

葵花药业集团股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 年，葵花药业集团股份有限公司（以下简称“公司”或“本公司”）董事会严格遵循《公司法》、《证券法》及深交所诸项法律法规及《公司章程》的规定，以维护股东利益为核心，坚守上市公司规范治理准则，审慎、高效、科学发挥决策职能、执行股东大会决议，促进公司经营质效稳步提升，为公司高质量、可持续发展夯实基础。现将 2024 年度董事会主要工作情况汇报如下：

一、2024 年度主要业绩情况

2024 年，医药行业在三医协同发展、治理政策引导及规范治理下，行业逐步回归本质初心，悬壶济世、医者仁心。合法、合规、合理，是企业经营底线，品种、品质（疗效）、品牌，逐步回归为行业发展的常规逻辑，创新加速、特色经营、模式引领、渠道覆盖，成为企业经营护城河。

2024 年，公司在董事会“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”的六五总体战略部署下，经营管理团队保持战略定力，优化模式、渠道焕新、扁平化营销体系，着力打造上下游共生、共赢生态链，扎实锤炼各战线、各业务模块基本功，一品一策、修堤筑坝，一类一策、夯基垒台。专注实业、聚焦产业，认清本质、聚集势能。立足合规、稳健、长青，同心协力穿越周期，焕发斗志赢战先机。

截至 2024 年末，公司总资产 582,587.60 万元、归属于上市公司股东的净资产 437,913.87 万元；公司 2024 年度实现营业收入 337,704.77 万元，实现归属于母公司股东的净利润 49,204.54 万元。

二、2024 年度经营举措落地情况

1、组织模式策略多重优化，驱动长期稳健健康发展

公司经营管理团队高位预判形势变化，调结构、控节奏，动态调整经营策略，抓确定性增长。2024 年，根据公司保持稳健发展的内生性需求，公司主动拥抱变革，顺势对模式、渠道、策略进行优化，注重于基本功锤炼、生态链建设、护城

河筑牢。上述调整虽对公司短期业绩实现产生阶段性影响，但将有助于公司巩固长期竞争力、实现长远健康发展。

在战略规划上，公司销售系统统一思想，坚定实施既定“六五”规划，围绕“一老、一小、一妇”特色领域布局产品群，特色经营、差异化竞争。坚守“品牌拉、处方带、OTC 推、游击队抢”的组合营销模式；坚定贯彻“品种为王，价格是魂，模式为擎，学术是根，落地为赢、用人是本”六句方针，开展营销及策略推广活动，坚定“品种为王、黄金大单品为王中王”的品种理念，构筑黄金单品集群。一品一策、一类一策，实现品牌、品种、品类、模式、组织、营销网络的高度协同。学术引领、循证支撑、专家代言、专业科普有机结合，终端覆盖、店面陈列、促销联动、样板推广齐头并进。

品牌药模式下，精品成人药领域，坚持“有质量、可持续”的增长逻辑，优化渠道、强化费控，以用户为中心、以客户为轴心，打造新形势下的获客、留客、拓客方法论。护肝大讲堂、联合用药、慢病共建等项目有序推动，连锁、诊疗、电商、慢病等终端同频共振，共稳公司基本盘。精品儿药领域，优化组织架构，整顿团队风气，筑牢经营底线，梳理渠道秩序，激发下游放量，保障市场份额。同时，着力打造儿童补益、维矿增长曲线，驱动事业群稳健、可持续发展。

常用药领域，重点深化组织变革，推动模式重塑，启动焕新工程，推动渠道扁平化、业务数字化。有序推动大区制与事业部制的条块结合、矩阵联动的经营模式落地，进一步打磨各事业部的核心主品与模式策略；同时，针对细分赛道的行业动态，主动清理渠道库存，为后续模式优化、良性成长释放张力。

