研究报告。感谢关注。

15. 小葵花奶粉 销量如何

答：儿童药是公司的核心战略方向，儿童健康领域是核心战略的重要延展，未来，公司会进一步优化现有产品结构，充分发挥品牌优势，提升核心竞争力。谢谢。

16. 贵公司 有几块中药材种植基地 占地面积多大

答：您好，公司暂无中药材种植项目。谢谢。

17. 公司今年有新产品吗？

答：您好，公司实施品类、品种群经营。在销品超 300 个，每年均会根据市场变化进行灵活调整。如果重磅黄金单品切入，公司会按规则公告。谢谢。

18. 伴随着通胀和原材料的涨价，考虑到用户对葵花药业产品的粘性和重复消费，后续随着通胀进行，是否考虑对相关产品进行小幅度提价？

答：您好，公司会根据市场形式、供需关系、成本变化、法规规定等方面的综合因素，对在销品进行灵活适度调整。谢谢。

19. 您好，公司产品基本都是 OTC，商品除了西藏，全国都有，都摆放在药店最显眼的位置，而且可以做到 7 天把药品推广到全国，营销团队很强，但调研发现医院开小儿药品并不按照口碑好的来开，后续相关产品是否可以考虑医院的地推，扩大市场份额。

答：感谢您的建议。

20. 请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

答：公司长期以来始终重视 ESG 事项，并相应开展了相关工作。

21. 公司如何保持自身产品的竞争优势？

答：品质保障、品牌引领、品类发展、品种群竞争、渠道推广、终端掌控。

22. 请问公司有哪些举措来防范企业内控风险？

答：公司每年聘请专业的中介机构帮助公司梳理、防范内控风险。同时，公司通过科学合理的制度建设、流程优化、完善的公司治理结构和高效的集体决策机制来防范内控风险。谢谢关注！

23. 目前儿童消费已经占到普通家庭收入的五分之一，且受消费升级的影响，二三四线城市的家庭普遍对孩子的重视导致消费升级，只愿给孩子用好的、贵的，极大利好高品质儿童品牌的市占率，请问作为儿童药龙头企业，会不会抬高自己的价格定位，做高端的药企，还是保留初心，有超越企业经营即利润层面的追求

答：公司以“妈妈心做儿童药”，铸造出“小葵花”儿药用药知名品牌，以品牌、品质赢得信任和人心。做实业、做品牌，需要的是长期的坚守，而不是追求短期利益。感谢您的关注。

24. 中成药的集采对公司有哪些影响？

答：公司对大宗物资采购实行集中采购模式，使得采购价格相对平稳，有效减少价格波动对成本带来的影响。谢谢关注！

25. 请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

答：公司将坚持“小葵花”儿童药第一战略不动摇，积极践行“呵护中国儿童健康成长，保障中国儿童用药安全”的企业使命，坚守“用妈妈心，做儿童药，给中国孩子更好、更安全的药”的品牌价值观，进一步完善儿童用药产品品类、打造儿童用药领军品种群、提升“小葵花”品牌影响力，筑牢竞争壁垒、维护领先地位。

同时，在“葵花”品牌下成人用药领域，将继续围绕妇科用药、老慢病用药的特色领域，进一步布局产品、打造领军品种。秉承“做老百姓的好药”之理念，传承中医药国粹，成为中医药领域的领军企业。

26. 公司的毛利率是多少？营收水平是否稳定？

答：截至2022年一季度公司毛利率在59%左右，营收水平相对稳定。谢谢关注！

27. 公司获得了哪些技术专利？专利适用性高不高？

答：您好，公司核心主品的生产工艺流程，应用了专有的核心技术。

28. 您好，公司药品批准文号储备1000余个，目前在销品种300个左右，公司具备新品药7天地推全国能力，公司的渠道意味超强变现能力，请问公司计划如何应用好自己渠道和政策优势，今后5年内在新品上有何布局？

