

证券代码：600332

证券简称：白云山

广州白云山医药集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
召开方式	现场路演、线上调研
时间	2025 年 3 月 1 日至 3 月 31 日
地点	上海、北京及香港三地路演场地会议室，公司会议室
公司参与人员	副董事长程宁、总经理黎洪、副总经理郑坚雄、董事会秘书黄雪贞、财务总监刘菲，王老吉大健康副董事长方达锋，证券事务代表黄瑞媚、董秘室经理郭云倩、董秘室主管李春瑶
接待人员	3 月 18 日：中欧基金、平安资管、招银理财、太平洋保险、平安养老 3 月 19 日：汇添富基金、嘉实基金 3 月 20 日：国寿资产、泰康资产、中信资管、新华保险 3 月 21 日：国联证券、农银汇理、长江证券、长江养老、国盛证券、信泰保险 3 月 25 日：Fullgoal Fund Management（富国基金），China Asset Management（华夏基金（香港）），美银美林，Boyu Capital（博裕资本），Boci-Prudential（中银保诚） 3 月 26 日：Dymon Asia, C Capital 3 月 27 日：君和资本
投资者关系活动主要内容介绍	主要包括： （一）公司 2024 年经营情况如何？利润下滑的主要原因是什么？

	答：2024 年公司实现营业收入 749.93 亿元，同比下降 0.69%；利润总额为 36.08 亿元，同比下降 29.41%；归属本公司股东的净利润为 28.35 亿元，同比下降 30.09%；归属于本公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 23.56 亿元，同比下降 35.18%。与 2023 年度相比，公司经营业绩同比下降的主要原因是：（1）受有效需求不足、行业加速变革、行业政策变化及市场竞争激烈等因素持续影响，公司主要业务板块的经营业绩同比下滑；（2）根据《企业会计准则》的相关规定，公司对一心堂药业长期股权投资计提资产减值准备 3.86 亿元，从而减少 2024 年度利润总额。 （二）董事长到任后，公司会有什么新的规划吗？ 答：2025 年，公司将充分挖掘和盘活自身资源和资产，围绕医药制造与研发这一核心开展延链、补链、强链工作，进一步在科研体系建设、资本运营能力提升、数字化赋能以及国际化发展等方面持续发力，不断提升核心竞争力，推动公司高质量发展。 （三）2024 年大南药板块经营业绩下滑的原因是什么？ 答：由于市场有效需求不足、行业政策变化等因素影响，2024 年公司旗下部分医药产品销售收入下滑，因而公司大南药板块 2024 年营业收入下滑、毛利率下降。 （四）公司哪些化学药纳入了国采范围？未来还有哪些化学药会被纳入国家集采？ 答：在国家已经进行的十批药品集中采购中，公司旗下产品枸橼酸西地那片、头孢克肟、注射用头孢呋辛钠、盐酸美金刚片、盐酸环丙沙星片等产品已纳入国采范围，其中注射用头孢呋辛钠、盐酸美金刚片、盐酸环丙沙星片等产品中标国家集采。公司旗下已通过一致性评价且还未纳入集采范围的化学药
--	---

	仍有被纳入集采的可能，公司将持续关注国家集采动态，继续积极推进仿制药一致性评价工作，进一步提升仿制药生产和管理效率，有效降低生产成本，提升产品竞争力；积极参与国家组织带量采购招标，不断提升相关产品的市场占有率。 （五）公司哪些产品在中成药集采中中标？ 答：在近年来的全国或省际联盟中成药集采中，公司合并报表范围内的中标产品为滋肾育胎丸、清开灵部分品规以及鸦胆子油乳注射液。 （六）近年来，男性健康领域竞争越来越激烈，金戈 2024 年全年销售情况如何？公司认为这一产品未来的发展前景如何？ 答：当前，受市场竞争加剧、到店人数下降、零售药店数量减少等因素影响，金戈 2024 年销售收入为 10.34 亿元，同比下滑 19.81%。公司认为金戈在质量、品规、品牌等方面在同类药中具有竞争优势，公司也将进一步优化营销策略，在巩固市场份额的基础上稳步推进金戈持续发展。 （七）公司在研发创新方面有何计划？ 答：公司始终高度重视研发创新，不断加强科研体系建设、强化可持续发展。截至 2024 年末，公司共有在研项目 200 余项，涵盖中药新药、仿创化药、生物类似药、医疗器械等多条产品管线。未来，公司将进一步加强科研体系建设。一是革新科研体系，统筹完善科研体系建设，打造领先的科技创新平台；二是持续通过激活内部存量，拓展外部增量，大力推动创新药和仿制药等项目高质量研发和引入，进一步强化科研能力、优化科研布局；三是从项目管理与实施、考核与激励等方面着手，构建高水平科技成果转化机制和考核奖励机制。 （八）2024 年大健康板块经营业绩下降的原因是什么？
--	--