处方模式下，建立健全合规体系、优化调整经营模式。重点推动市场资源优化配置，专家学术体系完善，体系院线资源引流、强化基层医疗覆盖。

大健康模式下，公司依托品牌、平台优势，探索品种、赛道、模式、组织整体协同，巩固儿童矿维、益生菌现有平台的同时，挖掘优势领域，推动实现品牌张力与重点品种业绩相匹配。

新零售模式下，为顺应目前医药健康领域互联网+的发展趋势，公司持续深化渠道布局，设立线上自营平台葵花大药房(湖北)有限公司，整合线上营销资源，多元触达目标客群，开拓增量市场。

2、提升品牌推广认知高度、打造链接终端共赢业态

2024 年，公司在新形势下深度剖析自身“品牌拉、处方带、OTC 推、游击队抢”的组合营销模式的精髓与优势，辩证分析数智化、AI 迅猛发展洪流下的经营本质，推导效率、流量、服务、推广的辩证关系。

公司聚焦“一老、一小、一妇”的品类经营战略，通过“葵花”、“小葵花”双品牌驱动，推动品牌认知。以产品质量铸品牌之基、以创新传播塑品牌之源、以交互升级固品牌之本。在以敬畏之心进行品质保障的前提下，推动线上宣传，强化品牌认知、重点品种认知、专业学术认知；加强线下服务，进行专业推广、学术赋能、心智转化，链接终端消费者，打通“最后一公里”。精准链接到人、精准服务到人、精准让利终端，以性价比、总成本领先实现企业、客户、消费者共赢。

2024 年，公司持续打造“葵花”、“小葵花”双品牌伞，依据品种特色、目标人群、季节属性、热点事件分布，洞察用户需求，有针对性优化媒介策略，营销节点触达生活场景。以梯队式、组合式、广域式传播矩阵形成对终端客户、终端用户的有效触达，通过策略的细节管控，快速追踪，动态调整，成本优化，复盘强化，探索性打造最佳品牌推广、业态融合的模式组合，持续引领行业品牌建设新高度。

3、战略推动数智化运营，积极拥抱新兴业态

近年来，B2B、B2C、O2O 等线上商业蓬勃兴起，互联网+、数智化科技持续普及应用，满足消费者需求的场景与方式也发生较大变化，对医药健康产业业态结构的影响、渗透正逐步加强。正向应对，积极拥抱互联网+的数智化浪潮，提升数智化经营效率，成为企业必须面对的课题。2024 年，公司战略推动数智化运营体系搭建，全局调研、精准把脉，发现痛点、排查漏点，制定数智化建设“532”愿景，即建立研发、制造、供应链、营销、服务数智化云平台，搭建协同工作、业财一体化、全面质量与合规安全协同管理数智业务平台，打造业务数智化及数智化业务应用门户，为构建新质生产力和高质量的企业管理体系奠定基础。

在制造端，公司建立数字化供应链平台，实时共享数据，优化排产计划，探索应用柔性生产方式促进产销协同，构建标准、安全、高效、灵活的生产管理系统。

在流通端，为强化数据资产管理、有效链接终端客户、提升运营管理及分析效率，2024 年公司推动自营 B2B 事业部“药直达”组建、营销供应链“葵之云”

上线，同时筹备搭建自营 B2C 平台葵花大药房（湖北）有限公司，探索与布局新业态下的自营电商平台，积极拥抱新兴业态，开拓满足消费者需求的新路径。

4、研发成果持续落地，双轮驱动集聚势能

公司坚信，经市场与消费者双重验证的好品种中包含了先进的科技水平和生产力，但好品种的获取途径并不局限于自主研发。结合资源禀赋，公司坚守“买、改、联、研、代”的多途径、组合式的葵花特色研发之路。2024 年，公司进一步明确聚焦于“一老、一小、一妇”细分赛道，拓展有竞争优势的产品管线。重点侧重“买、联”，贯彻“以品种为王，好的品种解决用户痛点，创造用户价值”的理念，通过“买”获得好品种、大品种；同大专院校、科研单位“联合”开发，通过联合开发获得好品种、大品种。同时，充分挖掘现有药品文号内在价值，重点推进经典名方研究、化药仿制药品种研发，深化“改、研”方面的文章，重点加强围绕核心主品、核心品类进行梯队式护城河建设。

