

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 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	2026 年 1 月 1 日至 2 月 13 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，董秘室经理李春瑶、杨超文
接待人员	1 月 9 日：中金公司、富国基金 1 月 13 日：溁德私募基金、广东邦政资产、太空融基金、皓海基金、宁波泽添基金、深圳德泉资本、河北华信投资、贵舜投资 1 月 14 日：国联民生证券、光大证券、南方基金、富国基金、博时基金、易方达基金、正圆投资 1 月 19 日：中信建投证券、泰康资产（香港） 1 月 20 日：平安证券、甬兴证券、深圳杉树资产 1 月 30 日：信达证券、招商基金、海港人寿、大成基金等 2 月 3 日：华创证券、新华资产、银华基金、泓德基金 2 月 4 日：华创证券、人保养老、华夏基金
投资者关系活动主要内容介绍	主要包括：  （一）公司 2025 年发展情况如何？  答：2025 年，公司深耕主业，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，公司经营稳健，营业收入、利润总额以及归母

	<p>净利润均实现同比增长。</p> <p><b>（二）2025 年，公司有哪些突破？发生了哪些改变？</b></p> <p>答：2025 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。</p> <p><b>（三）公司在降本增效方面有何举措？</b></p> <p>答：公司一直注重降本增效，2025 年公司持续加大降本控费推进力度，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，同时联合市属企业开展办公用品集中采购，促进公司节流控本。</p> <p><b>（四）2025 年，公司在新药研发创新方面有哪些突破？</b></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><b>1 类创新药研发领域：</b>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噻肟钠等化学创新药。</p> <p><b>2 类改良型新药领域：</b>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</p>
--	--

	<p>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，生物药领域中冻干人用狂犬病疫苗（Vero 细胞）获得国家药品监督管理局核准签发的《药品注册证书》，进一步丰富公司的制药产品结构，目前正在加快推进上市工作。</p> <p>同时，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><b>（五）未来公司研发创新将重点投入哪些方面？有何规划？</b></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，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。</p> <p><b>（六）公司计划如何加强药品培育与产品梯队建设？</b></p> <p>答：公司将聚焦优势领域，锚定“好品种、好品质、好品牌”目标，通过推动营销精细化管理、持续提升产品品质、强化品牌统筹与形象提升等，不断完善正在大力推进的各类产品线的系统梳理工作，推动形成抗感染、妇科、男科、儿科、止</p>
--	---

	<p>咳化痰类、感冒类产品矩阵，做强核心大单品和高潜力品种。</p> <p><b>（七）公司 2025 年在资本运作方面加大了推进力度，具体包括哪些？</b></p> <p>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。</p> <p>一方面，公司大力构建创投基金体系，分别出资参设广药二期基金、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。</p> <p>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，公司旗下老字号数量增至 13 个。</p> <p>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，助力冻干人用狂犬病疫苗 PM 株产品产业化项目的推进。</p> <p><b>（八）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？</b></p> <p>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</p>
--	--

	<p>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。</p> <p><b>(九) 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>(十) 王老吉海外业务发展情况如何?</b></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 大风味国际罐先后登陆德国、沙特、澳大利亚、新加坡、马来西亚等海外市场;</p> <p>海外生产方面, 与艾杜克国际、韩国农心集团、百达国际等企业签署战略合作协议, 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媒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><b>(十一) 公司“王老吉”在品牌营销方面有何新举措?</b></p>
--	---

	<p>答：2025 年，公司借助多维举措，系统强化品牌建设。</p> <p>一方面，通过夏季档剧综合作、明星代言、升级媒介配置组合、国际罐全球发布等多重举措，提升国内外市场声量，强化品牌高频触达。</p> <p>另一方面，携手不同领域品牌开展系列跨界营销动作，时尚化演绎生活吉场景，激活多圈层消费；同时，借势第十五届全运会，推出联名主题产品，将赛事流量转化为品牌关注度和市场销量，系统渗透年轻圈层，强化品牌时尚活力形象。</p> <p><b>（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？</b></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><b>（十三）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？</b></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</p>
--	---

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。

**（十四）公司在薪酬绩效与激励机制方面有何进展？**

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。

**（十五）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。

**（十六）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。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近 90 场、交流人次近 400）、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。
--	---