证券代码：301111　　证券简称：粤万年青

广东万年青制药股份有限公司投资者活动记录表

编号：20250430

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　☐电话会议 ☐其他：_____
参与单位名称及人员姓名	线上参与2024年度暨2025年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 30 日(周三)15:00-16:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
公司接待人员姓名	董事长、总裁：欧先涛先生 董事、副总裁、财务总监兼董事会秘书：陈秀燕女士 独立董事：李华青先生 董事、子公司总经理：颜文孟先生 子公司总经理：张建朝先生
投资者关系活动主要内容介绍	本次业绩说明会采用网络方式进行，公司参会人员与投资者就公司经营情况和未来发展等情况进行了充分的交流与沟通，主要问题及答复如下： **1.听说贵公司的销售管理岗位 流动性非常大 这是什么原因呢** 答:您好，公司在药品、医疗及大健康消费方面设立多个销售管理岗位，销售管理岗位属于业务及服务前端管理岗位，对人才需求更偏向于复合型人才，加上新业态原因，相比其他管理岗位流动性偏大属于正常现象。 **2.目前在数字化营销方面取得了哪些进展？**

	答:您好，公司主要从两方面布局数字化，一方面，聚焦制药主业的创新升级与智能制造，结合募投项目设计，从人才、管理、技术、设备自动化、智能化与数字化上进行全面提升，同步打造数字化新零售平台；另外一方面，公司医疗服务新业务板块，将通过搭建互联网医院平台，融合 AI 预诊、远程会诊、智能健康监测等数字化服务，打通线上线下医疗闭环。 **3.公司业绩下滑的原因是什么？未来如何改善盈利能力？** 答:您好，公司业绩下滑的主要原因是公司推进“一核多翼”健康生态圈建设，受新业务前期战略性投入拖累，短期业绩呈现阶段性承压。具体影响因素可关注公司披露的定期报告。对于未来如何改善盈利能力方面，公司将通过开源节流方面改善盈利能力。开源方面，药品销售方面结合公司子公司海南万秘堂团队的新零售营销经验，利用抖音电商平台及其他线上平台包括通过直播带货、精准推送等数字化营销方式强化 OTC 药品线上销售；同时联动线下药店、医疗机构等实体渠道，推动产品销量增长与品牌渗透率提升；医疗服务及大健康消费品方面，通过线上线下双渠道提供高效、优质的诊疗服务，线下实体医馆提供针灸、推拿等体验式服务，结合线上互联网医院实现复诊开方、中药配送，实现"线下面诊+线上续方"的诊疗方式拓宽销售渠道；节流方面，严把管理关，通过加强采购管理、生产管理及运营管理方面的有效监管降低运营管理成本。感谢您的关注提问。 **4.新业务发展情况如何？** 答:您好！公司新业务板块主要是创办了万年青国际医疗港，其作为粤东地区首个全生命周期医疗综合体，通过“万年青”中华老字号品牌效应及上市公司平台优势，引进一线医疗品牌（如香港新世界旗下“诺亚医疗”、贝康国际、优眠医疗、第一健康等）进行深度合作和共同投资，并结合线上线下资源，构建精准触达、服务闭环的营销体系。线上通过微信小程序“万年青港”对各业态的服务功能进行深度整合，打造一站式医疗服务平台。线下利用医疗港所处的汕头市商业中心区位（人流量大）的优势，开展义医义诊、中医夜市等特色活动引流；在各业态门店设置二维码立牌，策划、举办各类沙龙活动，结合微信公众号进行活动推广，同步引导关注线上平台，通过实体活动与线上宣传结合，形成服务闭环。因该业务尚处于培育期，尚未产生盈利。感谢您的提问！

