

证券代码：002737

证券简称：葵花药业

公告编号：2017-010

葵花药业集团股份有限公司 2016 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
张晓兰	董事	出差	关彦斌

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 292,000,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），送红股 0 股（含税），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		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	田艳	周广阔	
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	1538187508@qq.com	3124893@qq.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司主营业务及产品情况

公司是以生产中成药为主，化学药、生物制药、补益保健类产品为辅，集药品研发、制造与营销为一体的大型品牌医药企业集团，公司产品品种资源丰富，产品梯队建设完善，着力做大核心品种，打造黄金单品群。公司产品主要布局儿童用药、消化系统用药、呼吸感冒用药、妇科用药、风湿骨病用药、心脑血管用药六大产品群领域。

公司产品梯队及续航能力建设良好，黄金单品梯队规划初步成型，护肝片、小儿肺热咳喘口服液、小儿柴桂退热颗粒、胃康灵胶囊、康妇消炎栓等品种为各自细分领域之领军品种，小儿氨酚黄那敏颗粒、小儿化痰止咳颗粒、小儿清肺化痰颗粒、美沙拉嗪等品种保持较好发展态势。目前，公司正倾力打造刺乌养心口服液、秋梨润肺膏、芪斛楂颗粒等品种将作为潜在黄金单品，一品一策、重点操作。

(2) 公司所属行业发展特点

公司所处医药行业，随着医疗体制改革的持续推进，社会保障体系和医疗卫生体系框架建设基本完成，政府投资建设重点从大中型医院向社区医院、乡村医院转变，国家对卫生支出的比重继续攀升，改革红利为医药行业提供了新的增长空间。考虑到我国经济的持续增长和人均收入水平的提高、人口老龄化的加快、城镇化水平的提高、疾病图谱变化、行业创新能力的提高以及医保体系的健全等因素的驱动，预计未来我国医药产业仍将保持良好增长。

(3) 公司所处行业地位

公司是国内为数不多的同时操作品牌经营模式、处方经营模式、普药经营模式的大型药企之一，其中品牌模式、普药模式已成为行业典范。报告期内，公司进一步聚焦“小葵花”儿童药和“葵花”消化系统用药，巩固行业领先地位。“小葵花”儿童药产品数量、销售规模、品牌影响力三项指标在医药市场同类产品均处于领先地位。公司进一步提升妇科用药、呼吸感冒用药的行业影响力和发展速度，扩大心脑血管用药产品群和风湿骨病用药产品群的产品上市数量和销售规模。同时，布局大健康产业，以特色功能性食品和饮品为主导，拓展小葵花儿童健康产业和精品大众保健产业。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2016 年	2015 年	本年比上年增减	2014 年
营业收入（元）	3,363,581,108.19	3,034,770,484.49	10.83%	2,718,760,482.08
归属于上市公司股东的净利润（元）	303,015,572.21	306,599,997.87	-1.17%	301,127,653.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	235,454,965.68	253,524,313.37	-7.13%	282,677,350.73
经营活动产生的现金流量净额（元）	341,231,457.68	125,840,223.36	171.16%	403,225,247.89
基本每股收益（元/股）	1.04	1.05	-0.95%	1.38
稀释每股收益（元/股）	1.04	1.05	-0.95%	1.38
加权平均净资产收益率	11.86%	13.12%	-1.26%	34.48%
	2016 年末	2015 年末	本年末比上年末增减	2014 年末
总资产（元）	4,223,636,232.58	3,764,626,907.63	12.19%	3,733,015,406.41
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,637,380,198.80	2,449,085,635.98	7.69%	2,216,233,509.49

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	763,577,470.08	771,616,592.86	593,964,153.61	1,234,422,891.64
归属于上市公司股东的净利润	96,393,679.18	69,760,474.80	-43,482,830.41	180,344,248.64
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	80,491,542.98	48,636,007.62	-47,369,354.07	153,696,769.15
经营活动产生的现金流量净额	151,665,222.08	-129,730,714.91	-138,292,963.23	457,589,913.74

