

证券代码： 600771

证券简称： 广誉远

## 广誉远中药股份有限公司投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月20日（周一）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、副总裁、财务总监王俊波 2、董事会秘书唐云 3、证券事务代表乔莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、建议利用好股东资源和市场关注度，提升公司品牌形象和市场形象，要多鼓励中高层跟股东们正常合规的互动，发现问题解决问题，酒香也怕巷子深要多做投资者关系维护；</b></p> <p>您好，您的建议公司非常认同，也感谢全体股东一直以来的陪伴和支持，公司会畅通沟通渠道，欢迎大家积极交流反馈，共同维护公司品牌美誉度和良好的市场形象，提高上市公司经营质量，更好的回报全体股东。</p> <p><b>2、王总你好，昨天私募大佬林园在片子廣股东大会上发言时讲到，如果公司股价走好，这十一万股东都是公司的潜在客户和义务宣传员。我们广誉远也有6万多小股东，很多都是21年国资入主以来就持有的长期股东。但公司股价近两年一直萎靡不振，大多数小股东长期套牢。这些人中很多既使投资亏损仍然坚持购买公司产品，相信公司未来会好。而公司管理层对二级市场</b></p>

**走势视而不见，不闻不问。难道公司就没想过用好股东圈层，眼睁睁看着 6 万广粉**

您好，公司持续关注二级市场走势，也非常重视股东的心声，非常感谢大家能及时反馈感受，6 万名股东就是公司坚定支持者，大家对产品的热爱，对公司发展的关注，公司管理层深切的感受得到，我们会全力以赴改善经营质量，也希望继续得到大家的支持。

**3、我想请教一下，我们广誉远对广誉远门店 3 年或 5 年内的规划是怎么的，还有一个是，片仔癀有 OTC 版的，那么我们龟龄集有计划推出 OTC 版的吗？谢谢！**

您好，关于线下实体门店的开店规划，公司对店面数量暂无确定的数量规划，相比较数量，公司更重视新开店的质量。关于处方药，特别是涉密级别的处方药是否可以申请 OTC 版，不同时期国家政策存在不同，目前龟龄集产品未解密，若申请 OTC 存在诸多障碍和政策限制，公司会持续关注政策变化，持续关注该事项。

**4、股份不足部分应补偿现金金额 85,363.97 万元，请问根据公司掌握的情况，需要东盛补偿的现金 85,363.97 万元是否能追回？有多大把握？如有问题，公司有何措施？**

您好，感谢您的关注。公司已向东盛集团发出《关于业绩承诺涉及股份注销、现金补偿的告知函》，告知其山西广誉远 2016 年度-2018 年度业绩承诺实际完成情况、应补偿股份数量、应现金补偿金额，要求东盛集团尽快完成内部决策程序，全力配合公司完成本次注销补偿股份工作及现金补偿工作，积极履行承诺，完成补偿义务。目前双方正在积极沟通中。如公司不能与东盛集团达成一致，将积极通过法律途径保障公司及全体投资者的权益。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作，将全力维护公司及全体股东利益，并依据相关规则及时履行信息披露义务。

**5、大部分小股东也是广誉远的消费者，也是广誉远免费的宣传员、销售员。通过大家的体验，对龟龄集等产品都非常的喜**

欢，体验效果非常好。但是都认为广誉远品牌力不够强大，请问管理层，对于广誉远品牌推广方面有没有战略部署？有没有短期的措施？

您好，针对品牌知名度和影响力相对较弱的情况，公司会多方听取意见，综合研判，通过合法合规的渠道和方式做好宣传工作。公司前期已通过冠名高铁等宣传形式逐步开展品牌传播，后续拟通过更多的文化传播渠道和积极参与行业内专业活动等方式，不断提升产品知名度和企业品牌形象。

6、 王总好。请问公司 3 月发布大单品计划以来，具体的实施举措有哪些？老百姓对广誉远需要处方配药和酒，心存芥蒂，不方便，有无 otc 开发计划，打通或缩短产品直达消费者手中的最后一公里？

