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+网络互动 |
| 时间 | 2023年3月24日 |
| 地点 | 线上 |
| 公司参与人员 | 公司执行董事兼总经理黎洪先生、独立董事陈亚进先生、董事会秘书黄雪贞女士、财务副总监刘菲女士 |
| 接待对象 | 公司投资者 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 主要内容包括：问题一：公司从2021年开始规划打造南药的巨星品种，请问公司在2023年规划针对哪几类南药进行重点打造？回复：感谢您对公司的关注。公司目前集中资源打造多个巨星品种，包括：金戈、滋肾育胎丸、头孢呋辛钠、消渴丸、小柴胡颗粒、华佗再造丸、阿莫西林系列、保济系列等20多个。问题二：请问2022年公司枸橼西地那非片和消炎类化药销量下降的主要原因是什么，以及未来公司大南药上有无重点发力方向？回复：受疫情及市场竞争等因素影响，2022年公司金戈销量有所下滑。此外，受疫情、行业政策、市场竞争等因素影响，抗生素产品受到一定冲击，部分产品销量同比有所下降。今后公司将紧抓市场机遇，大力推动营销创新，强化品牌建设，促进 OTC 市场及第三终端市场发展，分类分策打造更多不同领域的“巨星品种”。问题三：请问公司预计未来中医药集采对公司业绩影响有多少？回复：感谢您的关注。截至目前，在已公布结果的中成药集采中，公司合并报表范围内的中标产品主要包括滋肾育胎丸、清开灵系列部分品规以及鸦胆子油乳注射液。预计对公司不造成重大影响。未来，公司将积极参与国家及地方组织开展的中成药带量采购招标，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：乙肝疫苗进展情况？回复：感谢您对公司的关注。乙肝DNA疫苗项目现处于IIc期临床试验收尾阶段，比原计划滞后，主要是受试验前期入组较慢和疫情的影响，临床试验进度受阻。公司将继续推进项目进度。问题五：除了王老吉凉茶，公司还有哪些大健康产品？回复：感谢您对公司的关注。在大健康产品方面，公司近年来不断丰富产品，先后推出了低糖凉茶、无糖凉茶、无糖茉莉凉茶、无糖气泡凉茶、加浓型凉茶（黑凉茶）等新式口味，并研发推出了刺柠吉系列、荔小吉系列等健康性、植物性饮料新品。未来，公司也将持续强化新品培育、加强优质产品推广，不断推动公司大健康板块产品进一步丰富，促进大健康板块业务的持续发展。问题六：公司2022年销售费用中，销售服务费为10.02亿元，广告宣传费9.6亿。请问销售服务费主要包含方面的什么费用？广告宣传费支出主要是针对大健康业务还是大南药业务？回复：销售服务费包括终端费用，业务经费，产品回访费，线下服务费及电商平台服务费等。广告宣传费主要用于大健康产品的宣传。问题七：请问公司何时能做到财务共享、统借统贷，减少负债率，提升资金利用率？回复：目前，公司已采用统借统贷的资金管理模式，也将继续积极提升资金利用率。问题八：公司股价十年复权价收益为负值，股东无回报，主要原因有:上市公司存贷双高、十年融资100亿分红只有60亿、利润增长也不增加分红，股东没有获得感。股价的长期下跌，说明公众对公司的评价是整体负面的，请问独立董事，公司对此应该如何改进提升？回复：公司始终重视对投资者的合理投资回报，制定并发布了三年（2021-2023年）股东回报规划，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%。市值管理方面，公司不断做好生产经营管理等各项工作，推动公司持续稳定发展、不断创造价值；同时，严格按照两地上市规则，做好信息披露工作，不断提高信息披露质量，并积极通过多种形式与各类投资者保持良好的交流，持续强化与市场的良性沟通。未来，公司也将不断推进相关工作，继续做好、加强市值管理工作。问题九：2022年金戈的销量出现下滑，请问主要是公司提价所致还是竞争所致？请问公司在今年针对金戈的销售有什么规划，价格会考虑调整吗？回复：感谢您对公司的关注。2022年公司金戈销量有所下滑主要是受到疫情及市场竞争等因素的影响。未来，公司将因应市场环境情况，进一步推动金戈产品线上线下渠道销售。问题十：公司2022年大商业部分收入491亿元，取得增长，请问业绩增长是否是因为收购Alliance BMP Limited的股份后并表收入增多？还是来自别的原因？回复：大商业板块营业收入较上年同期有所提升，其增长主要来自于主营业务增长。问题十一：请问年报合同负债大增的原因？回复：公司下属全资子公司王老吉大健康公司因 2023 年春节较2022年春节提前，备货收款时间集中在2022年末，致使2022年内预收货款余额较上年末增加；其次，公司其他下属企业预收货款同比亦有所增加。问题十二：公司大健康业务计划2023年会深耕渠道。目前公司刺柠吉和荔小吉似乎很难在商超、小买铺、社区团购等渠道买到，请问公司在2023年深耕渠道会有什么具体的举措，期望取得什么效果？回复：感谢您对公司的关注。2023年公司将继续巩固凉茶主业和品类领先地位，进一步巩固优势市场、挖掘潜力市场、提升薄弱市场，深耕全渠道，全力促进产品销量增长；继续将“王老吉”“刺柠吉”“荔小吉”作为“吉祥三宝” 联合推广，重点培育新品市场，加强润喉糖、龟苓膏、椰汁等潜力产品的市场拓展；持续深挖“吉文化”品牌价值，不断延展“吉文化”消费场景，推动市场销量，提升大健康板块综合实力。 问题十三：公司海外发展这一块儿，公司有什么规划？王老吉在海南建厂是否是针对海外市场？回复：感谢您对公司的关注。近年来，公司积极拓展王老吉凉茶海外市场。在抓住海外华人市场的基础上，有序开展王老吉国际化英文品牌上市和重点市场产品的本地化改版，并积极借助海外参展、海外电商及社交平台进驻等方式进一步提升王老吉品牌海外影响力。问题十四：2022年通过“陈李济”的陈皮秋梨膏和“潘高寿“的蜜炼川贝枇杷膏接触到公司，进而了解到公司有十多个老字号，但目前市值为500亿左右，请问是否有通过分拆上市来提高国有资产估值的计划？回复：感谢您的关注，公司2019年公布了广州医药分拆上市的方案，公司一直共同积极推进各项工作。但考虑到由于中国证监会出具的核准批复已过有效期，结合公司及广州医药的发展规划及目前香港资本市场的变化，经审慎研究，公司及广州医药目前已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。除此之外，公司暂无其他分拆计划。 |