

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	视频+网络文字互动
时间	2026 年 9 月 14 日
地点	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com
公司参与人员	副董事长兼总经理袁诚先生、独立董事吴向能先生、董事会秘书黄雪贞女士、财务总监刘菲女士
接待人员	全体股东
投资者关系活动主要内容介绍	主要包括： （一）公司今年年度分红会增加吗？ 答：自 2013 年完成重大资产重组以来至今，公司共实施现金分红 16 次（含已宣发），分红金额达 114 亿元（含已宣发）。2026 年中期利润分配方案结合了公司发展阶段、未来资金需求等因素，每股派发现金红利 0.3 元（含税），现金分红金额约为 4.88 亿元。未来，公司仍将保持稳定、合理、持续的分红政策，在兼顾公司长远发展和资金需求的前提下，持续为投资者提供稳定的投资回报，全年分红比例将结合公司全年实际经营情况、未来发展资金需求统筹确定。 （二）2026 年上半年，公司利润存在一定回落，二季度表现相对更为明显，请问主要影响因素是什么？ 答：受行业政策、消费习惯改变、市场竞争加剧等因素影

	响，2026 年上半年公司现代中药、化药科技、天然饮品的主营业务收入均有所下滑，致使利润下滑。目前，公司正在大力推进业务优化、营销改革、资源整合；同时，根据“十五五”规划公司将大力推进现代化、数字化、科技化、国际化发展，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稳中求进、提质增效。 (三) 请问公司会采取哪些举措优化整体盈利结构？ 答：公司将依托数字化手段，加快推动营销体系改革与大单品培育工程，促进现代中药及化药科技存量业务持续发展；重点推进即饮餐饮终端拓展、新品开发及国际化布局，在巩固天然饮品业务既有优势的基础上，积极打造新的增长点；同时，通过优化品类品种结构、提升高毛品种经营占比，加速拓展医疗器械、消费者健康等高毛利业务，持续提升医药商业毛利率。 (四) 在经营性现金流有所承压的情况下，公司有息负债规模同比增长，请问相关资金的用途是什么？后续公司计划通过哪些举措优化营运资金周转，平衡日常经营运营与债务管控风险？ 答：新增借款主要用于下属企业补充日常流动资金，以缓解应收账款等形成的资金沉淀压力，保障生产、采购等日常经营活动有序开展。公司将强化应收账款与信用管理，同时灵活运用应收账款资产证券化（ABS）、应收保理等多元化金融工具，持续提升资金统筹效率、优化债务结构。 (五) 2025 年公司研发费用有所下滑，而 2026 年上半年研发费用同比增长。目前，公司布局了 160 多项在研项目，其
--	---

	中包含 11 项 1 类创新药，现阶段投入是否能够充分支撑公司创新药管线的推进节奏，预计创新药业务何时能贡献收入？ 答：2025 年研发费用下降主要是因为部分研发项目阶段性支出下降所致，属于阶段性波动。2026 年上半年，公司研发费用同比增长 20.36%。未来，公司也将进一步加大在科研方面的投入，包括在新品种自研和引进、人才引进与机制建设等方面。创新药无论是自研或引进，进度及结果受多重因素影响，何时能够贡献收入尚存在不确定性。公司将持续积极推进相关工作，并根据项目进展情况严格按照相关规定及时履行披露义务。 (六) 公司已建立超百项 BD 管线库，请问今年是否有 BD 交易落地？预计未来 1-2 年内有哪些核心品种能够进入商业化阶段或产生实质性业绩贡献？公司如何评估当前研发和数字化转型投入对短期利润的侵蚀与长期价值的平衡？ 答：目前，公司建成管线项目库超 100 项，对接调研近 50 个 BD 创新药项目，其中超 10 个创新药管线引进项目已完成立项，治疗领域覆盖多个临床重点需求方向及前沿领域。公司将持续积极推进相关 BD 工作，因为项目进度及结果受多重因素影响，何时能进入商业化阶段和产生实质性业绩贡献存在不确定性，公司将根据交易进展情况严格按照相关规定及时履行披露义务。公司将持续优化资源配置与投入节奏，努力提升投入产出比，为投资者创造可持续的长期回报。 (七) 目前，公司在男科领域的产品矩阵的市场份额如何？他达拉非+西地那非仿制内卷局面越来越激烈，金戈将如何应对这一局面？
--	---

