

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
召开方式	现场及线上会议
时间	2026年5月1日至5月31日
地点	交流场地会议室、公司会议室
公司参与人员	执行董事兼总经理黎洪，董事会秘书黄雪贞，董秘室副主任陈文霞，董秘室经理李春瑶
接待人员	5月7日：东吴证券、兴业自营、嘉实基金、上海润义投资、通乾投资、勤辰资产 5月8日：天风证券、南方基金 5月11日：信达证券、南方基金、大成基金 5月12日：信达证券、前海人寿保险 5月14日：华泰证券、易方达基金 5月19日：华创证券、光大自营、华宝证券自营 5月26日：旌安投资
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要包括：</p> <p>(一) 公司 2026 年第一季度经营业绩情况如何？</p> <p>答：2026 年第一季度，公司实现营业收入约 232.78 亿元，同比增长 3.85%；归属于本公司股东的净利润为 17.84 亿元，同比下降 2.06%；扣非后归属于本公司股东的净利润约 17.03 亿元，同比增长 1.72%。</p>

(二) 公司表示要加大科研投入，现在有什么新药在研吗？

答：公司始终以研发创新作为重点发展战略之一，聚焦恶性肿瘤、慢性病管理、大呼吸、免疫系统、男科用药五大优势领域，布局在研项目 160 多项，其中在研 1 类创新药 9 项，2 项处于 I 期临床阶段，4 项处于 II 期临床阶段，1 项处于上市许可申请阶段。具体在研项目主要有选择性 RET 小分子抑制剂 BYS10 片、用于膝骨关节炎的 BYS30 颗粒、养阴舒肝颗粒、LBZ-18、LBZ-18 口服乳等。

(三) 后续，公司科研发展有何计划？

答：公司重视科研发展，未来将进一步加大在科研方面的投入。

在新品种研发方面，聚焦恶性肿瘤、重大新发突发传染病、心脑血管疾病等重大疾病和感染性疾病、自身免疫性疾病、妇科生殖系统疾病和儿科呼吸系统疾病等领域未被满足的临床需求构建广覆盖、多领域的新药研发管线。

在传统品种研发方面，一方面，致力于提升老品种、独家品种的科技含量，开展大品种的培育工程，加快产品国际化布局。另一方面，加大力度推进睡眠品种盘活工作，从政策、市场、品种自身情况等多维度全面研究分析，挖掘培育一批“潜力品种”。

在高端仿制药研发方面，加快研制一批有特色、市场前景好的高端仿制药及药用原辅料，同时持续推进集团仿制药一致性评价工作。

在项目引进方面，积极打造以中医药、化学药、生物药、

高端营养、医疗器械、合成生物为核心的六大创新研发平台，同时围绕呼吸、慢性病、肿瘤、生殖等核心治疗领域，筛选契合未被满足临床需求、适配公司发展的科研项目，进一步丰富潜在项目储备，为创新管线提供重要支撑。

(四) 公司国际化发展方面有何进展？

答：公司持续加快国际化合作步伐，不断拓展海外市场。

天然饮品：一是在海外本土化生产方面，公司正在稳步推进“浓缩液出口+本地灌装”的轻资产本土化生产模式。二是在海外渠道下沉与深耕方面，公司通过发力越南市场春节档堆头，开发马来西亚榴莲档、MAMA 档等特色渠道等，持续提升东南亚市场渗透率。

现代中药：小柴胡颗粒、华佗再造丸、安宫牛黄丸等产品持续推进海外市场拓展、加大本土化代理商、医院等推广。

化药科技：金戈、羧甲司坦口服溶液成功注册澳门成药，为产品出海及国际化销售布局拓宽渠道；同时，有序推进金戈在印尼、缅甸等东南亚国家的注册及上市销售推进进程，以及头孢曲松钠、环丙沙星、阿莫西林等品种在非洲市场的申报工作，推动形成多元化海外市场格局。

(五) 公司天然饮品业务已具备一定规模，后续将如何进一步发展？

答：2026 年，公司天然饮品业务将围绕“固本拓新，聚势强基”，持续推进结构优化与动能转换，推动业务稳定发展。主要举措包括：一是推动渠道结构转型，逐步由礼品宴席市场向即饮餐饮为业绩主要来源的渠道结构转变，从特定场景向大众主流消费场景发展，持续挖掘产品增量。二是深度布局国际

市场, 细化华人市场与本地化市场运营策略, 推动海外市场销售持续增长。三是公司王老吉大健康将成立新兴品类事业部, 围绕健康化、功能化趋势, 研发储备创新产品, 统筹新品运作, 系统培育第二增长曲线。

(六) 公司是否有挖掘发展潜力, 推出功能性饮料和符合年轻人市场的饮品?