您好，公司各项经营举措在正常推进中，关于 OTC，公司持续重点关注，政策允许，具备条件时，会综合考虑。

7、营销方面，公司有什么措施吗？

您好，公司年报中已披露：公司聚焦妇科、抗衰及心脑血管三大赛道，实施以龟龄集、定坤丹、安宫牛黄丸为核心的“大单品+”产品策略，加快独家潜力品种和经典名方二次开发，布局核心适应人群大健康品类产品，逐步构建“传统中药+健康食品”产品矩阵。同时，坚持学术引领、创新驱动、数智赋能，优化提升公司管理体系、组织体系、品牌体系，全方位提升公司的价值创造能力和核心竞争力。如涉及应公开披露的事项，公司会及时履行披露义务。

8、山西国资对回归后的广誉远进行严格财务审查，对广誉远财务报表的拨乱反正居功至伟，但证监会立案调查显示，广誉远回归国资后，继续有“虚减营收，虚增销售费用，虚减利润”等的虚假记载，王总也因此受罚，请问王总对此有何看法或解释？

您好，感谢您对公司的关注。自 2022 年公司管理总部迁回山西以后，公司就启动了对历史账务问题的自查工作，对历史业

务开展情况进行了重新梳理,重点关注曾被交易所问询情况的摸底,发现以前年度公司销售业务管理存在信息化程度较低、信用政策相对宽松、应收账款高、销售管理精细化程度不够等缺陷。并在随后的经营管理过程中,围绕各项业务行为真实性和落实问询回复整改的有效性采取了一系列经营管理举措。但由于涉及历史年限较长、对商业公司的外调手段缺乏等原因,至2023年底才将历史账务情况彻底理清,并进行了差错更正和追溯调整。监管机构认为我作为公司账务处理和会计差错更正工作的主要负责人,未充分关注山西广誉远历史业务行为和财务异常,未及时完成会计差错更正工作,未勤勉尽责,因此对我个人予以处罚,对此我予以接受并会在以后的工作中努力改进。

**9、公司公告称东盛集团应补偿公司股份数量 38,086,168.00 股,已补偿股份数量 1,373,977.00 股,东盛集团目前持有的股份再考虑扣除 10 赠 4 的影响后股份数量为 3,143,977.00 股,但披露显示这些股份已被冻结,公司是否能顺利要回这些股份?**

您好,感谢您的关注。公司已向东盛集团发出《关于业绩承诺涉及股份注销、现金补偿的告知函》,告知其山西广誉远 2016 年度-2018 年度业绩承诺实际完成情况、应补偿股份数量、应现金补偿金额,要求东盛集团尽快完成内部决策程序,全力配合公司完成本次注销补偿股份工作及现金补偿工作,积极履行承诺,完成补偿义务。目前双方正在积极沟通中。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作,将全力维护公司及全体股东利益,并依据相关规则及时履行信息披露义务。

**10、请问什么时候开股东大会?**

您好,公司将按规定于 2024 年 6 月 30 日前召开 2023 年度股东大会,届时请关注公司公告。

**11、认可王总及管理团队的解答,选择再相信一次,已经等了三年不在乎多等一年。希望金字招牌早日擦亮,广誉远业绩长虹!!**

您好,感谢您的持续支持,期待广誉远业绩长虹。

**12、王总好！2023 年度股东大会计划哪天召开？东盛追讨资金进展如何了？2024 年度净利润、年销售额度计划如何？**

您好，公司将按规定于 2024 年 6 月 30 日前召开 2023 年度股东大会，届时请关注公司公告。目前公司正积极与东盛集团就业绩补偿问题进行沟通，要求其提供业绩补偿的具体计划。如公司不能与东盛集团达成一致，将积极通过法律途径保障公司及全体投资者的权益。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作，将全力维护公司及全体股东利益，并依据相关规则及时履行信息披露义务。2024 年一季度的完成情况请关注公司已披露的定期报告，后续完成情况公司也将在定期报告中及时披露。