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

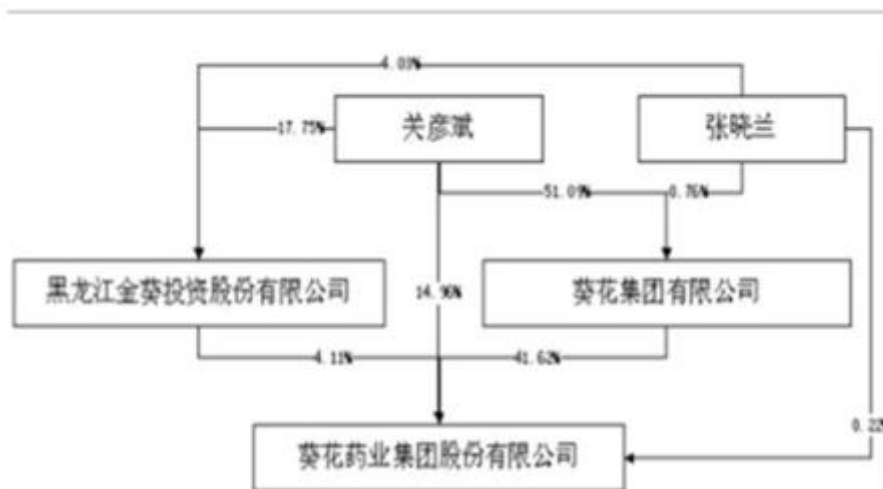
报告期末普通股股东总数	36,260	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	33,408	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
葵花集团有限公司	境内非国有法人	41.62%	121,520,000	121,520,000			
关彦斌	境内自然人	14.96%	43,671,732	43,671,732			
黑龙江金葵投资股份有限公司	境内非国有法人	4.11%	12,000,000	0			
张 权	境内自然人	1.17%	3,425,404	3,205,504			
赵相哲	境内自然人	0.92%	2,680,342	0			
陈云生	境内自然人	0.84%	2,458,821	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.84%	2,450,200	0			
张玉玲	境内自然人	0.65%	1,893,010	0			
李杰	境内自然人	0.56%	1,640,824	0			
吴淑华	境内自然人	0.46%	1,328,616	1,328,616			
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控股股东，持股比例为 51.09%；为黑龙江金葵投资股份有限公司第一大股东，持股比例为 17.75%。2.张权、赵相哲、陈云生、吴淑华为葵花集团有限公司及黑龙江金葵投资股份有限公司参股股东；3.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						

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求
否

(1) 概述

从宏观政策角度分析，强力改革已成为医药行业的主旋律，并将对行业现有格局做出深刻调整，无论从药品生产、流通环节，还是从药品使用、消费环节，皆遵从各自改革主线进行深度变革调整。承接政策变革，做好调整和应对，已成为全行业不可回避的课题。从发展机遇角度来看，适者生存仍是主基调，适者生存、强者恒强的局面，仍会持续上演，行业变革将对既有优势企业形成新的利好。

葵花药业作为儿童用药领域、老年病及慢性病用药领域和消化系统用药领域已取得领先优势的知名品牌药企，面对行业政策的深层次变化，依托公司近20年建立的品牌影响力、遍布全国的营销网络、特色营销模式，经营策略有效落地，黄金单品态势确立，2016年实现营业收入稳健增长。

报告期内，公司合并报表实现营业收入336,358.11万元，同比增长10.83%，归属于上市公司股东的净利润30,301.56万元，同比下降1.17%，经营性现金流量净额为34,123.15万元，同比增长171.16%。

项目	本报告期	上年同期	同比增减	变动主要原因
总资产(万元)	422,363.62	376,462.69	12.19%	
归属于上市公司股东的净资产(万元)	263,738.02	244,908.56	7.69%	
营业收入(万元)	336,358.11	303,477.05	10.83%	
营业成本(万元)	140,123.57	134,836.75	3.92%	
销售费用(万元)	117,120.60	102,573.28	14.18%	
管理费用(万元)	37,227.93	28,963.37	28.53%	
财务费用(万元)	786.51	135.68	479.67%	主要系本期银行贷款增加导致利息增加所致。
归属于上市公司股东的净利润(万元)	30,301.56	30,660.00	-1.17%	
现金及现金等价物净增加额(万元)	-2,825.19	-85,381.91	96.69%	主要系本期销售商品收到的现金及收到政府补助同比增加、受报告期内购买及赎回闲置募集资金理财较上一年度减少、上期置换募集资金共同作用所致。

