



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：2024-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
活动参与人员	上市公司： 副总经理 海 洋 财务负责人 吴春红 董事会秘书 周广阔 证券事务代表 李海美 其他参与方： 国盛证券、浙商证券、华创证券、兴业证券、信达医药、东海证券、东北证券、华安证券、安信证券、光大证券、国海证券、东方证券、财通证券、民生证券、北京沅沛投资管理有限公司、北京金百睿投资管理有限公司、博道基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、财通证券资产管理有限公司、鼎和财产保险股份有限公司、东证资管、富国基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、广东天辰元信私募基金管理有限公司、广州淡水泉资产管理有限公司、杭州优益增投资、弘毅远方基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、惠升基金管理有限责任公司、建投自营、交银施罗德基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、开思基金、南方基金管理股份有限公司、南方基金广深区、南京璟恒投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、山东财金创投、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、上海贵源投资、上海开思股权投资基金管理有限公司、上海六禾投资有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、上海正心谷投资管理有限公司、上汽顾臻（上海）资产管理有限公司、深圳市红筹投资有限公司、深圳市金斧子资本管理有限公司、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、鑫元基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、益民基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、长信基金管理有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、中国人民养老保险有限责任公司、中航信托股份有限公司、中金基金管理有限公司。
时间	2024年4月26日 10:00
地点	线上
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	一、公司 2023 年年度经营情况简介 感谢各位投资者对葵花的关注！

2023年是公司五年发展规划的收官之年，公司延续了过去两年良好的发展态势，在确保公司整体战略稳步推进，经营计划有效落实的基础上，实现了较好的经营业绩。2023年，公司实现营业收入57亿元，同比增长11.89%，实现归母净利润11.19亿元，同比增长29.05%。

报告期开展的主要工作及成果：

黄金大单品打造：公司坚定品种为王策略，坚定打造黄金大单品，持续扩容黄金单品集群，强化品牌形象，提升行业地位。

公司起家品种护肝片2023年度发货金额首次突破10亿元大关，跻身行业黄金大单品第一梯队。

品类发展：公司深度谋划老年慢性病用药领域黄金单品胃康灵颗粒，再次换新；儿药领域黄金大单品集群中小儿肺热咳喘口服液及颗粒市场份额持续领先，小儿柴桂退热颗粒、小葵花露、小儿氨酚烷胺颗粒、芪斛楂颗粒等品种持续增长，有效带动各品类品种集群整体增长，保持小葵花儿童药领域的领跑地位。

品牌打造：公司创新媒介传播策略，推动跨界品牌营销活动持续落地，提升品牌流量和市场曝光度，通过梯队式，组合式，广域式多种用户链接方式，形成对终端用户的有效触达，强化品牌认知，品种认可。同时，通过企业IP打造，利用知识及内容传播形式构建自媒体矩阵，拉升终端客户与用户的数量，提高客户与品牌黏性。

产品研发：在新品种补充工作上，公司也取得了一些成绩。公司以自研和外展双轮驱动，持续在儿科、成人消化以及妇科产品等核心领域补充产品管线，聚乙二醇3350散、布洛芬混悬液、布洛芬混悬滴剂及磷酸奥司他韦混悬剂四个品种提交了CDE，并获得了受理通知书；同时，护肝片和小儿肺热咳喘口服液也完成了香港注册申报，阿莫西林颗粒获得了一致性评价通过。另外在外部品种引进方面，公司聚焦“买、改、联、研、代”五字方针，落地潜力品种导入，进一步完善了公司的产品布局。

投资者回报：公司延续了上市以来持续回报投资者的优良传统，2023年度（拟）每股现金分红1.5元（含税），分红总金额占公司2023年度归母净利润的比例接近80%，股息率处于行业前列。

2024年是公司六五规划开局之年，面对宏观经济、行业变革等复杂形势，公司在董事会“战略高位推动，品牌传承换新，前线开疆拓土，质量精益求精，创新引领发展，和协同服务赋能”总体战略指引下，在公司经营管理团队的带领下，将坚定优势特色领域布局，实施特色化经营，差异化竞争，力争在六五规划期末，公司销售规模突破百亿大关，成为国内家庭常用药领域最具影响力的企业之一。

