

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
召开方式	现场路演、线上会议
时间	2025 年 12 月 1 日至 12 月 31 日
地点	路演场地会议室、公司会议室
公司参与人员	董秘室副主任陈文霞，董秘室经理李莉、李春瑶
接待人员	12 月 2 日：长城证券以及近 30 名个人投资者 12 月 3 日：华创证券、泰康资产 12 月 12 日：新华资产 12 月 19 日：国联基金 12 月 25 日：东北证券、华夏基金 12 月 26 日：国海证券、大家资产
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要内容包括：</p> <p>(一) 公司 2025 年发展情况如何？</p> <p>答：2025 年，公司上下齐心、不断加快在资本运作、科研创新、国际化发展、数字化建设等方面的发展步伐。前三季度，公司营业收入、利润总额以及归母净利润均实现同比增长。</p> <p>(二) 未来公司是否会提高分红？</p> <p>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</p>

	<p>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。</p> <p>(三) 2025 年，公司在新药研发创新方面有哪些突破？</p> <p>答：公司继续加大研发投入力度，拓宽研发管线布局，攻关关键核心技术，阶段性成果不断涌现；</p> <p>1类创新药研发领域：公司管线涵盖治疗早发性卵巢功能不全的养阴舒肝颗粒、治疗骨关节炎的骨痹颗粒、治疗癌因性疲乏的 LBZ-18 等中药创新药；以及广谱抗肿瘤的 HG030 片和 BYS10 片、具有广泛抗菌谱的注射用头孢嗪脒钠等化学创新药。</p> <p>2类改良型新药领域：公司多项产品创下行业先例，其中治疗急性咽炎的克感利咽口服液为“三结合”审评审批证据体系下国内首个以人用经验研究豁免非临床研究及Ⅱ期临床，直接进入Ⅲ期临床试验研究的 2.3 类改良型新药；滋肾育胎丸为国内首个获批开展治疗“卵巢储备功能下降”（DOR）临床试验的药物；儿童小柴胡颗粒是基于已有小柴胡剂型品种开发而成的全国首个专门面向小儿胃肠型感冒的新药；玉屏风袋泡茶为全国首家针对桥本甲状腺炎获得临床试验批件的新药。</p> <p>此外，公司重点加强科技化、国际化等高端人才储备，持续完善研发创新体制机制，进一步调动公司科技创新积极性，打造良好的科研生态。</p> <p>(四) 未来公司研发创新将重点投入哪些方面？有何规划？</p> <p>答：公司将进一步加大研发创新投入，通过举才引智、建强平台、深耕生态、拓展布局、优化激励等途径推进创新转型，</p>
--	--

具体包括：（1）大力整合科研体系资源，积极打造中医药创新平台、化学药创新平台、生物药创新平台、高端营养创新平台、医疗器械创新平台五大创新研发平台为核心的创新平台体系，进一步夯实科技创新策源基础。（2）引进外部“智囊团”为公司“科技创新大脑”赋能。（3）积极优化重大项目决策机制，建立健全科技创新的容错机制，通过体制机制改革，为科技创新转型厚植发展沃土。

（五）公司 2025 年在资本运作方面加大了推进力度，具体包括哪些？

答：2025 年，公司进一步加大资本运作和对外并购力度，发挥项目协同效应，提升竞争优势。

一方面，公司大力构建创投基金体系，分别出资 15 亿元、0.995 亿元、0.975 亿元参设广药二期基金、广药荔湾基金、广药广开基金，加强公司在创新药、现代中药、高端医疗器械等生物医药前沿领域的布局。其中，广药二期基金已先后投资布局疫苗、合成生物、健康电商、微针制剂等前沿领域项目 4 个。

另一方面，公司加大并购力度，广药二期基金与 *Alliance Healthcare Asia Pacific Limited* 签署股份转让合同拟收购南京医药 11.04% 股份，广州医药成功竞得浙江医药工业 100% 股权，强化公司在华东区域的产业布局；王老吉药业成功收购福建采善堂，旗下老字号数量增至 13 个。

此外，白云山汉方完成混改工作；广州医药股票于 2025 年 5 月成功在新三板挂牌；公司完成对下属企业白云山生物增资 3 亿元，助力冻干用狂犬病疫苗 PM 株产品产业化项目的推进。