	答：根据米内网终端统计数据，2026 年一季度公司枸橼酸西地那非片（商品名称“金戈”）销售收入位于前列。公司正在积极打造男性健康领域产品矩阵，涵盖多品规药品和器械类产品，形成“内服+外用”的组合方案，满足多样性市场需求，进而提升公司男性健康产品的整体竞争优势。同时，公司也在持续加强金戈等男性健康领域产品的价盘管控和终端动销。 （八）近期，公司王老吉凉茶出海动作密集，预计海外业务未来可带来多少增量？ 答：目前王老吉在国内凉茶市场份额居前列。2026 年上半年，王老吉海外出口额同比增长较大，主要依托重点市场 WALOVI 红罐及红瓶持续铺货、海外渠道趋向精细化营运，带来东南亚、欧洲渠道稳步拓展。目前公司天然饮品海外业务处于战略培育扩张期，后续将稳步推动海外收入增长。 （九）目前，公司王老吉凉茶海外产能布局的资本开支规模如何？预计何时能够实现盈亏平衡并对公司整体利润表产生正向贡献？ 答：公司天然饮品海外业务目前处于战略培育扩张期，投入主要围绕渠道建设、品牌推广、本土化供应链搭建及合规认证等关键领域。公司采取轻重结合、分步投入的策略，优先在核心市场建立业务基础。目前海外业务在既定预算框架内有序推进，公司将持续平衡好市场投入与盈利节奏的关系，在深耕市场的同时，稳步推动海外业务迈向高质量发展阶段。 （十）目前，公司王老吉凉茶处于什么样的发展阶段，以
--	--

	及后续板块的经营修复举措。 答：当前，饮料行业整体承压，而在植物饮料类目中王老吉大健康市场份额同比有所提升。下一步，公司将推动“1+1+N”国内市场发展策略与“双头雁+雁群”国际市场拓展策略齐头并进，通过开拓存量场景、培育打造新产品系列、推进国际化拓展与数字化转型等重点举措，推动公司天然饮品业务稳定发展。 (十一) 医药商业板块的核药业务是否能为公司带来新的增量？公司在医药商业板块还有哪些新的业务布局？ 答：目前，公司所涉及核药业务主要为核药配送业务，下属广州医药正积极协同上游供应商及医疗机构，共同推进患者教育、临床用药与诊疗服务一体化建设，进一步强化产业链合作。目前，广州医药已申请超 10 种放射性核素。 (十二) 公司已公布的并购项目整合进展如何？预计未来能为公司带来多少收入和利润的增量？ 答：公司通过实施完成南京医药股份收购、浙江医工股权收购、北京法玛星股权收购以及采善堂股权收购等并购动作，扩充医药流通业务华东区域布局，补强特色制剂核心技术储备，丰富中医药老字号品牌资产储备。同时，公司持续完善投后管理制度，不断推动投后企业规范运营、协同发展，切实提升投资效益。 (十三) 目前，公司在数字化药研方面有何进展？预计未来能为公司带来哪些效益？ 答：公司积极推进数字化制药平台建设，强化创新药研发
--	---

	的核心能力，携手产业伙伴开展深度协同，持续助力提升早期研发筛选效率、优化生产工艺与质控流程。 (十四) 广州医药近期拟引入战略投资者，是否会为广州医药带来渠道、资源层面的协同赋能？ 答：广州医药本次通过增资扩股的方式引入战略投资者，目的是满足其业务发展及后续经营的资金需要，有利于其缓解流动资金压力、优化资产流动水平、提升财务风险抵御能力，进一步增强其整体综合竞争能力。 (十五) 公司计划如何利用机构调研契机推动机构参与公司投资，是否有股份回购、大股东广药集团增持等措施加强市值管理？ 答：公司将持续用好机构调研等渠道，常态化做好信息沟通，真实、客观传递公司经营战略、业务进展及核心优势，展现公司长期投资价值。同时，公司将聚焦主业提质增效，努力推动公司价值得到合理反映。公司目前暂无股份回购计划，后续如有将按照相关规定及时履行信息披露义务。
--	--