同时，公司奉行“实业+资本”双轮驱动理念，专注实业、坚守主业，以内生式发展实现经营的长期、稳健。围绕主业，以投资方式实现大品种和优势企业的并购和资源整合，加速葵花的跨越发展。2024 年，公司在投资并购领域进行诸多探讨，为后续落地奠定基础。

（1）报告期内，自主研发项目开展情况

在研化药项目：在研化药品种近四十个，主要聚焦在儿科、成人消化及妇科治疗领域，目前已有部分品种处于放大生产、BE 试验以及注册申报等阶段。

中成药项目：根据国家公布的第一批经典名方目录，进行经典名方研发项目开发，同名同方药开发以及中药品种保护（小儿肺热咳喘口服液，小儿柴桂退热颗粒）工作进行中，已上市中成药产品（定坤丹、血府逐瘀丸、乌鸡白凤丸）进行二次开发中。

报告期内，护肝片和小儿肺热咳喘口服液获得香港中成药注册证明书，布洛芬混悬液获得药品注册证书；并有 7 个品种向 CDE 提交上市许可申请（聚乙二醇 3350 散、布洛芬混悬滴剂已于本年度报告披露前获得药品注册证书），其他产品研发按计划稳步推进实施。

大健康领域：聚焦于益生菌品类，自有菌株开发及功能研究，和以益生菌为主要原料的保健食品开发项目，共 4 个大类、18 个项目，获得发明专利授权 8

项，获得保健食品备案凭证 8 件；自有菌株临床研究 2 项，功能研究 10 项，均按计划开展。

（2）报告期内，“买、联”资本投资项目开展情况

为补充完善公司品种结构，公司围绕品牌和渠道优势，积极寻找潜力产品和投资并购机会，前期公司已投资参股的北京法玛星医药科技有限公司凝胶贴膏于 2025 年 1 月获得上市审批，参股格乐瑞（无锡）营养科技有限公司获得新一轮资本投资。公司将积极关注参股企业业务的良性进展，推动与公司业务产生协同效应，助力公司综合竞争实力提升。

同时，公司于 2024 年 12 月与北京大学医学部共同签署关于成立“北大医学-葵花药业集团菌源酶与创新药物联合实验室”的《合作意向书》，通过科研平台联合打造，借助高校的人才及科研优势，与公司实现资源、优势互补，协同创新，推动公司科研水平提升。

5、坚守精品药十步法，全链条推进精益生产

公司以敬畏心态、红线思维，时刻铭记药品是特殊商品，关乎天道与人心，时刻铭记公司“做老百姓好药”的宗旨，系统推进精品药十步法，以“以疗效成就口碑，以品质传承品牌”信念推进生产质量系统的诸项事务。

针对原材料价格阶段性波动，公司分品种、品类，有针对性地采取招标采购、产地直采、产地初加工、联合带量、循环补仓等方式积极应对，在保质、保供的前提下，确保原材料成本整体可控。

2024 年，公司生产管理系统发挥 12 家生产企业平台协同优势，集团层面分别设立精益生产组、工艺攻关组、质量管控组、设备安环组，将精益生产理念和方法融入企业管理体系，形成长效管理机制。对主要岗位制定精益化生产标准文件，对产品关键工艺控制点及质量控制点进行梳理排查并制定管理措施，将精益生产策略性导入、以问题导向性优化提升。针对共性问题，通过标杆打造、标准化落实、经验案例分享推广等方式系统化解决提升；个性化事项，通过专题会、项目制进行攻关克难。通过资源共享、控防联动、巡查审计，及任职资格认证、培训体系提升，进一步推动工艺技术标准化管理提升。