（六）公司医药流通业务已在整体营收中占据一定规模，后续通过收购拓展该领域的战略考量是什么？

答：当前，医药流通行业集中度不断提高。长三角地区医药市场发达，并且南京医药、浙江医工均是排名靠前的优质医药流通企业。目前，广州医药在长三角地区尚未设有分子公司，购买南京医药股份以及收购浙江医工，有利于广州医药获得长三角及周边地区成熟的客户网络，进一步优化广州医药在华东区域的产业布局，提升对国内终端市场的覆盖广度和深度，增强公司医药流通业务竞争优势；同时，有利于公司借助南京医药、浙江医工的流通网络进一步推动公司自有医药品种分销渠道建设，带动医药制造业务增长，符合公司长远发展的战略规划。

（七）目前，市场上与公司在研产品 **BYS10** 片同类产品有哪些，市场情况如何？公司对这款产品规划是怎样的？

答：公司研发的选择性 RET 小分子抑制剂 **BYS10** 片于今年 9 月收到国家药品监督管理局药品审评中心的反馈意见，同意其未来采用 II 期单臂临床试验申请上市。现阶段，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，并且 RET 基因异常具有泛癌种特性，具有广泛的应用价值。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，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

快推进其获批上市的步伐。

(八) 第 11 批国家集采结果已公布，公司是否有产品中选？

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。

(九) 第四批全国中成药集采已启动，公司是否有产品涉及？此次中成药集采预计会对公司有何影响？

答：根据网上的集采药品清单，初步预计此次中成药集采涉及公司合并报表范围内的产品主要有强力枇杷露。该产品 2024 年年度销售收入占公司当年整体营业收入的比例较小，预计对公司不会造成重大影响。

(十) 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：公司对此次“十五五”规划高度重视，已与全球知名咨询机构合作开展“十五五”规划工作。目前，咨询机构团队已进驻公司，全面开展公司“十四五”总结工作，“十五五”规划相关工作亦在有序推进中。

(十一) 公司在药品培育方面有何规划？

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，同时加强科学的研究、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

	<p>点品种的营销规划，培育打造消费者心中的“首选产品”。</p> <p>（十二）公司王老吉大健康在兰州建设生产基地是怎么考虑的？</p> <p>答：王老吉兰州基地的顺利建成与投产，一是有利于巩固并拓展王老吉凉茶在西北地区的市场地位，通过本地化生产，降低物流成本，更好满足西北五省及周边市场对王老吉凉茶产品的需求，增强产品的新鲜度从而提高产品竞争力；二是进一步强化了王老吉凉茶全国生产网络覆盖能力，与广州南沙、广东梅州、四川雅安工厂有效协同，构建起横跨华南、西南、西北地区的战略布局，提升供应链效率与区域市场响应及服务能力。</p> <p>（十三）王老吉海外业务发展情况如何？</p> <p>答：2025年，公司大健康板块加快推进国际化进程，逐步推进从产品出海到产业链出海再到品牌出海的跨越式升级。</p> <p>品牌出海方面，上市4大风味国际罐并在上海召开全球发布盛典，持续强化媒体的宣传推广与重点城市的铺市与地推；</p> <p>产品方面，自11月以来4大风味国际罐已陆续在新加坡、马来西亚等国家上市；</p> <p>海外生产方面，与马来西亚合作伙伴签署本土化生产合作框架协议，打通“本地生产+本地罐装+区域辐射”完整产业链条，迈出海外本土化生产关键步伐；</p> <p>此外，还在重点区域市场深耕、产品本地化适配及海外社交媒体运营等方面持续发力，系统性构建国际业务增长新格局。</p> <p>（十四）公司对“王老吉”品牌发展有何规划？</p>
--	---

	<p>答：王老吉以“拓展赛道，升级品牌”为核心目标，短期从提高渗透率，提高年轻消费者占比着手，持续提升终端铺货率，提升品牌价值。长期目标是分阶段有步骤地做好两方面的战略落地：一是进一步推动王老吉从“凉茶品类”迈向“天然植物饮料”赛道，加快进入新增量市场的步伐；二是迭代品牌形象、加强品牌宣传，推动品牌从“功效饮料品牌”迈向“大众生活方式品牌”，驱动持续增长。</p>
	<p>（十五）当前广州医药应收账款的整体周转情况怎样？ 针对行业常见的回款相关挑战，公司已采取或计划采取哪些应对措施？</p> <p>答：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。</p>
	<p>（十六）公司在薪酬绩效与激励机制方面有何进展？</p> <p>答：公司已聘请第三方机构，结合公司实际发展需求，探索制定薪酬绩效优化方案，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、员工持股等，进一步激发下属子公司发展活力。</p>
	<p>（十七）公司在加强市值管理方面有哪些举措？</p>

	<p>答：公司一直重视市值管理。2025年，公司制定了《市值管理制度》和《2025年度“提质增效重回报”行动方案》，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），全方位夯实公司价值基础与市场信任度。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。</p>
--	---