

证券代码：002737

证券简称：葵花药业

公告编号：2023-034

葵花药业集团股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	葵花药业	股票代码	002737
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无变动		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周广阔	李海美	
办公地址	哈尔滨高新技术产业开发区迎宾路集中区东湖路 18 号	哈尔滨高新技术产业开发区迎宾路集中区东湖路 18 号	
电话	0451-82307136	0451-82307136	
电子信箱	3124893@qq.com	2101474806@qq.com	

2、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	3,033,922,653.76	2,249,168,302.98	34.89%
归属于上市公司股东的净利润（元）	638,159,703.16	401,217,652.72	59.06%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	584,336,899.40	357,652,282.42	63.38%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	375,777,964.73	492,363,334.38	-23.68%
基本每股收益（元/股）	1.10	0.69	59.42%
稀释每股收益（元/股）	1.09	0.69	57.97%
加权平均净资产收益率	13.79%	10.43%	3.36%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	6,508,581,226.46	7,031,765,675.45	-7.44%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,271,448,460.01	4,204,751,036.78	1.59%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	34,901	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
葵花集团有限公司	境内非国有法人	45.41%	265,200,000	0	质押	23,000,000
关彦斌	境内自然人	6.03%	35,220,422	0		
黑龙江金葵投资股份有限公司	境内非国有法人	4.11%	24,000,000	0		
香港中央结算有限公司	境外法人	3.11%	18,175,827	0		
中国建设银行股份有限公司－工银瑞信前沿医疗股票型证券投资基金	其他	0.86%	5,000,000	0		
兴业银行股份有限公司－财通资管健康产业混合型证券投资基金	其他	0.72%	4,200,000	0		
中国工商银行股份有限公司－融通健康产业灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.57%	3,300,200	0		
李杰	境内自然人	0.56%	3,281,648	0		
葵花药业集团股份有限公司－2021 年员工持股计划	其他	0.52%	3,064,400	0		
葵花药业集团股份有限公司－2022 年员工持股计划	其他	0.51%	2,950,060	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1. 关彦斌先生为葵花集团有限公司、黑龙江金葵投资股份有限公司第一大股东；2. 李杰为葵花集团有限公司参股股东。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

2023 年是公司成立的第 25 年，是公司“五五规划”的收官之年，也将是公司发展史上具有里程碑意义的一年。上半年，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”总体战略部署下，公司全体经营管理团队依托既定的营销战略、品牌战略、人才战略、投资战略、质量和研发战略五个支点，控结构、抢节奏，高位预判形势变化、动态调整经营策略，统筹公司各经营模块力出一孔，同心、同步、同力，推动公司上半年同期业绩创历史新高。

2023 年上半年，公司营业收入为 303,392.27 万元，较去年同期增长 34.89%；实现归母净利润 63,815.97 万元，较去年同期增长 59.06%。

报告期内，公司重点工作推进情况如下：

1、强化品牌引领：保持品牌热度、提升品牌认知

2023 年上半年，针对媒体环境日趋零散化和碎片化的发展态势，公司在品牌建设方面，重点推动精准投放、有效触达两个方面，提升品牌认知、加大品牌拉力。上半年公司针对核心主品淡季、重点区域、目标人群，采取相应的品牌建设场景，梯队式、组合式、广域式进行品牌建设。以贴近生活方式增强渗透率、以新媒体娱乐方式增加曝光率、以交互沟通方式增抢沟通率，保持品牌热度、品种热度。

2、组织、模式升级：战略推动组织升级，打造产业链共赢生态

针对行业趋势、上下游格局变化，2023 年上半年，公司着力打造共享、共情、共生、共赢的新型合作关系，打造信息对称、价值同向、专业共生、成果共享的共赢生态，上端打造联采同盟，下端拉近与关键客户的距离、同频共振。针对外部格局变动，公司内部组织优化方面，顺势固化“五龙治水”，细分各模块内组织赛道，高位推动连锁协同。模式上，战略高位推动增长、战术归纳总结固化，释放组织动能、焕发个体活力，让听得见炮火声的人做战术决策。同时，在探索基于移动电商平台的大健康品类快速成长与发展的组织模式方面，公司进行辩证性思考与推演，试水直播、电商等业务模块，强化产品力打造，搭建营销前端及 B2B、B2C、O2O 间的数据链路，赋能营销电商业务。

(1) 品牌药：聚焦主品、心无旁骛、一品一策、精细管理

2023 年上半年，公司沉淀与固化品牌药分线操作模式，小葵花儿童用药、葵花成人精品药独立运作、分线运营，释放组织活力。公司坚定不移地实施儿童用药作为第一核心战略，坚定不移地深耕“一小、一老、一妇”特色用药领域。品牌药领域，公司持续实施精品药工程，坚持长期主义、坚守长期价值。聚焦主品、心无旁骛、传承使命；一品一策、战略引导、战术支撑、强化落地。以顶层战略设计、强化战术落地、做实精细化管理，筑牢细分市场领先地位。

2023 年上半年，葵花成人精品药黄金大单品护肝片强势增长，有望首次突破 10 亿，胃康灵、美沙拉嗪、康妇消炎栓等明星品种均实现较高幅度增长。小葵花儿童精品药领域小儿柴桂退热颗粒异军突起，以中药退烧、安全有效，迅速获取心智认可度，黄金大单品小儿肺热咳喘口服液/颗粒、流量型祛火类黄金大单品小葵花金银花露上半年高位持续增长，储备儿童补益类黄金单品芪斛楂颗粒、儿童消化类黄金单品泻速停等在一品一策模式下也呈现快速增长态势。品牌药模式下，公司分线运作，以黄金单品群的打造不断自我突破，放大品牌价值、夯实企业根基、提升行业地位、捍卫品牌荣誉。