公司 2024 年在质量管控、工艺优化、成本管理、产销协同等方面均取得阶段性成果，为公司开展柔性生产、智能制造奠定基础。

6、强化合规体系建设，加大股东回报力度

顺应行业政策及上下游业态发展趋势，2024 年公司着力强化合规体系建设，强化执行《反商业贿赂管理规定》、《反垄断、反不正当竞争合规管理规定》，并系统性完善公司审计监察体系运作，保障公司合规、稳健、持续、健康、良性运营。同时，公司进一步强化三会一层治理体系建设，顺利完成董事会、监事会换届改组，对治理层诸项制度进行系统完善，明晰三会一层职责边界、强化独立董事以及董事会各专门委员会履职责任，确保“三重一大”事项风控有效落地。

2024 年，公司积极响应、长效落实“提质增效重回报”专项行动，践行“产业报国、贡献社会、受益员工、回报股东”之核心价值观，注重投资人回报，持续与股东分享企业发展红利，2023 年度公司的分红政策为每股派发现金红利 1.5 元，总计派发现金红利 8.76 亿元，占当年归母净利润的 78.27%，公司上市至 2023 年度，公司累计现金分红 37.53 亿元（不含回购），为公司上市募集资金总额的 2.82 倍，以实际行动积极响应国家提质增效重回报之大政方针。

7、提升组织运营管理效能，注重文化引领与培训实效

运营管理方面，公司进一步完善制度流程体系，加强监管协同机制，推动各业务条线之间的高效联动，强化实施追踪问效、落实反馈机制，提升组织效能。充分对接信息化、数字化，让业务跑在流程上、数据跑在流程里，数字阅兵，过程跟踪、结果控制，将不可控变为可控。

知识产权保护方面，为维护企业自身重要无形资产，同时维护广大消费者权益，让消费者买得放心、吃得安心、用得舒心，公司不断提升知识产权保护力度，内部提升相关业务人员知识产权保护意识，同时，通过法律途径依法打击损害公司知识产权进行虚假宣传、误导消费者的不正当竞争行为，2024 年，公司完成在西药领域核心商标注册。

财务管控方面，2024 年以合规高效为目标，梳理优化财务系统各项制度及流程，强化资金管控、预算管理，实效性提升经营动态追踪分析，完善财务体系梯队建设。

人力资源、员工培训与文化建设方面，公司生产系统、销售系统、管理系统、研发系统等管理模块，依据业务特点，独立打造培训计划，统筹推进青苗计划、继任者计划、朝阳计划、领军人才计划。同时，秉承内生为主、外聘为辅的用人理念，在营销系统实施讲武堂、沙盘推演、打桩拉练，在实战中识别、发现、培养人才，以赛马模式跑出葵花人才梯队建设的加速度，捍卫葵花营销铁军荣耀。

以理念传播、榜样带动为手段，以多种形式文化活动推动“同心育葵花、与奋斗者共生，合力创伟业、与贡献者共赢”之共生共赢的阳光文化，与员工产生共鸣、共情、共振，不断加深对员工的人文关怀、不断提升员工获得感、认同感。

三、董事会及专门委员会运作情况

1、董事会构成情况

2024 年度，公司严格按照法律法规以及《公司章程》的规定完成第四届董事会换届工作，选举产生公司第五届董事会。公司第五届董事会成员 9 人，其中独立董事 3 名，董事、独立董事人数、专业构成、选举程序符合相关法律法规及规范性文件的要求，具备履职所需的专业技能和综合素质，能够勤勉尽责地履行董事、独立董事职责。

同时，公司董事/独立董事根据《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《独立董事工作制度》等法律、法规及规范性文件的规定和要求，结合自身在财务、法律、医药、行业、运营等方面的专业优势，诚信、勤勉地履行职责，根据公司实际情况，就公司治理、经营决策、财务管理、合规管控等诸多方面提出专业建议或意见并被公司采纳。