研发投入（万元）	6,205.32	4,798.24	29.33%
基本每股收益（元/股）	1.04	1.05	-0.95%
归属于上市公司股东的每股净资产（元）	9.03	8.39	7.63%
加权平均净资产收益率	11.86%	13.12%	-1.26%

报告期内公司重点工作推进情况

第一、组织变革激发活力，助推收入稳健增长

2016年，公司营销推广领域组织建设成果显著，通过处方药、品牌药、普药及大健康产品各类经营模式分线单独操作，划小核算单元、独立运营，激发了组织活力，在行业整体增速放缓的形势下，驱动公司六大产品群整体销售收入稳健上升，同比增长10.83%。其中，品牌药、处方药两种经营模式全年保持超行业增速之态势；普药经营模式在国家食品药品监督管理总局《关于整治药品流通领域违法经营行为的公告》（94号令）下发，医药流通行业格局面临重新洗牌，从而影响终端出货的不利形势下，展示出组织的韧性和刚性，全年销售收入保持平稳；大健康产品经营探索中起步，打基础、入正轨。

第二、主品重拾增长态势、黄金单品强势启动

2016年公司“品种为王”思维升级至“大品种为王，黄金大单品为王中之王”。这一战略思维在2016年经营过程中得到有效贯彻实施，通过管理模式和业务模式创新、一品一策的有效落地，小儿肺热咳喘口服液和护肝片两大主品，凭借疗效、口碑和消费者教育，在2016年重新树立强势增长态势，并带动品种群销量快速放大。

目前公司黄金单品梯队规划初步成型，公司下大力气打造黄金单品群，刺乌养心口服液、小儿柴桂退热颗粒、秋梨润肺膏、芪斛楂颗粒等品种将作为热销和潜在黄金单品，一品一策、重点操作。刺乌养心口服液、秋梨润肺膏试点工作已启动，小儿柴桂退热颗粒成功转成双跨品种为做大品种消费者教育创造条件。

第三、儿药战略引擎启动，“小葵花”美誉再提升

2016年公司携手卫计委成功举办了首届儿童安全用药传播与发展大会。“孩子不是你的缩小版，儿童要用儿童药！”公益宣传深入人心，扩大了小葵花儿童药的品牌影响力。公司创新打造的《葵花宝贝》动画片、小葵花贝瓦儿歌，分别登陆央视少儿频道，广受各方赞誉和瞩目。儿医在线、儿药专区专柜和百强连锁药店战略合作等项目2016年相继落地，有效巩固了市场领导力和终端销售力。2017年，小儿肺热咳喘口服液、小儿柴桂退热颗粒、小儿扶正专用药芪斛楂颗粒将形成公司儿童药的“金三角”，陆续成为小葵花儿童药领域中的重磅品种。

第四、品牌价值持续提升，行业地位再获肯定

葵花牌商标被全国工商联医药业商会授予获“2016中国医药行业最具影响力十大商标”；公司旗下主品护肝片、小儿肺热咳喘口服液、小儿柴桂退热颗粒和复方氨酚烷胺颗粒分别荣登“中国制药品牌榜”；小儿肺热咳喘口服液被全国工商联医药业商会授予中国医药行业最具影响力十大畅销OTC药品奖；公司牵手卫计委发起的“儿童要用儿童药公益行动”，被人民网和健康时报社联合授予2016年度“十大公益榜样”奖项；

公司2016年被中华全国工商业联合会医药业商会评为“2015年度中国医药制造业百强企业”、“2015年度中国医药行业成长50强企业”；被国家食品药品监督管理总局南方医药经济研究所、《医药经济报》社和标点信息（集团）联合授予“2016中国医药最具社会责任感企业”；被中共黑龙江省委办公厅和黑龙江省政府办公厅评为“黑龙江省2015年度民营企业纳税100强”；被哈尔滨市委、市政府联合授予“哈尔滨发展经济突出贡献奖”。

第五、成本质量管控有序，安全环保警钟长鸣

“选真材、用实料，做咱老百姓的好药”，是公司一以贯之秉承的信念。品质即疗效、口碑即品牌。公司始终以战战兢兢、如履薄冰的精神严控安全生产及药品质量，这不仅是应对监管的需要，更是对生命的敬畏。