**13、公司公告称将于本公告披露后的三个工作日内向东盛集团发出《关于业绩承诺涉及股份注销、现金补偿的告知函》，请问该函件是否已发？目前有何进展？**

您好，感谢您的关注，公司已在披露相关公告后发出上述告知函，目前在沟通中。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作，将全力维护公司及全体股东利益，并依据相关规则及时履行信息披露义务。

**14、建议加大广誉远国医馆的推广和普及，这是目前来看各参与方都能共赢的最好线下方式，务必要重视，尽快形成方案落实；**

您好，您的宝贵建议已收到，感谢您的关注及反馈。

**15、公司产品定位，战略方向打法是否明确？团队激励和考核机制是否完善？建议要同时提升薪酬待遇，并且提高考核标准，让中高层骨干团结一心把业绩做好，减少内耗！**

公司将始终坚持“全产业链打造高品质中药”的发展战略，在坚持做好“产品、渠道、科技、品牌”基础上，聚焦妇科、抗衰及心脑血管三大赛道，实施以龟龄集、定坤丹、安宫牛黄丸为核心的“大单品+”产品策略，加快独家潜力品种和经典名方二次开发，布局核心适应人群大健康品类产品，逐步构建“传统中药+健康食品”产品矩阵。目前，公司正围绕战略持续优化组织

架构和绩效考核体系，全方位提升公司的价值创造能力和核心竞争力。

16、在证监会处罚落地、没有强制退市的情况下，近期股价涨幅远落后于大盘指数和中药板块指数，在国资市值管理的要求及“国九条”的大背景下，公司管理层对股价波动无动于衷吗？或者后续有何计划？比如定增或引进华润等投资者

您好，公司持续关注二级市场价格变化，高度重视学习领会“国九条”的精神内涵，并坚决拥护，积极贯彻执行。按照监管要求和企业管理需求，完善市值管理相关工作，同时做好投资者保护相关工作。

17、粉丝群体的裂变和转介绍贡献是巨大的，效率是最好的，销售费用是最低的！公司能否多重视和扶持类似“广粉会”“股东俱乐部”等等消费者体验分享和传播，做大做强粉丝经济；

您好，感谢您的关注，您的宝贵建议已收到。

18、关注到公司在商道融绿、华证等 ESG 评级中处于行业中下游，部分 ESG 评级机构给 E 分项很低。请问公司如何看待 ESG 评级？有什么改进披露的策略？

您好，公司严格按照上市公司规范运作和行业监管相关法律法规和部门规章进行日常管理，已在历年年度报告“环境与社会责任”部分披露相关内容。公司高度重视 ESG 工作，将结合公司实际情况适时披露相关报告。

19、东盛的赔款追回进度如何了？给公司一个建议：东盛在云南石林有个控股的白犀牛养殖基地；如果东盛不赔付，公司可以法律途径封了石林白犀牛养殖基地，把一百多头白犀牛所有权、繁殖技术人、犀牛角刮粉技术统统收为广誉远所有。

您好，感谢您的关注。目前公司正积极与东盛集团就业绩补偿问题进行沟通，要求其提供业绩补偿的具体计划。如公司不能与东盛集团达成一致，将积极通过法律途径保障公司及全体投资者的权益。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作，将全力维护公司及全体股东利益，并依据相关规则及时履行信息披露义务。

20、市场一直传公司定增，如以低效资产定增上市公司，并不是带动当地经济和实现更多控股权的唯一方法，不仅伤害小股东，更会伤害大股东利益。将龙头企业广誉远做大做强，同样可以带动整个区域产业生态发展，实现更多就业、税收、影响力等。在地方国资控股下，资本也不敢随意为之。请问公司未来在定增方面有何考虑？

