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 | 现场调研、线上会议 |
| 时间 | 2024年4月28日至5月30日 |
| 地点 | 上海、香港以及公司会议室 |
| 公司参与人员 | 董事会秘书黄雪贞女士、证券事务代表黄瑞媚、董事会秘书室经理郭云倩和董事会秘书室主管李春瑶 |
| 接待人员 | 4月30日：花旗银行，Balyasny，华福证券5月6日：中金公司、招商信诺、天风证券、华夏基金、长江养老5月7日：Dorfman Investment 5月8日：中信里昂、富国基金、汇添富基金5月10日：广发基金、中欧基金5月13日：华夏基金（香港）, HSBC Asset Management, Bofa Securities, Citi Global Wealth, Bank of China Prudential， HBM Partners Ag5月14日：Allianz Global Investors5月20日：光大证券、华商基金、长城证券、国联基金 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 主要内容包括：1. 公司发展近况如何？

答：公司成立于1997年，2013年6月完成换股吸收合并白云山A，并于7月正式更名为“广州白云山医药集团股份有限公司”。目前，公司业务包括大南药、大健康、大商业、大医疗四大业务板块。2023年，公司实现营业收入755.15亿元，同比增长6.68%；利润总额为51.1亿元，同比增长1.33%；归属本公司股东的净利润为40.56亿元，同比增长2.25%；归属于本公司股东的扣除非经常性损益的净利润为36.36亿元，同比上升9.53%。2024年一季度，公司实现营业收入229.46亿元，同比增长6.09%；利润总额为24.52亿元，同比增长4.13%；归属本公司股东的净利润为19.58亿元，同比增长2.59%；归属于本公司股东的扣除非经常性损益的净利润为18.34亿元，同比上升0.33%。（二）公司化学药及中成药营业收入分别占比多少？答：2023年公司中成药板块实现营业收入62.71亿元，占大南药板块营业收入的比例约为58%；化学药板块实现营业收入46.18亿元，占大南药板块营业收入的比例约为42%。（三）公司有哪些销售收入比较大的中成药产品？答：根据2023年产品销售情况，公司旗下销售收入过亿中成药产品包括消渴丸、小柴胡颗粒、滋肾育胎丸、华佗再造丸、清开灵系列、安宫牛黄丸、蜜炼川贝枇杷膏等。1. 公司大南药板块产品参与集采情况如何？

答：化学药方面，在国家已经进行的集中采购中，公司分别在第三批以及第五批国采中有中标品种。其中，盐酸美金刚片、盐酸环丙沙星片两个产品在第三批国采中标，注射用头孢呋辛（0.25g、0.75g、1.5g）在第五批国采中标。中成药方面，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。1. 公司未来对中成药发展有何发展规划？

答：近年，中医药的关注度、重视程度不断提升，相关的中医药新政策出台也将进一步助推中药行业的高质量发展。政策的支持有利于公司下属中成药企业推进中药创新药、中药改良型新药、院内制剂和名优中成药等的开发研究。公司将借助机遇，围绕中医药治疗优势明显的常见病，针对性研发时尚中药、汉方药，进一步开展名优中成药的再开发，挖掘大品种的临床价值，加强在中药创新药方面的创新布局，不断提升公司在中药方面的竞争力。（六）2023年国家对医药行业反腐败力度不断加大，对公司医药相关业务是否有影响？答：2023年5月，国家卫健委等14部委联合下发了《2023 年纠正医药购销领域和医疗服务中不正之风工作要点》，公布2023年医药购销、医疗纠风重点。从中长期看，行业严格监管有利于优质龙头企业的发展，公司将坚决贯彻落实国家关于医药卫生体制的政策要求，坚持以合规为经营底线，推动公司持续健康发展。（七）公司在资源整合方面有何举措？答：资源整合一直是公司的重点工作，以达到降低成本、提高效益的目的。目前公司已开展了对科研、品牌、广告、采购、销售等多个方面的资源整合，如建立了集采平台、专门的品牌公司、销售公司等。其中销售公司已整合了四家企业的销售资源，也是作为公司的销售业务整合的试点。后续，公司将结合各下属企业品牌及产品特点，谨慎研究，权衡利弊，根据实际情况逐步推进。1. 金戈市场竞争日趋激烈，预计未来发展态势如何？

