

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、线上会议
时间	2025 年 8 月 1 日至 8 月 31 日
地点	路演场地会议室、公司会议室
公司参与人员	董事会秘书黄雪贞，财务部部长吴楚玲、董秘室主管李春瑶
接待人员	8 月 18 日：美银美林、信达证券、国泰基金、长江养老、平安证券、乾阳投资 8 月 21 日：中金公司、君和资本、交银施罗德、富国基金、长江养老 8 月 22 日：招商证券、农银汇理 8 月 26 日：花旗银行、Templeton Emerging Markets, 中国人寿富兰克林资管, Nine Masts
投资者关系活动主要内容介绍	主要包括： （一）公司 2025 年上半年经营情况如何？ 答：2025 年上半年，公司实现营业收入 418.35 亿元，同比增长 1.93%；利润总额为 30.9 亿元，同比下降 4.3%；归属于本公司股东的净利润为 25.16 亿元，同比下降 1.31%。 （二）公司 2025 年上半年利润下滑的主要原因是什么？ 答：公司利润同比去年同期有所下降的主要原因是受需求不足、行业竞争加剧及行业政策等因素的持续影响，公司部分业务经营业绩有所下降。

	（三）2025 年上半年，公司有哪些突破？发生了哪些改变？ 答：2025 年上半年，公司紧紧围绕医药制造与研发这一核心，在科技研发、资本运作、国际化发展、人才队伍建设、降本增效等方面持续发力并取得一定成效，进一步提升核心竞争力，推动公司高质量发展。 （四）公司是否有在研的 1 类创新药项目？进展情况如何？ 答：公司化学药、中成药均有在研 1 类创新药项目，包括 BYS10 片、HG030 片、养阴舒肝颗粒、LBZ-18、注射用头孢唑肟钠等，涵盖抗肿瘤、早发性卵巢功能不全、癌因性疲乏、抗感染等多个领域。 （五）公司在研发创新方面有何计划？ 答：2025 年上半年，公司积极构建成果转化、产业政策沟通交流机制，与大院大所、高校院校以及院士专家团队开展常态化交流；积极布局医疗机构制剂新药转化，推进广州市医疗机构制剂中心项目建设，并完成设立广州采制药业有限公司；此外，持续完善科创体制机制，进一步激发内部创新活力。 未来，公司将坚定推进科研创新，着力强化机制创新、平台搭建、项目建设、管线布局，持续推进科研资源集聚、强化细分领域布局，推动本集团从传统企业向科技创新型企业转型升级。 （六）2025 年上半年，公司大南药板块主营业务收入下降的主要原因是什么？ 答：这主要是因为市场疲软、需求不足，医保支付政策调整，以及市场竞争激烈等因素影响，2025 年上半年公司部分产品销售收入有所下滑。
--	---

	（七）2025 年上半年，金戈销售情况如何？ 答：受市场竞争加剧、到店人数下降、零售药店数量减少等因素持续影响，金戈 2025 年面临压力，上半年销售收入有所下滑。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。 （八）2025 年上半年，公司大健康板块表现同比增长的原因是什么？ 答：2025 年上半年，公司大健康板块营业收入与利润较去年同期有所增长的主要原因是：（1）将品牌定位与业务战略投入进行精准匹配，持续获取销售拉力；（2）强化渠道和终端，紧抓春节和水头销售档期，在巩固礼品市场的同时加大即饮餐饮市场渗透；（3）多项激励政策激发业务团队销售积极性，持续拉动销量提升。 （九）王老吉海外业务发展情况如何？ 答：2025 年上半年，公司推出“WALOVI+王老吉”双标识国际罐，于沙特阿拉伯、马来西亚等多个国家完成注册，并与沙特艾杜克国际控股有限公司、上海宝钢包装股份有限公司、百达国际贸易有限公司、韩国农心集团、日本双叶产业株式会社等公司达成战略合作。此外，8 月 18 日，王老吉全新品牌升级的四款国际罐在上海正式发布。在多重举措下，王老吉海外市场覆盖区域不断扩大，业务规模稳步提升。 （十）大健康板块刺柠吉、荔小吉等新产品 2025 年上半年发展情况如何？ 答：2025 年上半年，公司创新产品营销，持续培育新品市场认知：（1）刺柠吉 C+围绕“真天然”核心主张，推进品牌传播视觉升级，同时发力即饮渠道，试点开展“一元乐享”
--	--

	促销活动，多维助力市场拓展；（2）荔小吉以瓶型焕新强化“新鲜”荔枝饮料的品牌形象，提升品牌辨识度与市场竞争力；（3）闪充产品输出全新包装，强势切入电解质水赛道。但饮料行业竞争激烈，刺柠吉荔小吉当前市场认知度仍在培育阶段。 （十一）公司新推出的原味凉茶销售情况如何？ 答：原味凉茶上市以来凭借其纯植物无添加的健康特性受到终端消费者的广泛好评。目前，公司正在大力推进原味凉茶在全国市场的铺市率提升，逐步扩大覆盖面。 （十二）2025 年上半年，广州医药应收账款回款情况如何？公司有何应对措施？ 答：2025 年上半年，受部分医疗机构回款延迟等外部环境和因素影响，广州医药应收账款周转效率面临一定压力。为有效应对回款挑战，广州医药一方面将深化过程精细化管理与催收，持续强化动态风险监控和回款管理；另一方面，积极拓展多元化融资渠道，加速推动应收账款资产证券化（ABS）、保理等金融工具的应用，不断优化整体财务结构。 （十三）广州医药新三板挂牌成功，后续是否还会按照原计划推进北交所上市项目？预计什么时候能完成上市？ 答：目前，广州医药已正式于新三板挂牌。后续，公司将根据实际发展情况，适时启动广州医药申请北交所发行上市事项。该事项的推进易受到政策影响，且项目的审核时间和结果均存在不确定性，暂无法预估完成时间。 （十四）未来公司是否会提高分红？ 答：为进一步提升投资者回报，公司已制定 2025 年中期现金分红方案，拟每股派发现金红利 0.4 元（含税），合计拟派发现金红利 6.5 亿元（含税）。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。 （十五）公司并购方面有什么计划？ 答：公司积极围绕现有业务产业链开展资本运作，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。 （十六）公司在考核与激励方面有何进展？ 答：2025 年上半年，公司积极探索优化人才激励机制，进一步激发人才动力，加强人才队伍建设；同时，积极探索适合公司或下属企业发展的改革方案，探索开展混改、职业经理人机制等创新性举措，同时支持符合条件的下属企业探索开展股权激励、员工持股、职业经理人等，进一步激发下属子公司发展活力。 （十七）公司在资源整合方面开展了哪些工作？ 答：资源整合一直是公司的重点工作，以达到降低成本、提高效益的目的。公司已开展对品牌管理、广告、采购、销售等多个方面的资源整合，如建立了集采平台、专门的品牌公司、销售公司等。2025 年上半年，公司加大力度推进品牌管理，改善品牌形象；优化采购平台管理模式，积极压降中药材、原辅包材集中采购成本。下一步，公司将持续优化集采平台建设、品牌运营及品牌授权管理以及营销整合战略，加强资源配置。
--	---