您好，感谢您的关注及反馈。公司目前尚未获悉您所提及的重大事项。公司严格遵守信息披露相关规定，如果涉及应披露事项，请留意公司公告。

21、请问杨波总目前在负责哪方面工作，为什么不见公众露面？龟龄集酒的重塑进展如何，今年是否会规范品类并加以推广？

您好，杨波总作为公司党委副书记、公司副董事长正常开展各项工作。龟酒重塑相关工作公司已纳入日常工作范畴。

22、请问公司有没有引进如华润、国药等医药领域的专业资源进行战投的相关规划？

您好，感谢您的关注。公司目前尚未获悉您所提及的重大事项。公司严格遵守信息披露相关规定，如果涉及应披露事项，请留意公司公告。

23、请问现在公司管理层岗位空缺，是否会考虑引进医药背景的专业人士、职业经理人进入公司呢？

您好，公司有考虑。

24、广誉远具有国宝级的产品，公司目前核心管理团队是否有考虑引进以业务和销售型为主的领军人物，将广誉远打造成为享誉全国的山西靓丽名片。

您好，公司有考虑。

25、请问定坤丹的适用年龄是哪个年龄段，在广誉远京东自营官方直播间咨询过，主播没有正面回答，主播的态度也及其傲慢和不耐烦，体验感极差，请问这个直播间的主播是不经过培训直接上播的吗？另外京东直播间的机器人主播反而听起来比较

清晰和直观，就是介绍的产品不够深入和细致，这方面是否有改善的计划，谢谢。

您好，感谢您的反馈，公司将强化客服人员培训，改善服务质量。定坤丹从女性青春期开始，围绕“滋补气血，调经舒郁”，改善气血两虚所致的相关疾病。对于育龄女性、更年期女性相关需求都有一定的改善，具体请结合医嘱。另外，中医是辩证治疗的，符合症状的无论男性、女性都可以选择使用。

**26、乌镇大会时，公司提出“龟龄龙飞 定坤凤舞”的口号，鉴于龟龄集属于处方药，请问公司准备如果宣传推广龟龄集？**

您好，龟龄集系列产品包括龟龄集酒，远字牌龟龄集酒属于保健食品，可以按照相关规定进行推广宣传。

**27、公司目前总裁等管理层缺失，不少股东对广誉远的经营管理也颇有微词，请问公司有没有引进如华润、国药等医药领域的专业资源进行战投的相关规划？**

您好，凡是有利于公司长期可持续发展的公司都不排斥，公司目前各项工作有序推进，同时积极引进业内优秀人才充实公司经营管理团队。

**28、龟龄集升级为绝密有没有规划或行动？**

您好，公司持续关注国家相关政策法规，保密、续密、升级等工作一直是相关职能部门的重点工作，具备条件时，第一时间推进。

**29、请问精品这块，年内终端数量有什么目标？**

您好，对于精品终端门店数量，并不是公司考核的主要侧重，公司更注重门店的质量，门店的持续经营能力、资源覆盖质量、盈利能力、品牌形象质量等，希望通过不断的优化、筛选，提高单店的经营质量和经营绩效，盈利的同时做好品牌文化的传播。

**30、各地方今年给公司的补贴一季报中是否已体现**

公司每年收到的主要政府补助是来自于子公司收到的企业发展扶持资金，由于本年度该资金在二季度才到账（详见公司关于子公司收到政府补助的公告），因此在一季报中尚未体现。

**31、公司未来龟龄集酒的战略有什么可以让股东期待的么？**

您好，公司龟龄集酒目前营收占比较低，公司并没有放弃该产品的增量拓展计划，结合产品特点、企业实际情况等，已着手规划下一步发展计划。

**32、龟龄集作为公司目前唯一独家生产的国家级保密配方，在老龄化不断加深的当下，养生保健已成为人们越来越重要的刚需，但“处方药”似乎成为了龟龄集在养生保健方面需求和宣传的枷锁，公司在龟龄集 OTC 申请或者破除宣传推广方面有没有相关的规划或进展？**