董事会下设审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会、提名委员会，公司董事会、各专门委员会均按制度及规则开展工作。独立董事依法履行独董职责，切实维护股东，尤其是中小股东的合法权益。

2、董事会运作情况

公司召开的董事会、各专门委员会会议，审议的各项议题均审议通过，对公司健康持续发展起到了重要作用。

(1) 董事会会议情况

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第四届董事会第二十九次会议	2024 年 04 月 25 日	2024 年 04 月 26 日	1、审议通过《关于公司 2023 年度总经理工作报告的议案》 2、审议通过《关于公司 2023 年年度报告全文及摘要的议案》 3、审议通过《关于公司 2024 年第一季度报告的议案》 4、审议通过《关于公司 2023 年度董事会工作报告的议案》 5、审议通过《关于公司 2023 年度财务决算报告的议案》 6、审议通过《关于公司 2023 年度利润分配方案的议案》 7、审议通过《关于葵花药业集团股份有限公司非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告》 8、审议通过《关于公司 2024 年度日常关联交易预计的议

			案》 9、审议通过《关于 2024 年度向银行申请综合授信额度的议案》 10、审议通过《关于使用部分闲置自有资金进行现金管理的议案》 11、审议通过《关于续聘会计师事务所的议案》 12、审议通过《关于会计政策变更的议案》 13、审议通过《关于公司 2023 年度内部控制自我评价报告的议案》 14、审议通过《关于董事、高级管理人员薪酬方案的议案》 15、审议通过《关于提请召开公司 2023 年年度股东大会的议案》
第四届董事会第三十次会议	2024 年 06 月 06 日	2024 年 06 月 07 日	1、审议通过《关于换届选举公司第五届董事会非独立董事的议案》 2、审议通过《关于换届选举公司第五届董事会独立董事的议案》 3、审议通过《关于调整独立董事薪酬（津贴）的议案》 4、审议通过《关于购买董监高责任险的议案》 5、审议通过《关于修改公司章程的议案》 6、审议通过《关于调整公司相关管理制度的议案》 7、审议通过《关于提请召开公司 2024 年第一次临时股东大会的议案》
第五届董事会第一次会议	2024 年 06 月 25 日	2024 年 06 月 26 日	1、审议通过《关于选举第五届董事会董事长的议案》 2、审议通过《关于选举第五届董事会专门委员会委员的议案》 3、审议通过《关于聘任总经理的议案》 4、审议通过《关于聘任高级管理人员的议案》 5、审议通过《关于聘任财务负责人的议案》 6、审议通过《关于聘任董事会秘书的议案》 7、审议通过《关于聘任内部审计负责人的议案》 8、审议通过《关于聘任证券事务代表的议案》
第五届董事会第二次会议	2024 年 08 月 27 日	2024 年 08 月 28 日	1、审议通过《关于公司 2024 年半年度报告全文及摘要的议案》 2、审议通过《公司 2024 年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》
第五届董事会第三次会议	2024 年 10 月 28 日	2024 年 10 月 29 日	1、审议通过《关于注销全资子公司暨调整参股公司投资主体的议案》 2、审议通过《关于公司 2024 年第三季度报告的议案》 3、审议通过《关于聘任内部审计负责人的议案》
第五届董事会第四次会议	2024 年 11 月 26 日	2024 年 11 月 27 日	1、审议通过《关于调整子公司投资主体的议案》 2、审议通过《关于使用自有资金对子公司增资的议案》

（2）董事会召集、召开股东大会情况

公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司股东大会规则》等法律法规的要求，修订股东大会议事规则，规范股东大会的召集、召开和表决程序，股东大会召开过程中，公司以现场和网络投票相结合的方式召开股东大会，确保全体股东尤其是中小股东享有平等地位。2024 年度，公司董事会召集、召开股东大会 2 次，审议 16 项议题，议题均获得通过。

