

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



廣州白雲山醫葯集團股份有限公司

GUANGZHOU BAIYUNSHAN PHARMACEUTICAL HOLDINGS CO., LTD.

(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

(H股股份代碼：0874)

海外監管公告

本公告乃根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而作出的。

茲刊載廣州白雲山醫葯集團股份有限公司(「本公司」)在上海證券交易所網站(www.sse.com.cn)刊登的本公司關於2022年度業績說明會召開情況的公告之中文全文，僅供參考。

廣州白雲山醫葯集團股份有限公司
董事會

中國廣州，2023年3月27日

於本公告日，本公司董事會成員包括執行董事李楚源先生、楊軍先生、程寧女士、劉菊妍女士、張春波先生、吳長海先生與黎洪先生，及獨立非執行董事黃顯榮先生、王衛紅女士、陳亞進先生與黃民先生。

广州白云山医药集团股份有限公司

关于2022年度业绩说明会召开情况的公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

广州白云山医药集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2023年3月24日下午16:00-17:00,以视频与网络互动的形式在上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)召开了公司2022年度业绩说明会,现将相关情况公告如下:

一、业绩说明会召开情况

2023年3月17日,公司于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及指定信息媒体披露了《广州白云山医药集团股份有限公司关于召开2022年度业绩说明会的公告》(公告编号:2023-006)。

2023年3月24日下午16:00-17:00,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以及财务副总监刘菲女士出席了本次业绩说明会,与投资者进行了互动交流和沟通,就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复

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。

关于公司2022年度业绩说明会的详细情况，投资者可通过上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>) 进行查看。在此，公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出意见的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

广州白云山医药集团股份有限公司董事会

2023年3月27日