您好，感谢您对公司龟龄集产品的深入研究，作为处方药存在宣传推广受限的实际情况，公司会通过加强学术研究，成果转化，赋能营销，通过实实在在的好品质和确切疗效为消费者提高好产品。同时龟龄集系列产品包括龟龄集酒，远字牌龟龄集酒属于保健食品，可以按照相关规定进行推广宣传。

**33、请问 2021 年到 2023 年中报，为什么要虚减营收和利润，虚增销售费用？**

在 2016 至 2020 年期间部分商业公司库存较大的情况下公司仍继续发货，且部分业务合同存在附加条款（例如滞销时允许退货条款等），致使部分发货业务在商业公司签收入库时点，销售回款仍存在较大不确定性，在不符合收入确认“与交易相关经济利益能够流入企业”条件下确认收入，造成提前确认收入的不严谨的情况，且对应年度还存在推迟确认销售费用的情形。据此，我们通过自查调减了 2016-2020 年的营业收入，同时在随后年度商业公司实际实现销售时补充确认了我司的营业收入；并借助数智化管理手段，按照权责发生制原则，对相应的销售费用归属期间进行了调整。以上是公司对 2016 至 2022 年度财务报表进行会计差错更正及追溯调整的原因，并根据期初数调整造成的影响，一并追溯调整了 2023 年一季度、半年度和三季度财务报表。

**34、新“国九条”出台后，证监会明确提出了市值管理**

的要求，央企也都就此做出了积极的回应。作为山西省国资的下属企业，未来公司在做好市值管理方面有何规划？

您好，感谢您的关注。公司会积极响应证监会关于提高上市公司质量工作部署和市值管理考核相关要求开展各项工作，维护全体投资者利益，继续与投资者建立良好关系。

**35、请问王俊波王总，精品部负责人做了哪些工作，只负责接待加盟吗？有做加盟后维护和服务工作吗？工作是否胜任，有做哪些考核？不要只考核加盟数，因为按照广誉远自身的热度，换谁都能完成加盟指标，要考核加盟店的满意度！**

您好，对事业部负责人的考核，除了业绩还有市场开拓、团队建设、文化推广、品牌建设等，您的建议已收到。

**36、广大股东对龟龄集酒的发展寄予厚望，公司也曾一度提出“龟酒重塑”的宏伟计划，大家都翘首以盼，但似乎没有见到相关方面的动作，请问公司“龟酒重塑”有何规划和进展？**

您好，大家对龟龄集酒的厚望公司了解，龟龄集酒作为公司核心产品之一，如何重塑，如何规划好一款既有药品、保健品、食品三种文号产品的发展方向，需要投入精力、组建团队、综合研判，目前已围绕三线产品形成一定的发展思路，有待进一步完善后施行。

**37、公司业务西北占比最高，而经济发达的华东和华北大本营地区占比却不是最高，导致这样的原因是什么？**

您好，西北区域包括山西、陕西、甘青宁、新疆，一直以来都是公司产品销售排名居前的区域，山西是公司的大本营，陕西和甘青宁市场精耕多年，市场基础良好。

**38、国资持股比例偏低，有人一直在质疑大股东为了定增故意压价，导致广誉远的股价在中药行情还不错的情況下一直低迷，山西国资到底有没有增持规划？如何消除中小股东的焦虑？**

您好，公司目前尚未从大股东处获悉您所提及的事项。大股东持股多少，并不影响公司作为山西国资实控企业需要面对提升

经营质量，改善财务结构，增加企业竞争力等考核要求，中小股东不必焦虑，大股东和中小股东的目标方向是一致的。

**39、你好！随着新国九条的出台，最近有很多垃圾公司被强制退市，其中不乏财务问题的公司，广誉远过去八年连续财务问题，最近股价走势也一直低迷，作为一个中小股东，虽然长期看好广誉远的发展前景，但短期内是否有因财务问题被退市的风险？**

您好，感谢您的关注。按照最新规则的相关规定，公司目前没有退市风险。公司会进一步健全内部控制制度，持续完善内控管理体系，强化公司风险防范能力，提高财务信息披露质量。