公司始终将做精品药，保证产品质量放在公司经营的第一位。在行业事件频发、飞检力度加大之行业高压态势下，公司在质量成本管控、安全环保方面主要推进以下几项工作：

A、甄选道地药材、推进基地合作。从源头入手，深入药材种植基地考察，甄选道地药材，锁定价格、推动订单合作种植，并加强与GAP企业合作，做到源头可追溯。同时，进一步强化与全国工商联医药业商会采购分会会员间的互访交流，发挥资源集约优势，实现资源共享，互惠互销，降低采购成本。

B、推动组织管理，强化内部联动。深化组织变革有效落地，根据干部年轻化、专业化，内部晋升原则，推进生产企业领导班子建设、专业队伍建设，强化企业中间力量梯队建设。报告期内，公司生产系统多次组织人员对下属各子公司进行质量、安全、环保方面内部飞检和互检，督导各子公司严控生产质量，确保安全生产、环保合规，并进行隐患整改的落实跟进。

C、加强风险管控，安全环保细化。建立并实施药品流通环节的质量投诉和抽检信息处理规范，按新环保法和安全法修改完善检查评价细则，并加强环保培训，全年安全无重大事故，环保无稽查通报。

第六、内部管控渐次规范、财务筹划细节优化

2016年公司进一步加强集团化管控能力建设，严肃制度刚性，强化流程管理，优化跟踪问效，信息化建设加快实施，运营管理基础薄弱环节正逐步解决。同时，公司从财务管理角度出发，通过顶层设计，加强总体把控，在财务分析、制度规范、梯队打造、应对模式变革方面进行优化，在支持服务销售、风险防控等方面做了富有成效的工作，在参与管理及业务模式创新、核算体系建设、盘活存量资金、成本费用管理等方面，做了有益尝试。

第七、外延投资驱动发展、研发提升聚集势能

2016年，公司在对外投资，并购重组领域主要进行下述举措以驱动公司未来经营战略的顺利实施。

A、收购并增资葵花林有限公司（美国），作为公司引进、学习海外健康产品和进军海外市场平台。

B、收购增持公司下属子公司衡水葵花7.1429%股权，对衡水葵花的控制力进一步增强，能更有效地发挥整合效力，从而提升公司整体经营业绩。

C、设立葵花药业集团重庆小葵花健康产业发展有限公司，进军及独立运作儿童健康保健领域，进一步打造“小葵花”品牌在儿童健康领域的领先地位。

同时，公司“买、改、联、研”研发战略正有序推进，下属各药品生产企业一致性评价工作有序推进，正在为公司长期健康发展聚集势能。

（2）公司核心竞争力

公司的核心竞争力为品牌、品种、网络、模式，及在此基础上形成的资源整合优势。公司依托既有优势，积极推进黄金单品领军战略、模式创新战略、特色经营战略、全产业链竞争战略、大健康产业争雄战略。

1) 品牌优势

公司“葵花”主品牌家喻户晓，“小葵花”品牌儿童药领域领军。继“葵花”、“小葵花”品牌成功推出后，目前正加快“葵花蓝人”呼吸感冒用药、“葵花美小护”妇科用药、“葵花爷爷”心脑血管用药等子品牌的打造，以品牌张力带动品类、品种群的壮大。同时，公司依托道地药材基地的合作，开发绿色产业资源，发展特色健康产业，逐步形成“药品、药材、大健康”产业结构，打造以医药产业为主体，以功能性食品和大健康产业为两翼的葵花航母，并以此为基础，努力实现“千百葵花”愿景。

2) 品种优势

①黄金单品

品种资源是医药企业不可替代的核心资源，做大核心品种是检验一个医药企业行业地位和品牌含金量的核心指标。2016年，公司小葵花儿童药领军品种小儿肺热咳喘口服液及颗粒，传统优势品种护肝片，重新确立增长态势，强势带动品类规模放大。以2016年全年实际销量统计，公司现有近70个品种销售额超1000万元，其中3亿以上品种2个、1-3亿品种6个、5000万至1亿元品种4个，产品梯队及续航能力建设良好。

