



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：2025-001

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）
参与单位名称及人员姓名	招商证券、诺德基金、汇安基金、私享基金、西南证券、海创百川、汇安基金、明泫投资、同泰基金、中英人寿、正圆投资、国投证券、国联民生证券、健顺投资、兴业证券、华创证券、信达证券、华安证券、东吴证券、东北医药、德邦证券
时间	2025年4月25日（星期五）10:00
地点	-
上市公司接待人员姓名	副总经理（副总裁） 海洋 董事会秘书 周广阔 证券事务代表 李海美
形式	线上电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司 2024 年经营情况简介</p> <p>2024 年公司整体运营平稳，各项工作按计划有序推进。但因气候及消费者自我防护提升等因素，公司呼吸系统用药较上年同期销量下滑幅度较大；加之前期业绩基数较高，同时，公司持续梳理下游渠道库存、优化营销模式等因素，公司经营业绩面临较大短期压力。</p> <p>2024 年公司实现营业收入 33.77 亿元，同比下降 40.76%，归属于母公司股东净利润 4.92 亿元，同比下降 56.03%。</p> <p>虽然短期业绩有波动，但公司仍坚持积极回报投资者，2024 年度利润分配方案为：拟向全体股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），合计分红总额占公司 2024 年度归属于母公司股东净利润的 59.34%。</p> <p>2024 年，在董事会确定的总体战略部署下，经营管理团队保持战略定力，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。主动拥抱变革，优化模式和渠道策略，注重锤炼基本功、建设生态链和筑牢护城河。这些调整虽对短期业绩产生阶段性影响，但有助于巩固公司长期竞争力，实现长远健康发展。</p> <p>二、互动问答</p> <p>1、渠道优化的进展和成效以及目前产品渠道库存情况？</p> <p>答：针对外部环境和行业趋势变化，公司持续推进渠道优化。组建自营 B2B 平台“药直达”、优化处方药业务模式，实施渠道扁平化策略，上述优化举措对公司业绩产生短期波动，但有利于公司长远健康发展。</p> <p>B2B 平台“药直达”平稳运行，处方模式优化基本完成，渠道扁平化与数字化策略稳步落地中，需持续局部优化。随着各项优化举措持续落地，将推动公司销售活动更契合现阶段行业发展对高效率、强合规的新要求，为公司的长期健康发展奠定坚实基础。</p>

目前，公司渠道库存状况相较于传统模式下有明显下降，能够更加准确反映市场供求关系变化。

2、后续并购的考虑以及可能的方向？

答：“买、改、联、研、代”是公司既定的特色研发战略，投资并购是研发战略中的关键一环。回顾公司发展历程，从改制设立到上市，持续的并购贯穿始终，现有的丰富批文储备，同样得益于一系列并购手段。

现阶段，在“一老一小一妇”的战略方向指引下，公司持续在市场上寻觅合适的投资并购标的。未来几年，公司亦会将优质标的并购作为研发战略落地的重要手段。

3、药店市场和人口结构变化背景下，公司未来的产品布局和渠道战略有何变化？

答：考虑到人口老龄化的趋势，公司进一步提升“一老”战略，即提升老年、慢性病、补益、健康养生产品领域的战略定位。

产品布局方面，结合公司现有的产品储备、销售团队和资源禀赋和优势，在保持老慢病细分领域中消化系统优势的基础上，进一步拓展心脑血管和风湿骨痛两大产品线。

渠道方面，巩固、提升传统线下渠道优势，同时，积极拓展新渠道，目前，公司正在尝试自营电商、工厂直供终端等多种新兴模式，期望在新时代背景下，构建一个融合传统渠道与新兴渠道优势的立体化渠道体系。

4、未来3年发展战略是否有所调整？

答：公司的长期战略并未调整。尽管近两年来公司业绩存在一些短期波动，但在战略方向上，依旧将“一老一小一妇”作为重点发展领域。

在产品研发方面，公司坚持采用既定“买、改、联、研、代”的多维组合研发方式。产品布局方面，以中成药为核心，将化药、生物药以及保健品作为两翼。渠道策略方面，在渠道优化过程中融入扁平化和数字化理念，持续追求效率提升。

5、布洛芬混悬液、聚乙二醇3350散等新品上市预期以及销售策略？

答：公司目前正在积极推动新品上市的相关筹备工作，力求快速实现研发成果转化，为消费者提供更多选择，切实满足患者的健康管理需求。

在产品销售策略方面，布洛芬混悬液，是市场容量大的成熟品种，公司将依托自身在儿童药领域的品牌影响力和渠道覆盖优势，采取差异化竞争策略，该品种能够填补公司在儿童呼吸领域快速降温产品的空白，可与小儿肺热咳喘口服液等拳头产品形成良性的产品矩阵互动，发挥协同效应。

聚乙二醇3350散作为国内首仿产品，在国内外均是治疗便秘的一线用药。针对这类产品，公司将利用先发优势，加强学术推广，扩大患者认知度。同时，与公司现有的消化类产品矩阵进行联合推广。

6、后续分红预期策略？

答：公司一直高度重视对投资者的持续回报，自公司上市以来，累计分红金额远超IPO融资金额。未来，公司整体上会保持对投资者的持续回报策略，综合考量企业实际运营状况等多种因素制定具体分红方案。

三、公司结语

公司2024年经历了业绩的阶段性波动，但伴随各项经营策略的有效落地，将助力公司经营效率、经营质量提升，有助于公司长远健康发展，希望未来公司能够继续给投资者带来长期良好的回报。



	最后，感谢各位投资者的参与和关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
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）	无