

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 9 月 1 日至 9 月 30 日
地点	路演场地会议室、公司会议室
公司参与人员	白云山执行董事兼总经理黎洪，白云山制药总厂管委会主任孔箭，白云山董事会秘书黄雪贞，白云山制药总厂厂长秦飞，王老吉大健康副董事长兼总经理方达锋、副总经理叶继曾、副总经理王运，董秘室经理李莉、郭云倩、李春瑶、曾巍巍
接待人员	9 月 8 日：华创证券、诚暘投资、银华基金、工银基金、人保养老 9 月 12 日：人保资产（香港） 9 月 17 日：国元证券、广发证券、国贸资本、麻王投资、图灵资管、中财招商投资、广东铁投投资、坤西基金、中金资本、浙江江山市驻广州办事处、广州泽恩投资、葡萄牙商业银行、雷天海泰资管、抱石投资，以及 60 多位个人投资者 9 月 18 日：Dymon Asia 9 月 19 日：抱石投资、广州激扬咨询、深圳劲嘉集团 9 月 23 日：中信证券、中金公司、花旗银行、信达证券、天风证券、申万宏源、长城证券、上海云创医疗、广州新济药业、广东股交私募、中国新兴资产、杭州王豹集团、深圳高合资本、深圳光源资本

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）公司 BYS10 片进入关键性临床试验，这款产品的亮点在哪里？公司未来对这个产品有何规划？ 答：RET 靶点已成为实体瘤治疗的热点靶点，RET 抑制剂已成为主流治疗选择。目前，全球仅有 Pralsetinib（BLU-667）和 Selpercatinib（LOXO-292）两款 RET 抑制剂新药获批上市。根据临床数据显示，公司在研的 BYS10 片具有强效、持久的抗肿瘤活性，在 RET 基因突变的多种实体瘤如晚期非小细胞肺癌（NSCLC）、甲状腺癌（TC）、甲状腺髓样癌（MTC）等患者中表现出良好的临床活性和耐受性。未来，公司将加大对该产品的研发投入，加快其获批上市步伐。 （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、高等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，通过自研、产学研合作、原研进口引进等模式持续推进创新药产业化上市步伐，推动公司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。 （七）当前处于央国企总结“十四五”、制定“十五五”的关键时期，公司在“十五五”规划方面有何进展？ 答：公司对此“十五五”规划高度重视，已与全球知名咨询机构波士顿合作开展“十五五”规划工作。目前，波士顿团队已进驻公司，全面开展公司“十四五”总结工作，“十五五”规划的战略定位等其他工作亦在有序推进中。 （八）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。 （九）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。公司基于生殖健康领域行业态势转变及自身整体战略重构，将不断优化生殖健康领域产品结构，持续加强新产品研发及产业化进程，积极推进不同管线、不同规格、不同剂型的新药布局；同时，强化与美团、饿了么等头部连锁的深度合作，由点带面深入到二级市场及县域市场，稳步推进金戈及生殖健康领域新产品持续发展。 （十）全国第十一批集采，公司是否有纳入的产品？ 答：根据公布的集采产品名单，公司旗下注射用头孢唑肟钠和阿莫西林克拉维酸钾干混悬剂纳入第十一批集采范围。此次集采规则提高了入选门槛，质量监管更加严格，有望缓解企业的降价压力，公司将持续跟进后续集采情况与结果。 （十一）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。 （十二）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。 （十三）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。 （十四）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。 （十五）公司是否有生产并对外销售体培牛黄？ 答：公司旗下甘肃白云山中药科技有限公司已开始生产并对外销售体培牛黄。目前主要销售对象为公司下属中一药业。 （十六）请问公司对医药制造业务板块产品有何培养计划？ 答：公司正在大力推进各类产品线的系统梳理工作，推动形成儿科、止咳化痰类、生育健康、男科、骨科类、抗生素、感冒类等专科药品矩阵，同时加强科学研究、二次开发，并从产品定位、价格管理、渠道掌控、促销策划等方面不断完善重点品种的营销规划，培育打造消费者心中的“首选产品” （十七）未来公司是否会提高分红？ 答：为进一步提升投资者回报，公司已实施 2025 年中期现金分红方案，每股派发现金红利 0.4 元（含税），合计派发
--	--

	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。 （十八）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。 （十九）公司在考核与激励方面有何进展？ 答：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。 （二十）公司在加强市值管理方面有哪些举措？ 答：公司一直重视市值管理。公司已制定了《市值管理制度》，同时通过提高分红比例（2024 年分红比例提高至 45.87%、2025 年中期分红已派发）、持续加强投资者交流、强化 ESG 体系建设（MSCI、WIND 的 ESG 评级均为 A 级）等方式不断维护公司市值。下一步，公司将坚持内生增长与外延拓展，推动公司持续稳定发展，同时加强品牌管理、强化科研创新、加快资本运作、优化完善考核与激励机制、灵活运用股利措施、更加主动开展投资者交流等，进一步强化市值管理。
--	---