**40、您好！随着新国九条的出台，最近有很多公司被强制退市，其中不乏财务问题的公司，广誉远最近股价走势也一直低迷，作为一个中小股东，虽然长期看好广誉远的发展前景，但短期内是否有因财务问题被退市的风险？**

您好，感谢您的关注。按照最新规则的相关规定，公司目前没有退市风险。公司会进一步健全内部控制制度，持续完善内控管理体系，强化公司风险防范能力，提高财务信息披露质量。

**41、董秘你好！随着新国九条的出台，最近有很多垃圾公司被强制退市，其中不乏财务问题的公司，广誉远过去八年连续财务问题，最近股价走势也一直低迷，作为一个中小股东，虽然长期看好广誉远的发展前景，但短期内是否有因财务问题被退市的风险？**

您好，感谢您的关注。按照最新规则的相关规定，公司目前没有退市风险。公司会进一步健全内部控制制度，持续完善内控管理体系，强化公司风险防范能力，提高财务信息披露质量。

**42、请问公司对未来5年的战略规划？营收、利润的目标？**

您好，公司会结合企业实际情况制定营收和利润目标，战略规划大方向围绕“全产业链打造高品质中药”目标，聚焦主责主业，持续提升企业运营能力、盈利能力。

**43、今年的股东大会预计什么时候召开？**

您好，公司将按规定于 2024 年 6 月 30 日前召开 2023 年度股东大会，届时请关注公司公告。

**44、请问新一届领导是否是开展股权激励的计划，在老品的宣传上的计划是什么样的，新品的开发计划有没有，谢谢。**

您好，如涉及开展股权激励计划等相关事项，请关注公司公告。公司围绕核心产品，聚焦主责主业的发展为主，以经典名方的二次开发和与核心产品业务线关联的大健康产品开发为主线制定新品开发计划。

**45、广誉远产品毛利率都是排在同行前列，但是净利率却是倒数，这个是否长期都这样子，还是说未来净利率会慢慢爬升，有相关的目标指引吗？**

公司目前的经营成果与公司目前的实际情况和所处的发展阶段是相适应的，随着公司持续开展提质增效等相关改善经营质量的举措，各项经营指标会持续向好。

**46、请问是否有加大网上销售的计划，比如加强京东，抖音等平台的主播带货能力，和主播对广誉远产品的认知和了解。**

您好，公司会持续加大互联网销售的力度，拓宽合作渠道，提升推广质量。同时做好线上线下贯通互联的工作部署，并用好线上资源，做好品牌文化和科普宣传等工作。

**47、董事长和总经理为什么都不参加？**

您好，感谢您的关注，公司董事长因参加其他重要会议无法参加本次说明会，董事长已就本次说明会的具体工作进行细致的安排与部署，公司总经理目前空缺。

**48、今年股东大会会有向股东销售产品计划不？如有的话有没有优惠措施？**

您好，感谢您的关注，公司高度重视股东大会会议质量，开好年度股东盛会，共商共司发展大计。

**49、2023 年股东大会计划何时召开？东盛追讨资金情况如何了？**

您好，公司将按规定于 2024 年 6 月 30 日前召开 2023 年度

	<p>股东大会，届时请关注公司公告。目前公司正积极与东盛集团就业绩补偿问题进行沟通，要求其提供业绩补偿的具体计划。如公司不能与东盛集团达成一致，将积极通过法律途径保障公司及全体投资者的权益。公司高度重视业绩承诺补偿的追讨工作，将全力维护公司及全体股东利益，并依据相关规则及时履行信息披露义务。</p> <p><b>50、陕西那公司 4 千多万股如何收回</b></p> <p>您好，您的问题表述不够清晰，可参考公司回复的其他问题。</p>
附件清单	无