

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	<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
召开方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 网络文字互动
时间	2025年11月28日
地点	公司会议室
公司参与人员	执行董事兼总经理黎洪先生、独立董事黄龙德先生、董事会秘书黄雪贞女士和财务总监刘菲女士
接待人员	全体投资者
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容包括：</p> <p><b>(一) 第 11 批国家集采结果已公布，公司是否有产品中选？</b></p> <p>答：公司旗下阿莫西林克拉维酸钾干混悬剂在第 11 批国家集采中中标。公司初步判断，该产品在国采中中标有望增强其在院内的优势并带动 OTC 市场，从而拉动产品销售收入。</p> <p><b>(二) 公司在创新药领域有哪些布局？</b></p> <p>答：公司始终重视研发创新。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、注射用头孢嗪脒钠等，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。2025 年，公司持续发力研发创新，与大院大所、高校院校以及院士专家团队开展</p>

常态化交流，完善科创体制机制并积极构建成果转化机制。下一步，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。

**(三) 公司旗下广药二期基金投资南京医药的目的是什么？**

答：公司收购南京医药部分股份有利于公司进一步加强与南京医药的业务合作，通过双方在资本层面、自有医药品种分销渠道建设、中医药领域等各方面合作，优化本公司在华东区域的产业布局，增强本公司医药流通业务竞争优势，并带动医药制造业务增长，持续推动本公司业务发展。

**(四) 现在央国企开始重视市值管理，公司对于市值管理有哪些举措？**

答：公司一直重视市值管理。2025 年，公司制定了《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%）、增加分红频次（实施 2025 年中期分红）、持续加强投资者交流（开展各类投资者交流活动超 80 场、交流人次超 350）、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。

**(五) 今年以来，餐饮消费疲软，能否介绍下，王老吉对于即饮餐饮市场布局的具体措施，聚焦的城市线级哪类是重点？**

答：2025年，公司在巩固礼品市场的同时加大即饮餐饮市场渗透。餐饮市场方面，公司线上线下齐发力，线上拓展美团、饿了么、大众点评与抖音等餐饮四大平台终端销售客户，围绕辣味美食场景，通过加价购和联名套餐等形式，拓展外卖市场；线下推进餐饮十城百店工作，推动“到店”“到家”双渠道发展。即饮市场方面，公司启动了“三园一点”专项营销项目，重点拓展校园、乐园/景点、工业园及汗点（运动场所）等即饮销售封闭渠道，持续挖掘即饮市场销量。

**(六) 请问，WALOVI 目前在美国拓展情况怎样？达到预期吗？**

答：当前，美国市场是王老吉大健康公司全球布局的重要组成部分之一。公司通过品牌标识焕新、产品矩阵升级和渠道协同推进，逐步构建了覆盖多国的出海路径，产品成功进入美国 Costco、Amazon 等主流渠道。公司将坚定推进国际化战略落地，推动健康产品业务稳步发展。

**(七) 公司第三季度业绩增长，主要是哪些因素推动的？主要产品销量如何？**

答：2025年第三季度公司业绩增长，主要是公司各板块业务稳定发展。公司三季度报告并未对外披露单个产品的产销量情况，感谢您的关注。

	<p>(八) 请问国家实行的中药集采政策，是否会对公司中长期财务业绩产生影响，公司如何应对此政策带来的挑战？</p> <p>答：自 2021 年底广东六省联盟中成药集采开始，全国已开展多轮中成药集采，其中涉及公司合并报表范围内的产品包括滋肾育胎丸、清开灵部分品规以及鸦胆子油乳注射液。在 2024 年底的全国中成药集采中，中成药集采中标价格降幅普遍较大。公司将持续关注中药行业发展态势，通过搭建中医药国际化交流平台、加强在中药创新药方面的创新布局、进一步开展名优中成药的再开发、推进数字化智能化改造等，提升公司中药产品的核心竞争力。</p>
	<p>(九) 请问公司目前还有哪些土地厂房已在政府土地收储计划内？</p> <p>答：感谢您对公司的关注，后续如有相关涉及披露事项，公司将按照沪港两地上市规则进行披露。</p>
	<p>(十) 请问公司“招聘董秘办主任”事项，目前进行得怎么样了？</p> <p>答：相关事项正在进行中，感谢您对公司的关注。</p>
	<p>(十一) 王老吉商标在海外拓展时与竞争对手的商标专利争执情况怎样？</p> <p>答：近年来，公司旗下王老吉大健康公司积极采取海外维权行动。关于境外商标案件的相关事项，王老吉大健康公司已针对相关事项发表声明。</p>
	<p>(十二) 药店收缩可能是一个趋势，公司大南药板块有</p>

怎样的应对策略？目前金戈情况怎样？公司如何看待金戈未来前景？

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、生育健康及男科、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”。公司认为，金戈拥有坚实的品牌基础和广泛的市场认可，未来亦将基于生殖健康领域行业态势转变及自身整体战略重构，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，巩固其市场地位。

（十三）面对复杂恶劣的外部环境，公司接下来如何维持相对稳定的业绩增长？对于下半年市场需求和公司业绩有什么预期？

答：公司将坚持内生增长与外延拓展，一方面持续加强品种、品质、品牌建设，进一步推动各业务板块的持续发展；另一方面围绕现有业务产业链开展资本运作，加速推进创投项目、推进各业务领域的投资并购工作。此外，公司亦将在科研创新、国际化发展、数字化建设方面持续发力，推动公司高质量发展。