答：目前金戈同类产品在市场上竞争比较激烈，但公司认为金戈在质量、品规、品牌等方面在同类药中具有竞争优势，未来仍有增长空间。1. 大健康板块新品发展情况如何？

答：除王老吉凉茶外，公司近年重点打造大健康产品还有刺柠吉系列和荔小吉系列。刺柠吉自2019年上市至今一直受到市场的关注，目前正在开展全面的铺货工作；荔小吉系列产品为公司2022年推出的新产品系列，目前处于样本市场打造阶段。现阶段，两款产品尚处培育阶段，对公司整体营业收入影响不算重大。未来，公司将按照规划，大力推进刺柠吉、荔小吉系列产品等新产品的开发、销售，努力提高新产品市场认识度，逐步将其培育成为大健康板块重要产品。（十）王老吉新品拓展方面有何计划？答：公司王老吉坚持单品多元化和品类多元化战略，近年来陆续推出藤椒青提风味、榴莲风味、高端195纪念款等凉茶单品，以及刺柠吉、荔小吉等新品类。2024年，王老吉围绕年轻人喜爱的产品口味和包装，继续开发打造时尚、新奇、国潮的产品，推出玫瑰风味、小苍兰风味 “香水”系列凉茶新品，并与肯德基合作于2024年4月29日至5月26日期间推出王老吉风味气泡美式饮品。未来，王老吉将持续以消费者对健康的需求为导向，聚焦植物功能饮料领域，持续丰富产品口味和包装，拓展新品类，不断丰富大健康产品矩阵。（十一）王老吉海外业务发展情况如何？答：王老吉不断推进海外市场发展，销售网络覆盖全球150多个国家和地区，同时陆续在北美洲、欧洲建设凉茶博物馆。2023年10月，王老吉推出国际品牌标识WALOVI。2024年一季度，公司逐步推动WALOVI英文商标产品包装切换，不断推进王老吉产品在美国、澳洲等重点市场主流连锁渠道的销售工作，同时在意大利米兰、泰国曼谷举行英文商标发布仪式，扩大品牌国际影响力。（十二）公司对目前凉茶行业发展有何看法？答：考虑到国际化发展以及市场的拓展空间等因素，公司认为凉茶行业仍有继续发展的空间。未来，公司一方面将根据消费者需求持续推进凉茶产品的升级，推出更具年轻化、时尚化的产品；另一方面，也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。1. 广州医药新三板挂牌进展情况如何？

答：根据业务发展需要，广州医药计划在全国中小企业股份转让系统挂牌，并择机于北交所上市。广州医药已聘请具有相应资质的主办券商、会计师、律师等中介机构，积极准备申请新三板挂牌所需资料文件并加紧推进相关事宜。未来广州医药将根据资本市场环境及战略发展需要，力争于北京证券交易所上市，助力提升集团发展质量。1. 公司大商业板块零售业务发展情况如何？

答：截至2023年12月31日止，公司的医药零售网点共有157家，其中，主营中西药品、医疗器械的“健民”药业连锁店60家、主营处方药零售的广药大药房连锁店63家、海南广药晨菲大药房连锁有限公司连锁店22家和医药公司各地分/子公司零售门店12家。1. 公司是否有新的分红规划和政策？

答：公司始终重视对投资者的合理投资回报，于公司章程及未来三年股东回报规划中对分红政策进行了明确规定，若无特殊情况，公司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）将不低于当年实现的归属母公司的净利润的30%。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。后续公司将严格按照两地上市规则履行信息披露义务，如有相关事项公司将及时进行披露。（十六）2024年1月，国务院国资委提出要将市值管理纳入央企考核。市值管理是否也会纳入公司的业绩考核？公司在市值管理方面有哪些措施？答：公司始终重视市值管理工作。一方面，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；另一方面，公司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，同时积极通过沟通会、邮件、电话等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。2023年，公司共参与投资者交流活动超50场，接待投资者近300人次；2024年，公司加大与投资者沟通交流力度，通过年度业绩路演、“一对一”会议等多平台、多渠道、多方式，与投资机构、大股东、潜力投资者等建立紧密联系与沟通，有效拉近了公司与投资者的距离，进一步了解了投资者的诉求，使公司与投资者保持了良好的联系。未来，公司也将继续不断强化投资者关系管理相关工作，继续做好、加强市值管理工作。（十七）公司有回购计划吗？答：公司暂无回购计划，后续如有将按照两地上市规则履行披露义务。（十八）公司国企改革进展情况如何？是否有股权激励计划？答：公司积极探索混改、职业经理人机制等创新性举措，探索适合公司或下属企业发展的改革方案。目前，公司正在积极推进下属子公司实行职业经理人制度。自2021年公司下属首家子公司实施职业经理人以来，公司在总结成功经验和发展模式的基础上，支持更多符合条件的企业进行改革，积极稳妥扩大职业经理人改革试点范围。未来，公司将继续推进落实企业改革、职业经理人改革、经理层任期制与契约化管理等政策，推动公司高质量发展。 |