(2) 常用药：战略高位推动、实现可持续增长

2023 年上半年，常用药领域公司深入贯彻“三主三次”经营理念，顶层战略驱动，坚持长期主义，推动解决主要矛盾、矛盾主要面，着力打造亿元黄金单品群；基层战术赋能，打造样板、强化考核。顺势而为，做实精细化，调整品种

结构、渠道结构、营销节奏，让听得见炮火的人做决策。守正创新、与变共舞，实现“主品、特色品种、流量品种”三品协同共进，以狼群战术，驱动品类增长，推动常用药领域有质量、可持续的发展。2023 年上半年，常用药各事业部核心主品均实现快速增长，带动各品类销售额再创峰值。

(3) 处方药：分线操作释放增长潜力、学术引领强化专业拉力

“品牌拉、处方带、OTC 推、终端抢”为公司成熟的营销模式，公司不断强化处方“带力”，通过多年沉淀，公司在产品学术支撑、专家队伍建设、行业共识合作等领域均沉淀下一定的影响力。2023 年上半年，针对处方品种群的品种特点，以及自身优劣势研判，将处方领域进行成人、儿童、基药、招商分线操作，聚焦精力、资源于主品领域，强化处方带力。同时，将具有市场潜力的部分品种进行招商模式操作试水，强化规模优势。2023 年上半年，公司处方经营模式沉淀核心资源、固化经营模式、稳健主品规模、提升招商与基药质量等领域，均取得成绩，为处方模式的长期稳健发展奠定基础。

(4) 小葵花大健康：释放品牌影响力、提升品种产品力

2023 年上半年，小葵花大健康领域针对市场机遇、产品赛道、渠道定位、运营效率等领域进行战略梳理和重新定位。统一共识、凝心聚力，重点发力儿童益生菌、矿维领域，打造品牌伞下的核心品种产品力，带动品类整体上量；以辩证思维、自身优势重新论证传统渠道与新兴商业模式的协作共生关系，医药行业与大健康产业之间渠道、赛道的互补逻辑。以公司在品牌、品种、渠道、团队领域形成的既定优势，赋能新兴商业模式，重新定位、重装启航。2023 年上半年，公司小葵花大健康领域规模再创新高。

3、文化建设落地：强化培训考核、落地共生共赢

2023 年上半年，公司主动强化组织管理，落地文化建设。各经营模块着力推动任职资格体系建设，以任职资格为抓手，体系化识别人才、挖掘人才，以“共生共赢”阳光文化为依托，带教式培养人才，完善梯队建设。同时，上半年公司强化培训体系落地，拓展中高层视野，强化经营层执行。重点推动组建营销管理层面各战线培训团队，挖掘经营细节中亮点、经营团队中人才，培训落地执行层面的标准化动作。以组织建设高度推动文化建设落地、人才梯队培养、成功案例复制，将“用户第一、指标第一、贡献者第一、加速创新、必须奋斗”的价值理念强化至葵花药业体系内每一位志在有为的个体。

2023 年上半年，公司人力资源管理领域以“选好人才尽其才、育好人才增其能，用好人才展其志”为出发点，全面建立岗位任职资格体系，健全人才选用机制。通过系统梳理、分析、完善专业岗位职业发展通道、构建全面的人才评价机制。通过 Top50 领军人才、朝阳计划等人才项目的有序落地，充分挖掘人才特点，精准育才，完善人才培养机制，进一步优化了公司“选、育、用、留”全链条的人才管理机制。

4、产品补充持续推进：聚焦核心战略，聚力核心领域

2023 年上半年，公司以“自研+外展”双轮驱动，持续在儿科、成人消化及妇科产品等核心领域补充产品管线。在自研方面：报告期内，阿莫西林颗粒获得通过一致性评价，聚乙二醇 3350 散及布洛芬混悬液提交 CDE 并获得受理通知书，护肝片和小儿肺热咳喘口服液完成香港注册申报，另外，完成化药 5 个产品和中药 1 个产品的中试批生产，1 个化药产品完成 BE 试验，另 2 个化药产品 BE 试验进行中。获得发明专利授权 2 项。在外部品种引进方面：公司聚焦“买、改、联、研、代”五字方针，落地潜力品种蒲地蓝消炎片、赖氨酸肌醇维 B12 口服溶液的产品导入，进一步完善了公司呼吸系统、儿药领域产品布局。

报告期内，公司大健康产品开发情况：

在研保健产品项目：开展普通食品、保健食品、益生菌自有菌株研究等大健康产品项目 80 个，获得发明专利授权 4 项，发明专利进入实质审查 1 项，保健食品获得备案凭证 10 件；自有菌株功能研究 5 项，均按计划开展。

食品项目储备：储备功能性食品项目 51 项。

5、强化运营管理：提质量、抢保供、优工艺、控成本、提管理、重人才

2023 年上半年，生产运营领域，公司以抢保供开局，公司下属 12 家生产企业克服诸多不利因素，以葵花人的大局意识、担当精神、奉献意识，确保产品快速投放市场。合理排产、质量管控、环保达标等常规工作常抓不懈，质量意识、成本管控、管理落地等日常经营有效提升。2023 年上半年，生产运营领域重点强化敬畏意识、标准化意识、数字化意识、协同意识、服务意识，统筹推进绿色工厂、数字智能化工厂工作开展，统筹推进各生产企业开展工艺优化、成本节降工作，统筹推进人员梯队建设、管理赋能、岗位轮动、信息化提升相关工作，确保公司生产运营系统行稳致远。