答：巩固优势领域，将长板做强。围绕公司发展战略，在品种群内继续补充优质品种。推动公司业绩稳健增长，持续回馈股东。

29. 公司有关关注未知儿童肝炎病毒的动向吗？在此方面是否有涉及？

答：欧洲儿童不明肝炎尚未查明原因，公司会密切关注相关研究及进展。感谢关注！

30. 请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

答：公司目前已开展22个项目，主要聚焦在儿科、妇科治疗领域。详见公司年报。谢谢关注！

31. 请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？

答：品质保证、品牌引领、品类发展、品种群竞争，打造黄金单品、核心主品。

公司将坚持“小葵花”儿童药第一战略不动摇，积极践行“呵护中国儿童健康成长，保障中国儿童用药安全”的企业使命，坚守“用妈妈心，做儿童药，给中国孩子更好、更安全的药”的品牌价值观，进一步完善儿童用药产品品类、打造儿童用药领军品种群、提升“小葵花”品牌影响力，筑牢竞争壁垒、维护领先地位。同时，在“葵花”品牌下成人用药领域，将继续围绕妇科用药、老慢病用药的特色领域，进一步布局产品、打造领军品种。秉承“做老百姓的好药”之理念，传承中医药国粹，成为中医药领域的领军企业。

32. 公司的创新药有突破性进展吗

答：你好，创新药如有最新进展，公司会及时公告。谢谢。

33. 妇科用药、老慢病用药这两方面目前的销售情况如何？

答：妇科用药领军品种康妇消炎栓，老慢病用药护肝片、胃康灵等核心主品，引领品种群在2021年实现了较好业绩。

34. 公司2022年的发展规划是什么？

答：公司将坚持“小葵花”儿童药第一战略不动摇，积极践行“呵护中国儿童健康成长，保障中国儿童用药安全”的企业使命，坚守“用妈妈心，做儿童药，给中国孩子更好、更安全的药”的品牌价值观，进一步完善儿童用药产品品类、打造儿童用药领军品种群、提升“小葵花”品牌影响力，筑牢竞

	<p>争壁垒、维护领先地位。同时，在“葵花”品牌下成人用药领域，将继续围绕妇科用药、老慢病用药的特色领域，进一步布局产品、打造领军品种。秉承“做老百姓的好药”之理念，传承中医药国粹，成为中医药领域的领军企业。</p> <p>35. 近十年以来缺乏有竞争力的产品，更多的是在不断“吃老本”，对于未来创新公司是怎么安排的？</p> <p>答：您好，凭借产品品质、用户口碑、品牌传播、渠道推广、终端掌控，公司成功打造出“小葵花”、“葵花”两大知名品牌。实施品类发展、品种群竞争，突出打造黄金单品。未来，公司通过“买、改、联、研、代”的研发策略，不断引入有特色、有前景，与公司营销渠道对应的品种。</p> <p>36. 报告期内疫情对公司影响有多大？</p> <p>答：报告期内疫情对公司有一定影响，但在可控范围内。谢谢关注！</p> <p>37. 公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？</p> <p>答：您好，公司核心主品护肝片、小儿肺热、小儿柴桂等市场占有率较高。具体数据请查阅第三方数据。目前产能能满足市场需求。</p> <p>38. 公司在研发方面有具体规划和投入资金比例吗</p> <p>答：您好，相关数据及信息，请查阅公司年报。谢谢。</p> <p>39. 董事长 您好，请问公司的企业文化核心有哪些，内部如何宣贯企业文化？谢谢。</p> <p>答：公司以“用户第一、指标第一、贡献者第一、加速创新、必须奋斗”为核心价值观，以“呵护中国儿童健康成长，保障中国儿童用药安全”、“做老百姓的好药”为使命，积极响应国家医药政策变化，在持续深耕医药领域的同时，逐步向大健康产业拓展和渗透。公司内部通过多渠道、多形式开展内部企业文化的宣贯。谢谢。</p> <p>40. 贵公司这么多现金，建议自己种植中药材，来降低原材料成本</p> <p>答：您好，公司专注主业发展。您的建议，公司会慎重考虑。谢谢。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动系年度辖区内集体接待活动，交流内容为公司已披露信息，不涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>