答: 为挖掘王老吉品牌和资源价值, 公司强化凉茶终端网点覆盖, 推进四大头部餐饮平台合作, 着力瓶装饮料促销推广, 不断深掘王老吉产品增量。同时, 创新原味凉茶、刺柠吉系列、荔小吉系列新品营销, 推出荔枝、黄桃口味果摇爽低浓度果肉果汁新品, 挖掘品类潜力, 培育第二增长曲线。在功能性饮料方面, 已推出王老吉闪充电解质水。2026年, 公司将进一步深化单品多元化与品类多元化发展路径, 持续完善产品矩阵。

(七) 2026年一季度, 公司应收账款有所增加, 这主要来自哪些业务?

答: 2026年一季度, 公司应收账款增长主要来自公司下属企业广州医药。一方面, 随着广州医药自身业务规模扩大, 应收账款随之增加; 另一方面, 浙江医工已于2026年3月纳入合并报表范围亦带来一定规模的应收账款。

(八) 针对当前回款情况, 未来是否会采取措施控制应收账款的规模、改善回款情况?

答: 为有效应对回款挑战, 公司将密切跟踪国家及地方医保基金即时结算、直接结算改革进展, 力争借助政策窗口改善回款环境, 同时持续强化应收账款精细化管理, 并通过制定回

款计划、法律清收、应收账款保理、资产证券化等多项举措加快资金回笼。

(九) 未来，公司医药商业有何发展规划？

答：未来，公司医药商业将聚焦高质量发展主线，持续巩固药品批发的压舱石作用，同时深耕医疗器械、消费者健康及国际业务，构建更加均衡的业务格局，推动综合实力与发展质效持续提升。

(十) 公司对“十五五”有何规划？

答：未来五年，公司将坚持现代化、科技化、数字化、国际化发展方向，在推动现代中药、化药科技、天然饮品、医药商业四大基石业务板块提质增效的同时，积蓄动能，培育促进消费健康、生物创新、医疗服务等业务发展，推动公司实现高质量发展。

(十一) 面对公司当前的股价、市值情况，公司有哪些举措？

答：公司一直重视市值管理。一方面，公司将坚持稳中求进，不断加大研发投入，深化产业协同与资本运作，深化业务专业化整合，发挥资源协同效应，进一步夯实医药商业、化药科技、现代中药、天然饮品四大基石业务，同时积蓄发展动能，培育消费健康、生物创新、医疗服务等业务，共同推动公司质的有效提升和量的合理增长。另一方面，积极通过现金分红等方式回馈股东，继续通过多种方式加强与投资者沟通、传递公司价值，争取给投资者更好的投资回报。

(十二) 公司是否会考虑采用回购等手段稳定股价?

答: 公司暂无回购计划。后续, 公司如有回购计划, 将按照两地上市规则履行披露义务。

(十三) 公司是否会考虑提高分红?

答: 公司始终重视投资者回报。为进一步提升投资者回报, 公司已制定 2025 年现金分红方案, 拟每股派发现金红利 0.45 元 (含税)。2025 年度, 公司现金分红 (含中期分红) 总额约为 13.82 亿元, 占年度归属于股东的净利润的比例为 46.32%。

同时, 公司已制定了 2026 年中期现金分红规划, 持续以稳定、可持续的分红政策回报广大投资者, 切实增强投资者信心。未来, 公司将继续保证利润分配政策的连续性和稳定性, 平衡业务发展和股东回报, 积极提升回报投资者的能力和水平, 同时统筹兼顾公司长远发展、全体股东整体利益与可持续发展需要, 实现股东回报与企业长期价值的协同统一。

(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。