二、互动问答

1、请具体讲一讲公司主要单品去年销售情况以及未来销售规划？

答：过去一年公司黄金单品策略有效落地，护肝片的年发货金额首次突破10亿元，成为公司有史以来第一个10亿级别的单品，儿童呼吸类产品组合基本盘稳定，产品矩阵持续稳固。未来公司也会进一步围绕儿童药、老慢病、妇科用药三大领域布局，扩大黄金单品群规模。

2、请问公司未来几年规划，主要业绩增长驱动力的来源是什么？

答：五年规划来讲的话，公司希望在六五期间销售收入能够达到百亿

以上，为了支撑增长目标，公司主要从三个维度驱动：

第一、聚焦核心大单品打造，坚定执行“品种为王、黄金大单品为王中王”的理念，打造黄金大单品、黄金单品集群，从产品品质、推广形式、渠道策略等方面多维提升用户体验，建立用户链接，驱动核心主品的有效增长；

第二、深度挖掘潜力品种，公司药品文号 1126 个，产品资源储备丰富，未来，对其中的潜力品种，会进一步挖潜，以形成业务增量，驱动整体销售规模的提升；

第三、通过持续实施“买、改、联、研、代”研发策略，多种形式完善现有产品，以自主研发+外延发展驱动收入增长。

3、请问公司目前毛利率情况及趋势？

答：毛利率方面，从去年四季度开始到今年一季度，受到中药材原材料涨价影响，在原材料成本构成上带来了一定的上行压力。目前来看，中药材价格达到高位以后，除个别品种以外，整体上处于稳中有降的状态，未来成本上行压力可能会有所缓解。

4、请问公司从 2023 年包括今年一季度应收账款保持比较好的状态的原因是什么？

答：这个主要由商业模式决定。公司在销售过程中，主要采用预收款发货的形式，所以公司应收账款整体占比一直处在比较低的水平。

5、请问公司一季度库存怎么样？包括终端动销这一块有没有感受到一些压力？

答：公司根据市场情况，合理制定产销计划，动态调整经营策略，目前来看，整体渠道库存以及终端动销方面都处在一个比较良性的状态。

6、前两年整个市场环境受到需求影响变化比较大，请问公司如何看待 2024 年感冒药销售趋势？

答：从 2023 年四季度到 2024 年一季度来看，产生流感等症状的疾病种类呈现出一种常态化、频发的状态，所以整体呼吸、感冒类产品市场规模还是很大，同时，呼吸、感冒类产品作为基础、常备药品类，未来市场集中度可能会更高。在这个过程中，公司也将借助自身强大的品牌、品种、品类、渠道优势，有效整合资源，力求能在保持平稳的基础上实现销售份额的进一步扩大。

7、请问一下公司现在线上业务的占比，未来线上业务规划和目标？

答：目前公司产品线上销售可以大致分两类，一类是公司以自营电商模式进行，这部分目前占比很小；另外一类是产品销售到第三方终端，第三方终端以 O2O 等线上模式销售给消费者，这部分从消费者角度也属于线上销售，但这个比例公司不太容易统计。

从趋势上来看，整个 OTC 行业线上购买比率，近年来呈现持续快速增长态势。公司关注并且重视市场上新的趋势，积极拥抱变化，期望能够有效利用线上新模式来优化公司目前销售体系。

8、请问一下公司未来如何布局儿童健康领域？

答：大力发展以儿童药为核心的儿童健康板块是公司六五规划的首要战略。未来在儿童药板块，公司整体策略是以传统优势的儿童 OTC 产品为核心，以院内儿童药新领域特色品种为抓手，完善相关产品布局，进一步提高产品组合竞争力。在儿童大健康板块，以矿维类，益生菌类产品为核



	<p>心进行持续拓展，形成公司的特色主品，并围绕主品成体系的开发助力儿童健康成长的衍生品种，希望未来大健康产品能够成为儿童健康板块新的增长动力。</p> <p>三、公司结语</p> <p>谢谢各位投资者的参与和关注，公司过去五年，在经营上取得了比较好的成绩，从今年开始，六五开局之年，公司结合行业发展制定了比较务实的战略发展目标，未来也希望能够通过不断发展取得良性经营成果，持续回报投资者。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>本次活动系常规投资者关系活动，交流内容为公司已披露的信息，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>