	5.公司本期盈利水平如何？ 答:您好，2024 年度，公司实现营业收入 27,863.88 万元，较上年同期减少 1,375.83 万元，同比下降 4.71%；实现归属于上市公司股东净利润 416.27 万元,较上年同期减少 2,933.90 万元，同比下降 87.57%。2024 年度公司利润减少主要受拓展新业务板块因素影响，因新业务板块尚处于战略投入期，阶段性运营成本增幅显著但暂未实现规模营收，影响公司利润金额为 1,987.41 万元，具体详见年度报告，感谢您的提问！ **6.公司在中成药领域有多年的经验，但在新业务领域面临激烈的市场竞争。请问公司如何利用自身在中成药领域的优势，实现差异化竞争？** 答:在当前国家持续释放民营医疗政策红利、深化健康中国战略的宏观背景下，公司拓展上游中药饮片及下游医疗健康业务新领域，既是机遇也是挑战。作为具有 134 年历史的中华老字号企业，公司未来将积极借鉴“同仁堂”、“东阿阿胶”等同行业知名企业的品牌理念及成功经验，持续挖掘老字号品牌的潜力，不断加强“万年青”中华老字号品牌建设，通过医药工业、医疗服务与健康管理、健康消费品等业务板块之间的融合与价值延伸，构筑贯穿预防保健、疾病治疗到康复养护的大健康产业链条，实现差异化竞争。 **7.公司布局中药饮片的目的以及销售渠道是什么？** 答:您好，随着人们健康意识的提升，慢性病逐渐年轻化等趋势，而中药饮片在“治未病”和维护人体健康方面具有独特的优势，人们对中药饮片的需求也逐渐加强。公司为了保证上游中药材质量以及新增业务增长点，选择布局中药饮片板块。公司中药饮片销售渠道多元化，采用线下和线上相结合的模式。线下端：主要通过直供模式向药店、诊所及医院等终端供应中药饮片，同时公司已设立有万年青国医大药房门店及万年青药业门店，通过专柜陈列面向消费者销售公司中药饮片产品；线上端，公司已上线微信小程序“万年青药业”，销售公司旗下部分药食同源类中药饮片及滋补类健康食品等，为消费者提供更便捷的购物体验，感谢您的关注。 **8.公司之后的盈利有什么增长点？** 答:您好，公司未来将通过开源节流方面提升公司的盈利增长点，开源方面，药品销售方面结合公司子公司海南万秘堂团队的新零售营销经验，利用抖音电商平台及其他线上平台包

	括通过直播带货、精准推送等数字化营销方式强化 OTC 药品线上销售；同时联动线下药店、医疗机构等实体渠道，推动产品销量增长与品牌渗透率提升；医疗服务及大健康消费品方面，通过线上线下双渠道提供高效、优质的诊疗服务，线下实体医馆提供针灸、推拿等体验式服务，结合线上互联网医院实现复诊开方、中药配送，实现"线下面诊+线上续方"的诊疗方式拓宽销售渠道；节流方面，严把管理关，通过加强采购管理、生产管理及运营管理方面的有效监管降低运营管理成本。感谢您的提问与关注。 **9.你好董秘：从公司刚披露 2025 年一季报看到，新增了一家海南子公司，这个子公司是经营什么的？** 答:公司于 2024 年 12 月 20 日收购海南万秘堂医药有限公司 51%的股权，其是一家专注医药大健康领域的新零售新营销综合型服务公司，为医药大健康企业提供爆品打造、效果广告、内容营销、营销咨询等服务，公司团队有丰富的新媒体平台成功运营经验。公司依托海南万秘堂的电商平台推广优势，进行归脾液产品的市场推广及终端销售工作。目前已在抖音电商平台上线“万年青”和“万秘堂”双品牌并行的归脾液产品销售。通过直播带货、精准推送等数字化营销方式强化归脾液线上销售；同时联动线下药店、医疗机构等实体渠道，推动产品销量增长与品牌渗透率提升。感谢您的关注与提问！ **10.你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？’** 答:您好，根据中国医药企业管理协会发布的数据，2024 年规模以上医药工业企业实现营业收入 29,762.7 亿元，同比持平；实现利润 4,050.9 亿元，同比下降 0.9%。其中中成药子行业营业收入和利润分别下降 2.3%和 0.2%；公司 2024 年度药品业务实现销售收入 27,128.81 万元，同比下降 6.31%；实现毛利 19,238.66 万元，同比下降 3.87%，公司业绩与行业整体情况趋势基本一致，具体情况可关注公司披露的定期报告，感谢您的关注。 **11.国务院办公厅《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》中提出要优化中药集中采购、招标采购政策，实现优质优价，公司有没有产品进入集采，对公司业绩有影响吗？**

