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 | 线上交流 |
| 时间 | 2022年7月8日，2022年7月14日 |
| 地点 | 线上 |
| 公司参与人员 | 董事会秘书黄雪贞女士以及董事会秘书室主管李春瑶女士 |
| 接待对象 | Balyasny Asset Management (Hong Kong) Ltd，中金公司等 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 主要内容包括：问题一：请简要介绍一下公司基本情况及近期业绩情况？回复：公司成立于1997年，同年H股在香港联交所上市交易，2001年成功登录A股。2013年6月，公司完成换股吸收合并白云山A，并正式更名为广州白云山医药集团股份有限公司。截止至2021年12月31日，公司总股本为16.25亿股。公司一直专注于医药健康产业，经过多年精心打造和加速发展，基本实现生物医药健康产业的全产业链布局，形成了大南药、大健康、大商业、大医疗四大业务板块。2021年，公司实现营业收入690.14亿元，同比上升11.90%；归属于本公司股东的净利润为37.20亿元，同比上升27.60%。2022年一季度，公司实现营业收入205.39亿元，同比上升2.46%；归属于本公司股东的净利润为18.06亿元，同比上升10.95%。问题二：公司哪些产品参与了全国药品集中采购并中标？回复：前六批全国药品集采中，公司分别在第三批以及第五批国家集中采购中有中标品种。其中，盐酸美金刚片、盐酸环丙沙星片两个产品在第三批国家集中采购中标；注射用头孢呋辛钠在国家第五轮集中采购中中标。问题三：近期，国内有哪些地方已开展或将要开展中成药/中药集采？ 回复：近期广东省际联盟、湖北省际联盟、山东省际联盟相继开展了中成药或中药饮片带量采购。随着全国性中成药/中药带量集采的逐步铺开，中药企业将面临一定挑战。未来，公司将积极参与国家组织带量采购招标，不断提升相关产品的市场占有率；同时，进一步提升生产和管理效率，有效降低生产成本，提升产品竞争力。问题四：近期，公司发布了中止广州医药发行境外上市外资股并上市的公告，请问公司计划什么时候再推进该公司境外上市相关事宜？ 回复：自广州医药分拆上市方案公布以来，公司和广州医药董事会、管理层与相关中介机构一直共同积极推进各项工作。考虑到由于中国证监会出具的核准批复有效期已经在2022年6月23日届满，以及目前香港资本市场环境变化，结合公司及广州医药的发展规划，经审慎研究，公司及广州医药决定暂时中止推进广州医药发行境外上市外资股（H股）并上市相关工作。后续，公司不排除会根据未来的市场环境及业务发展需要，在适当时候考虑重新启动推进相关工作。问题五：公司大健康板块有哪些新产品？回复：公司大健康板块陆续推出刺柠吉系列、荔小吉系列新产品，目前正按计划进行市场推广与培育。公司将持续强化新品培育，不断推动公司大健康板块饮料品种与产品口味进一步丰富。问题六：公司电商业务发展情况如何？回复：公司重视电商业务发展。近年来，公司各业务板块分别通过各自的专业电商团队及部门持续推进电商业务发展。接下来，公司将继续加大力度稳步拓展电商业务。问题七：中药原材料涨价对公司有何影响？回复：公司一直关注中药原材料价格情况，并注意到部分中药原材料价格有所上涨。公司建立了中药原材料、辅料统一采购平台，并持续通过统一采购平台稳定原材料价格，以缓解原材料价格上涨对公司的影响。问题八：公司派息分红政策是怎样？未来是否会有变化？回复：公司始终重视对投资者的合理投资回报，制定并发布了未来三年（2021-2023年）股东回报规划，公司章程中也对分红政策进行了明确规定，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。因此，若无特殊情况，公司将按计划进行分红，预计现金方式分配的股利总额（包括中期已分配的现金红利）不低于当年实现的归属母公司的净利润的30%；而且最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。问题九：公司各业务板块未来发展定位如何？回复：公司未来将继续专注大南药、大健康、大商业以及大医疗四大主营业务。一是持续以“巨星品种”为抓手，做实做细大南药板块，夯实大南药发展根基；二是巩固凉茶业务，做强做优大健康板块业务，推动大健康板块创新发展；三是做深做活大商业板块，加快大商业板块服务转型；四是做大做精医疗板块业务，争创大医疗板块发展优势。问题十：公司在国企改革方面，如职业经理人制度推进方面情况如何？ 回复：公司持续深化企业改革，根据下属企业不同的改革需求，实施“一企一策”，持续通过先试点、再推广的方式，稳步推进下属企业职业经理人改革以及任期制契约化改革。 |