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	会议决议
2023 年年度股东大会	年度股东大会	53.16%	2024 年 05 月 30	1、审议通过《关于公司 2023 年年度报告全文及摘要的议案》 2、审议通过《关于公司 2023 年度董事会工作报告的议案》 3、审议通过《关于公司 2023 年度监事会工作报告的议案》

			日	4、审议通过《关于公司 2023 年度财务决算报告的议案》 5、审议通过《关于公司 2023 年度利润分配方案的议案》 6、审议通过《关于 2024 年度向银行申请综合授信额度的议案》 7、审议通过《关于使用部分闲置自有资金进行现金管理的议案》 8、审议通过《关于续聘会计师事务所的议案》 9、审议通过《关于董事、监事薪酬方案的议案》
2024 年第一次临时股东大会	临时股东大会	52.38%	2024 年 06 月 25 日	1、审议通过《关于换届选举公司第五届董事会非独立董事的议案》 2、审议通过《关于换届选举公司第五届董事会独立董事的议案》 3、审议通过《关于换届选举公司第五届监事会非职工代表监事的议案》 4、审议通过《关于调整独立董事薪酬（津贴）的议案》 5、审议通过《关于购买董监高责任险的议案》 6、审议通过《关于修改公司章程的议案》 7、审议通过《关于调整公司相关管理制度的议案》

（3）董事出席董事会、股东大会情况

董事出席董事会及股东大会的情况							
董事姓名	本报告期应参加董事会次数	现场出席董事会次数	以通讯方式参加董事会次数	委托出席董事会次数	缺席董事会次数	是否连续两次未亲自参加董事会会议	出席股东大会次数
关玉秀	6	2	4	0	0	否	2
关一	6	2	4	0	0	否	2
关彦玲	6	2	4	0	0	否	2
任景尚	6	2	4	0	0	否	2
周建忠	4	1	3	0	0	否	1
杨阳	4	0	3	1	0	否	0
缪嘉军	4	1	3	0	0	否	1
张盈	4	1	3	0	0	否	1
赵燕	4	0	3	1	0	否	0
何国忠（已离任）	2	1	1	0	0	否	1
贾士红（已离任）	2	1	1	0	0	否	1
林瑞超（已离任）	2	1	1	0	0	否	1
崔丽晶（已离任）	2	0	1	1	0	否	1
施先旺（已离任）	2	1	1	0	0	否	1

（4）专门委员会会议情况

委员会名称	成员情况	召开会议次数	召开日期	会议内容	提出的重要意见和建议
第四届董事会审计委员会	崔丽晶、施先旺、何国忠	2	2024 年 01 月 29 日	1、审议内审部门《2023 年第 4 季度工作总结暨 2024 年第 1 季度工作计划》 2、审议内审部门《2023 年度工作总结及 2024 年度工作计划》	审议通过。
			2024 年 04 月 14 日	1、审议《关于公司 2023 年年度报告全文及摘要的议案》 2、审议《关于公司 2024 年第一季度报告的议案》 3、审议《关于公司 2023 年度财务决算报告的议案》 4、审议《关于公司 2023 年度内部控制自我评价报告的议案》 5、审议《关于使用部分闲置自有资金进行现	审议通过。 相关事项提交董事会审议。