	答:公司产品参芪降糖片已中选全国中成药采购联盟集中带量采购，其主治消渴症，用于Ⅱ型糖尿病，系公司原研首创、独家剂型。虽然本次中选价格与原销售价格相比下降约 30%，但采购实施后，将有利于公司扩大参芪降糖片在公立医院的销售规模。未来公司将会持续关注和积极响应国家集采政策，积极参加集采相关工作，增加公司产品营销渠道，增加公司产品知名度，提高市场占有率，促进相关产品国内市场的开拓，感谢您的关注。 **12.行业以后的发展前景怎样？** 答:您好，随着我国工业化、城镇化、人口老龄化进程加深，民众健康需求持续升级，中医药在“治未病”、慢病管理及康复领域的核心作用进一步凸显。此外，新零售渠道的快速迭代正在重构中医药市场格局。线上问诊、智慧药房、跨境电商等数字化平台的普及，不仅打破传统医疗服务的地域限制，更推动中医药产品从“医疗属性”向“健康消费品”延伸。综合来看，中医药大健康产业正呈现三大趋势：一是从单一医疗服务向“防治养”一体化拓展，覆盖健康全周期；二是产业模式从传统生产向数字化、智能化转型，全产业链质量追溯体系与绿色制造技术广泛应用；三是市场格局从分散竞争向品牌化、集群化演进，优势企业通过资源整合与业态创新抢占先机，为振兴中医药开辟了新路径。公司依托核心药品业务，同步延伸大健康产业链，培育中药饮片、医疗服务与健康管理、健康食品新业务，打造全生命周期医疗综合体“万年青国际医疗港”等，不仅顺应了政策导向和市场需求，通过整合大健康产业资源，形成了多元化的产业生态，顺应行业发展前景，感谢您的关注。 **13.国务院办公厅《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》中提出要加大中药资源保护力度，公司产品中有中药保护品种吗？** 答:您好！关于行业发展及中药资源保护方面，国家战略提出全面赋能中医药振兴发展的新阶段，对于《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》的出台，标志着中医药产业进入“系统升级”的关键跃迁期，为中医药行业发展注入强劲动力。公司作为具有 134 年历史的中华老字号企业，拥有 101 个国药准字号产品，其中独家剂型产品妇炎平胶囊、独家品种产品胆石通胶囊、苦木注射液曾入选国家二级中药

	保护品种，未来公司也将继续加大力度对中药保护品种进行重点推广与保护，感谢您的关注。 **14.国家药品监督管理局、海关总署联合发布关于允许进口牛黄试点用于中成药生产，公司生产的产品有用到牛黄这个原材料吗？** 答:您好，公司产品益心丸及珠贝定喘丸成分中含有人工牛黄。其中，益心丸的成分是红参、牛角尖粉、蟾酥、冰片、红花、人工牛黄、附片（黑顺片）、人工麝香、三七、安息香、珍珠。功能主治：益气温阳，活血止痛。用于心气不足，心阳不振、淤血闭阻所致的胸痹，症见胸闷心痛，心悸气短、畏寒肢冷、乏力自汗；冠心病心绞痛见上述证候者。其成分与日本救心丹成分相近，益心丸系公司原研首创，目前全国仅有两家批文。未来公司将及时跟进政策发展，根据牛黄引进情况优化产品配方，同时加大力度推广产品销售渠道。此外，珠贝定喘丸系公司独家品种，用于治疗支气管哮喘、慢性支气管炎等久病喘咳，痰涎壅盛等症。感谢您的提问与关注。 **15.公司认为发展健康食品的优势是什么？** 答:传统滋补品在中医“治未病”体系中具有一定辅助作用，可用于健康调理，而近年来人们对传统滋补品的需求也显著增长。公司作为一家深耕大健康行业的中华老字号企业，凭借多年的中药发展经验，已构建的成熟采购网络、人才优势及供应链整合能力，对延伸大健康产业链发展健康消费品具有优势，目前依托下属企业广东康品尊健康科技有限公司、广东万年青食品有限公司两个平台，开发兼具养生价值与日常食用的药食同源产品，依托母公司在医药领域的品牌优势，实现原料规模化采购和成本优化，再凭借“万年青”中华老字号的百年品牌，打响名号，提高市场占有率，感谢您的关注。 **16.公司新成立的华怀堂国医馆核心竞争力是什么？** 答:华怀堂国医馆是一家以传统中医药诊疗与养生调理为特色的中医医疗机构，致力于提供专业化、个性化的中医健康服务。其核心竞争力主要有①医生资源：积极引进潮医智库广深等地的潮籍专家定期回乡坐诊，已汇聚潮汕地区众多省市知名中医专家；与汕头市中医院建立医联体合作，包括与汕头市中医院在 “中医药人才传承培养”进行战略合作，以“传承带教”的模式打造馆内十大专科，由科室学术带头人及骨干专家到医馆定期带教、坐诊；联合潮汕地区多家医院