2016年，公司已将“品种为王”战略思想提升为“大品种为王，黄金大单品为王中王”，一品一策，倾力打造黄金单品，带动品种群销售规模快速放大，提升企业整体业绩。目前公司黄金单品梯队规划初步成型，刺乌养心口服液、小儿柴桂退热颗粒、秋梨润肺膏、芪斛楂颗粒等品种将作为潜在黄金单品重点操作。

②品类争雄

在“品种→品牌→品类”的发展战略引导下，公司依托核心大品种，做大公司现有六大产品群及大健康产业。报告期内，公司进一步聚焦“小葵花”儿童药和“葵花”消化系统用药，巩固行业领先地位，“小葵花”儿童药产品数量、销售规模、品牌影响力三项指标在医药市场同类产品均处于领先地位。公司进一步提升妇科用药产品群、呼吸感冒用药产品群的行业影响力和发展速度，扩大心脑血管用药产品群和风湿骨病用药产品群的产品上市数量和销售规模。同时，公司正拓展健康领域，布局大健康产业，以特色功能性食品和饮品为主导，拓展小葵花儿童健康产业和精品大众保健产业。

3) 网络优势

公司建立起以自有产品、自主品牌、自建队伍、自控终端、自主推广为特点的掌控式营销体系，成熟的市场网络成为洞察需求，服务市场的平台。目前已在全国建立了超200支省级销售团队，与全国近800家医药流通企业建立了良好稳定的合作关系，公司产品有效覆盖超全国30万家零售终端网点及近6000家医院。在公司政策推动下，有实力在一周内将产品覆盖至全国范围内的零售终端。

2016年，公司终端覆盖率进一步提升，在零售市场通过丰富品种加大了连锁战略合作的力度和范围，提高了县级以下药店的占有率和销量；在医疗市场，大幅提高了医疗机构和基层医疗机构的覆盖率，在海外市场方面，也在积极寻求发展和合作。

4) 模式优势

公司是行业内为数不多的同时操作处方模式、品牌模式、普药模式、基药模式、流通模式的综合型大型医药企业集团。特别是品牌模式、普药模式已成为医药行业该模式的代表企业。根据产品选择适合的营销模式，黄金单品及优势品种，量身打造、一品一策。

5) 资源整合优势

在上述优势的共同作用下，公司形成了独特的资源整合优势，能有效通过并购、合作等方式整合外部资源，对接、放大公司现有优势，实现公司规模、业绩的持续提升。

（3）2017年度总体经营战略

①扎实实施“双轮驱动”策略

继续实施“实业+资本”双轮驱动策略助推企业经营战略的落地，用资本的力量驱动企业发展、助力科技创新。实业方面，做到力出一孔，聚焦、聚焦、再聚焦，靠“加法”筑牢企业发展的根基。资本领域，抓住医药行业供给侧结构性变革的有利机遇，有质量地实施资本经营，实现优势互补，用“乘法”推动公司有质量地快速发展。

②持续推动全产业链竞争策略

在公司目前“工业+商业”的格局下，要加快向上游、下游进行延伸拓展，打造公司全产业链的竞争优势。首先，抓住源头，推动道地药材基地建设，以优质药材保证药品质量，做精品药，践行“选真材、用实料，做让咱老百姓放心的好药”的宗旨。围绕源头，打造具有葵花特色的“基地+保供+经营”的中药材“三位一体”管理新格局。其次，寻求向下游参股，抓住终端，在药品的使用终端和零售终端争取机会。要围绕终端，密切关注药店连锁化、公立医院改制等方面最新进展动态，优选参股对象，借势进入终端。

③加快落实大健康产业布局

中国医疗健康市场规模和空间发展巨大，叠加“健康中国”等战略性政策支持，加之居民消费理念及结构升级、医保商保体系完善、以及医药医疗新技术的日益质变飞跃，中国大健康产业正在迎来发展的黄金时期，将催生极大投资机会。公司基于自身的品牌影响力、商业渠道、营销网络、营销模式等优势，抓住“未病”的养生保健市场方兴未艾之契机，瞄准并进军大健康领域，占得先机、赢得未来，赢得业界地位。