				金管理的议案》 6、审议《关于续聘会计师事务所的议案》 7、审议《关于会计政策变更的议案》 8、审议内审部门《2024 年第一季度工作总结暨第二季度工作计划》	
第五届 董事会 审计委 员会	赵燕、张 盈、周建 忠	2	2024 年 08 月 16 日	1、审议《关于公司 2024 年半年度报告全文及摘要的议案》 2、审议《公司 2024 年半年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表》 3、审议内审部门《2024 年第二季度总结暨 2024 年第三季度工作计划》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
			2024 年 10 月 23 日	1、审议《关于提名内部审计负责人的议案》 2、审议《关于公司 2024 年第三季度报告的议案》 3、审议内审部门《2024 年第三季度工作总结暨 2024 年第四季度工作计划》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
第四届 董事会 提名委 员会	崔丽晶、 施先旺、 关玉秀	1	2024 年 06 月 03 日	1、审议《关于换届选举公司第五届董事会非独立董事候选人的议案》 2、审议《关于换届选举公司第五届董事会独立董事候选人的议案》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
第四届 董事会 薪酬与 考核委 员会	林瑞超、 崔丽晶、 关一	2	2024 年 04 月 14 日	1、审议《关于董事、高级管理人员薪酬方案的议案》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
			2024 年 06 月 03 日	1、审议《关于调整独立董事薪酬（津贴）的议案》 2、审议《关于购买董监高责任险的议案》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
第四届 董事会 独立董 事专门 会议	林瑞超、 崔丽晶、 施先旺	1	2024 年 04 月 14 日	1、审议《关于公司 2023 年度利润分配方案的议案》 2、审议《关于葵花药业集团股份有限公司非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告》 3、审议《关于公司 2024 年度日常关联交易预计的议案》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。
第五届 董事会 独立董 事专门 会议	缪嘉军、 张盈、赵 燕	1	2024 年 06 月 25 日	1、审议《关于聘任总经理的议案》 2、审议《关于聘任高级管理人员的议案》 3、审议《关于聘任财务负责人的议案》 4、审议《关于聘任董事会秘书的议案》 5、审议《关于聘任内部审计负责人的议案》	审议通过。 相关事项提交董事会审议。

(5) 其他履职情况

制度建设：2024 年度，公司持续动态化迭代治理制度，不断健全以源头治理和过程管控为核心的内控体系，调整、优化治理制度 26 个，确保决策科学性与运营合规性。

信息披露及投资者保护：公司严格按照深交所相关监管规则、公司信息披露相关制度的规定履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时地披露上市公司重大经营信息。2024 年，公司指定《中国证券报》、《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为公司指定信息披露媒体和网站，通过热线电话、专用邮箱、投资者互动平台、业绩说明会等多种方式，与投资者保持良好沟通，并按

规则对内幕信息知情人员登记管理制度进行修订,保障公司信息披露的合法合规性,保证广大投资者获取信息的公平性。

四、2025 年度战略规划

2025 年是公司六五规划实施的关键一年,承上启下、传承焕新。公司董事会与经营管理团队保持战略定力,恪守企业价值观、经营理念,与变共舞,以战略、模式、组织、管理同步驱动,驭变图强,统一思想、上下同欲,结硬寨、打呆仗,推动公司在竞争中赢得先机。2025 年公司将在整体战略引领下推动以下工作:

1、坚定“一老、一小、一妇”战略,实施特色经营

坚守公司是以中成药为主导,以化学、生物制剂为两翼,以保健品和功能性食品为补充的大型品牌药业集团的定位,紧紧围绕老年、慢性、补益养生领域,儿童领域、妇科领域布局产品。

一老:人口老龄化、生活习惯方式变化等因素叠加,老年病、慢性病用药、补益、健康养生品需求趋势提升,针对社会消费群体的结构性变化及公司品类结构与特色,公司进一步提升“一老”战略定位。以“一老”战略为牵引,强化公司在“老年、慢性、补益及健康养生领域”的品类布局与战略推广。在保持优势品类消化系统竞争优势的同时,聚焦心脑血管核心品类,立足“以疗效为核心”的品类定位,成立独立事业部分线操作,充分发挥补虚通瘀颗粒、石龙清血颗粒等核心产品的临床需求优势,整合企业、行业资源加速市场布局,建立差异化竞争壁垒,确立品类行业领先地位。以公司特色品种双虎肿痛宁喷雾剂为依托,舒筋丸、活络消痛片等品种共同发力,推动风湿骨病品类持续增长。将一老战略从消化品类的黄金单品打造升级为消化、心脑血管、风湿骨病、滋补保健四大品类赛道齐发力,由主品带动品类发展。