	优质医生或名医在华怀堂设立多点执业，进行常态化坐诊。②药品质量：华怀堂的中药材由公司子公司广东万年青药业有限公司直供，省去中间环节，依托万年青多年的专业采购经验，从源头上把控药品的质量。③就医环境：国医馆位于汕头市核心地带，面积 4000 平方米，设有内科、外科、中医科等多个科室，环境舒适。④价格亲民：大部分出诊医生诊金与医院挂号费基本一致，药品药材方面，因省去了中间加价环节，在保证药材质量基础上有效地降低中药材成本，中药代煎方面每剂仅收 5 元。 **17. 未来三十年是银发经济发展的时代，请问公司有没有布局三大慢性病（高血压心脏病糖尿病）的用药需求？** 答:公司作为历史悠久的中药老字号企业，拥有丰富的产品管线，目前拥有 101 个药品批文，老年人用药也是公司长期以来坚持的布局领域之一。目前参芪降糖片、脑力宝丸、归脾液、西洋参胶囊等产品均属于老年人用药范畴，其中如脑力宝丸功能主治滋补肝肾，养心安神。用于肝肾不足，心神失养所致的健忘失眠，烦躁梦多，潮热盗汗，神疲体倦，神经衰弱等，其更是荣获过国家银质奖。未来公司将利用新媒体时代的传播特点，积极开拓营销渠道，增加公司产品知名度，感谢您的关注。 **18. 公司的固精补肾丸跟六味地黄丸一样吗？在哪里可以买到？** 答:您好！固精补肾丸与六味地黄丸系两个不同国药准字号产品，固精补肾丸为公司独家品种，其制作技艺亦被认证为市级非物质文化遗产代表性项目，产品功能主治温补脾肾。用于脾肾虚寒，食减神疲，腰酸体倦。线下主要通过直供模式向各大头部连锁药店供应，同时公司设立有万年青国医大药房门店，通过门店专柜直接对外销售；线上主要通过京东、天猫、美团等平台直接销售。感谢您的提问！ **19. 公司与“圣贝拉”合作的月子中心业务的战略布局和业绩增长点是什么？** 答:您好！关于公司与“圣贝拉”合作的设立月子中心的提问，国家三胎政策持续推动为母婴服务行业带来了结构性机遇，随着生育补贴政策逐步落地，年轻家庭对科学坐月子及专业护理的认可度提升，月子中心需求显著增长。公司锚定先机，与国内知名的高端母婴护理品牌“圣贝拉”品牌方杭州贝康

	健康科技集团有限公司合作共同投资设立了汕头贝康恩泽健康管理有限公司，在万年青国际医疗港运营粤东首家“小贝拉母婴护理中心”，通过推出定制化服务套餐（如独家定制专业护理、个性化产后修复、针对性月子膳食等）精准匹配中高端客户需求，依托“小贝拉母婴护理中心”的品牌效应，打造“孕产-月子-产后护理”服务闭环，此番合作既能为双方实现共赢，又能使月子中心与医疗港中的其他业态相互赋能，通过资本整合和共享资源促进公司发展。感谢您的关注与提问！
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 30 日