	答：2024 年，受宏观经济波动、消费增长势头持续放缓、市场竞争日趋激烈、雨水天气等因素影响，公司大健康板块凉茶等产品 2024 年销售收入及毛利率下降。 （九）面对当前王老吉的发展情况，公司有何应对措施？ 答：下一步，王老吉大健康将围绕“强基发展”“品牌文化+现代需求”双轮驱动的工作主线，通过功能定位、文化赋能和场景渗透，拓展节庆、礼俗、餐饮、宴席、文化消费等关键市场，在品牌、品类方面升级突破，打造全球天然植物饮料领导品牌，在健康化、数字化、全球化三个维度持续发力，推动经营与品牌迭代升级。 （十）大健康板块的其他产品 2024 年的销售情况如何？ 答：新品培育均需要长期的投入和市场培育，刺柠吉、荔小吉作为公司的新品，尚在培育期。公司刺柠吉、荔小吉、核桃露、椰汁等产品将根据不同市场与渠道需求，进一步完善产品品规、升级产品定位、优化市场推广。 （十一）2024 年，医药流通行业发展放缓，而广州医药营业收入仍能保持稳定增长的原因是什么？ 答：2024 年，公司下属子公司广州医药积极拓展广东省内及全国销售网络，区域订单和销售收入均有所增长。同时，广州医药抓住“双通道”政策落地的机遇，成功争取更多“双通道”门店资格，零售收入提升。此外，广州医药加大线上零售推广力度，推动线上销售额同步上升。 （十二）公司应收账款主要由哪些构成？坏账风险是否较高？ 答：公司应收账款主要集中在大商业板块医疗渠道。目前公司医疗渠道以与医疗机构结算为主，平均账期较长，2024 年受医药行业市场影响，回款风险有所增加，但整体坏账风险
--	--

	可控。公司亦将持续加强应收账款管理，降低发生坏账等财务风险。 （十三）未来公司是否会提高分红？ 答：为进一步提升投资者回报，在实施 2024 年中期分红的基础上，公司制定了 2024 年度利润分配方案，拟每股派发现金红利 0.4 元（含税）。2024 年全年公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额约为 13.01 亿元，占 2024 年归属于股东的净利润的比例为 45.87%，占 2024 年扣非后归属于股东的净利润的比例为 55.19%，分红比例较往年显著提升。未来，公司将根据企业经营的实际情况，继续经营好业绩，争取在合理范围内给投资者更大回报。 （十四）公司并购方面有什么计划？ 答：公司将围绕现有业务产业链开展资本运作，积极构建“产业+科技+金融”完整链条，以产业基金加快对创新项目投资，推动对生物医药领先赛道、优势细分领域的前瞻性布局，并积极物色符合公司发展战略的并购标的，如拥有生物创新药、原料药、早期医药研发以及医药批发、零售业务等优质项目，促进公司业务强链补链延链。 （十五）公司 2024 年资本性开支主要包括哪些？2025 年资本性开支将用于哪些方面？ 答：2024 年，公司实际发生资本性开支总额 15.50 亿元，主要用于生产基地建设投入和生产设备购置支出。2025 年，公司资本性开支预算为 20.14 亿元，主要用于研发及生产基地建设、生产场地升级改造、物流仓库建设、商业延伸项目、药品研发投入、设备更新、信息化建设等项目。 （十六）公司是否会回购港股股份？ 答：公司暂无相关计划，如有将按照两地上市规则进行披
--	--

	露。
--	----