一小:持续强化“小葵花”儿童用药的领先地位,持续优化“金角、银边、草肚皮”产品结构,结合现有品种、在研品种和销售队伍属性,按呼吸系统、消化系统、补益成长三条增长曲线,推动“组合销售”及产品梯队培育,聚焦核心优质客户战略合作,开展场景化营销、产品升级,重启终端口碑建设,和战略客户共同打造终端小葵花品牌道场,同时,持续加大资源投入,强化学术引领,守正出奇,久久为功。

一妇：提升妇科品类定位，成立妇科品类独立事业部，聚焦妇科用药，培育妇科金角、银边品种，加速整合产品线，构建从诊疗到零售的全场景解决方案，快速布局妇科市场，拉动品类增长。

通过实施“一老、一小、一妇”三大品类特色经营，差异化竞争，以“实业+投资”双轮驱动，因势利导推动模式创新，打造企业经营的护城河。

2、深化组织体系建设，阵地前移贴近用户

公司结合自身模式与优势，2025 年战略推动营销组织体系优化，市场体系与销售体系并行，顶层设计与实战优化并重。战略推动成人用药事业群、儿童用药事业群、常用药事业群、处方事业部、大健康事业部、电商事业部分线运营。黄金单品，一品一策，依据品种特色进行组合营销的侧重组合，六大领域用药，一类一策，依据品类属性进行推广与流量型的策略组合。

进一步拓展用户思维，以用户为中心高效开展工作，渠道扁平化，阵地前移，贴近用户、服务用户，线上拓展品牌认知，线下强化品质服务，实现总成本优化，与用户共生、与客户共赢。

3、深度落实精品药十步法，有序推进精益生产与柔性生产

深度领会、严格落实“精品药十步法”，选真材、用实料，做老百姓的好药，切实保证产品的质量过硬、疗效确切。发扬钉子精神、工匠精神，扎扎实实的推进精品药工程，落实、见效。以信息化、数智化手段，推动产销联动，有效推进精益生产、柔性生产，保证产品品质疗效的前提下，提质增效。

4、研发策略持续推进，投资并购开拓进取

公司既定“买、改、联、研、代”的整体研发策略是公司实际且验证有效的整体策略，通过“买”、“联”、“代”，以资本与资金为纽带，兼顾短期与长期发展利益，降低风险，实现“一老、一小、一妇”核心领域重磅品种、潜力品种的快速有效落地，以“改”、“研”推动有市场前景的品种升级、提升用户体验，补充完善化药仿制药产品管线。通过“买、改、联、研、代”五位一体，构建研发管线的长效生长机制。

2025 年，公司将持续落实既定研发战略，按计划推进在研产品的中试和验证批生产、注册申报及化学仿制药一致性评价工作，推动现有项目稳定有序开展，促进研发管线持续稳定拓展。

同时，公司积极寻找外延式扩张机会，并持续关注参股研发型企业研发管线落地进展，以及与公司整体的业务协同契合度，围绕“一老、一小、一妇”核心领域开拓进取，有效落实投资并购。

5、战略推动数智化进程，升级公司整体运营质量

面对数字营销新格局，公司从全局视野、顶层设计、整体规划、战略推动数智化体系建设，以用户为中心，跟随用户的足迹，构建以用户为中心的数字营销生态，实现共生共赢。通过充分链接信息化、数智化、AI 浪潮，分模块、分系统的有序推进公司 5 朵业务云、3 个协同平台、2 个应用的数智化打造，推动业务模式迭代、管理量化，构建新质生产力和高效优质的企业管理体系。

葵花药业集团股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 24 日