

葵花药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年5月15日（周一）下午 14:00-16:30
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、财务负责人吴春红女士 2、董事会秘书周广阔先生
形式	文字交流
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问二季度以来公司的经营情况如何？ 答：您好，自23年年初以来公司经营情况良好，业绩指标符合预期。感谢关注！ 2、为什么每年第三季度的业绩特别差呢？ 答：您好，公司部分品类的产品存在季节性特点。谢谢。 3、实控人目前的质押情况如何？有无违约的情况？ 答：公司实控人所持股份目前没有质押情况，感谢关注。 4、目前公司国内的竞争对手主要有些？相较于这些竞争对手，公司产品的优势在哪？ 答：您好，公司围绕“一小、一老、一妇”特色产品领域，坚定打造核心主品和黄金单品群，驱动品类业绩持续提升。2022年，公司聚焦品种升级，深入贯彻“品种为王”理念。 在儿童用药领域，公司围绕儿童呼吸系统、消化系统、矿维补益系统、临床急需用药领域布局产品。2022年重点推动双黄连颗粒、小儿泻速停颗粒、小儿清解冲剂等特色儿童常用药上市，并着力引入儿童罕见病产品氨己烯酸散、儿童精神神经领域特色产品两款儿童特色处方用药，进一步提升公司儿科产品的布局深度，解决临床需求、承担更多的社会责任。 在成人用药领域，公司围绕呼吸感冒用药、消化系统用药、风湿骨病用药、心脑血管用药、妇科用药、补益用药及健康产品六大品类布局产品。其中，“一老”（老慢病用药）、“一妇”（妇科用药）两个特色品类，作为重点进行布局和规划，公司选定核心主品和黄金单品，倾力打造。 公司实施品类经营，每个品类，均有不同的竞品。公司核心竞争力为品牌、特色品种与品类，自建营销网络、自控终端，掌握营销主动权。 5、目前公司是否有闲置资金？对闲置资金公司是如何管理的？ 答：目前公司资金充裕，除满足日常经营需求外，还有投资需求。在风险

	<p>可控的范围内，提高资金使用效率，获取资金回报。谢谢关注！</p> <p>6、请问公司十四五期间的重大战略目标是什么？</p> <p>答：您好，战略上，公司始终扭住发展主业的第一要务，树立以贡献论英雄的文化导向，培育践行“用户第一、指标第一、贡献者第一、加速创新、必须奋斗”的企业核心价值观；战术上，公司谋划全局、找准方向，精准发力，在危机中育先机，于变化中开新局。</p> <p>面对企业继续高质量发展的机遇与挑战，公司坚持：战略高位推动，品牌传承焕新；前线开疆拓土，质量精益求精；创新引领发展，协同服务赋能！再次创造一个又一个新的“葵花现象”。</p> <p>7、公司目前有哪些措施来提高公司的品牌影响力？</p> <p>答：公司具有“小葵花”、“葵花”双品牌伞。2023年在品牌打造方面，将重点推动“精准”，通过精准实施升级品牌形象、锁定目标群体、落地投放策略、强化品牌认知、加强品牌与品种融合等策略，促使消费者在用药过程中精准反应公司产品，在品牌拉力下选购、在品质信任下复购，持续扩大品牌影响力，驱动增长。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动系公司参加黑龙江辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动，交流内容均为已披露的信息，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>