（4）2017年具体经营策略

企业生存的硬道理是要增长，唯有增长才是解决一切问题的金钥匙，更要靠增长来解决前进中的一切问题。针对行业深层次变革，2017年公司具体经营策略为聚焦品种升级，激活组织个体，推动模式创新，强化绩效管理，倡行阳光文化，夯实企业根基。

①聚焦品种升级

首先，对“品种为王”思想升级，强化“大品种为王，黄金大单品为王中之王”经营战略的落地实施，继小儿肺热咳喘口服液、护肝片等主品强势树立增长态势后，2017年持续打造刺乌养心口服液、芪斛楂颗粒、小儿柴桂退热颗粒等潜在黄金单品，形成黄金单品品种群，以黄金单品带动葵花六大领域的产品群持续放量。

第二，在产品规划上聚焦品种升级，围绕“儿童类、妇科类、呼吸感冒类、消化系统类、风湿骨伤病类、心脑血管慢病类”六大品类方向，以打造领军品种牵引带动整个品类发展，构筑独具葵花特色的品类壁垒。重点向儿童药、妇科药、慢性病三大品类聚焦。

第三，在模式策略上聚焦品种升级，真正把“一品一策”、“一类一策”的“策”做准做深。

第四，在生产环节聚焦品种升级，踏实践行工匠精神，做精品药。严把质量关，建立严格的管控和服务体系，推进标准化成本核算。同时对公司内部休眠品种进行价值深挖。

第五，在研发领域聚焦品种升级，继续推进“买、改、联、研”研发战略落地实施，着力推进“化药一致性评价”和“生产工艺核查”工作。

综上，公司在2017年将组织精力投放在聚焦品种升级领域，提升在市场准入、市场操作方面的聚焦能力。

②激活组织个体

近年来公司推行组织变革，划小核算单元、加强追踪问效，细化绩效考核，已初见成效，释放出了活力和潜力。2017年公司将继续激活组织个体、精准简政放权，从组织设计管理、体制机制变革、体现奖罚分明、共享发展成果、人才梯队建设等方面进行优化调整，进一步激活组织个体，提升组织活力和工作效率。

③推动模式创新

医药行业政策调整密集落地，改革调整正处于深水区。机遇与挑战正驱动着行业的创新升级。作为国内知名品牌药企，公司正视变革，顺应变革，有能力在变更中不断推动管理模式和业务模式创新、更加规范，变中取胜。2017年，公司继续倡导全员创新，模式创新的重点包括但不限于集团化运营机制、推动品牌打造、销售模式体制、业务推广模式、费用控制模式、成本控制模式、核心员工激励模式等方面。

④强化绩效管理

实行简练而有效的绩效管理，强化执行、狠抓落地、刚性管理，将绩效管理工作推进至最基层的业务单元，形成公司上下人人自律、规则制度面前人人平等，没有特殊、不搞例外，凡事讲流程、有标准，业绩看数据、奖惩查制度的风清气正局面。

⑤践行阳光文化：2017年，公司将倍加注重文化引领，以保持企业活力、效力和凝聚力。坚守“干大事业，求大发展，做大贡献，实现精神追求和人生价值最大化”这一公司统一价值观，秉承“以奋斗者为荣、以贡献者为本，向贡献者倾斜”的价值观文化，强化组织原则和组织规矩，践行依法治企，倡导合作文化与奉献文化，注重激励，执行落地为赢。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
护肝片	329,669,370.27	46,377,383.47	69.79%	3.48%	3.04%	1.67%
小儿肺热咳喘口服液	366,786,657.47	44,981,183.93	73.97%	20.13%	3.22%	-1.23%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

1、非同一控制下企业合并

被购买方名称	股权取得时点	股权取得成本	股权取得比例 (%)	股权取得方式	购买日	购买日的确定依据	购买日至年末被购买方的收入	购买日至年末被购买方的净利润
sunflower forest,inc	2016年2月29日	6,526.80元	100.00	货币转让	2016年2月29日	公告并转让方声明	0.00	-17,178.44元

2、其他原因的合并范围变动

2016年8月8日，本公司新设成立子公司葵花药业集团重庆小葵花健康产业发展有限公司，初始投资人民币3,000.00万元，持股比例100%。

(4) 对 2017 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用