

广东万年青制药股份有限公司投资者活动记录表

编号：20260430

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	线上参与2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年4月30日(周四)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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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：</p> <p>1. 公司拥有‘中华老字号’这块金字招牌，又有近百个药品批文，打算如何真正激活‘老字号’的品牌价值？</p> <p>答：感谢您对“万年青”老字号品牌价值的关注。公司正以“品牌焕新+产品创新+渠道拓展”的组合策略，积极激活百年老字号的品牌底蕴。品牌端，我们深挖一百三十余年发展史及非遗制药技艺，结合现代化传播手段，增强消费者信任；产品端，在推进核心药品创新升级及参芪降糖片等集采品种市场放量的同时，积极把握健康消费趋势，开发面向年轻群体的药食同源等健康消费品；渠道端，公司线下销售网络覆盖全国，并布局天猫、京东、微信小程序等线上渠道，打通线上线下以提升品牌曝光，让百年品牌焕发更强劲的生命力。</p>

2. 2025年新业务培育期合计影响利润9百多万元，请问新业务板块一季度业绩如何，预计何时能实现盈亏平衡？

答：2026年一季度，公司医疗服务与健康管理和健康消费品两大新业务板块合计实现营收1,317.93万元，同比增长163.63%，业务拓展成效显著。目前新业务仍处于培育投入阶段，前期市场布局及战略性对外投资，对阶段性利润形成一定承压。后续随着业务规模持续放量、运营效率不断提升，规模效应逐步显现，固定成本分摊压力将有效缓解，新业务经营效益预计逐季改善、盈利水平稳步修复。现阶段暂无法明确具体盈亏平衡时点，公司将按照既定经营规划，精细管控投入产出节奏，力争尽快实现新业务板块盈亏平衡，为股东创造长期价值。感谢您的关注！

3. 公司一季度对外投资那些慧康医院、慧晶眼健康、蔚宁健康是做什么的？能否具体介绍一下？

答：您好，公司2026年一季度对外布局投资的相关项目，均围绕医疗服务与健康管理和主业进行延伸布局与协同深耕。其中，汕头慧康医院有限公司聚焦康复理疗领域；万年青慧晶眼健康科技（汕头）有限公司主营眼科诊疗相关业务；汕头市蔚宁健康管理有限公司重点开展血液透析专业服务。前述业务方向，均与公司国际医疗港整体战略规划高度契合，有助于完善医疗服务业态布局、夯实大健康产业板块发展基础，感谢您的关注！

4. 公司卖掉月子中心的原因是什么？

答：您好，公司前期筹划建设万年青国际医疗港，与杭州贝康健康科技集团有限公司合作设立汕头贝康恩泽管理有限公司引入“小贝拉”品牌运营医疗生态月子中心，作为大健康产业布局的组成部分。该中心运营一年后，因与公司医疗生态契合度较低，与其他医疗服务业务协同效应不明显，故公司计划出售相关股权，实现业务剥离，感谢您的关注。

5. 2025年营收增长13%，但营业成本却增长了47%，是什么原因？

答：您好，2025年公司营业收入和营业成本增速差异较大的主要原因系业务结构变化所致。2025年度，公司收入增长主要来自医疗服务与健康管理和健康消费品两大新业务板块，合计实现营收4,120.29万元，占公司总营业收入的13.10%。由于新业务目前尚处于市场培育期，阶段性固定成本分摊压

力较大，报告期内合计发生营业成本 4,488.17 万元，占公司整体营业成本的 36.26%，故体现出营业成本增速远高于营收增速，是新业务培育期的正常现象。随着新业务营收规模持续扩大、运营效率提升，固定成本分摊压力将逐步缓解。感谢您的关注！

6. 请问在净利润亏损的情况下依然坚持分红，这个决策是出于什么考虑？分红资金从哪里来？

答：您好，截至 2025 年末公司合并报表未分配利润为 14,968.26 万元，本次现金分红总额为 800 万元，占未分配利润总额的 5.34%，不会对公司正常经营和现金流造成影响。公司本着回报股东、与股东共享经营成果的原则，在保障公司持续经营和长期发展的前提下坚持进行利润分配，是出于向市场传递管理层对未来发展的信心，也是对长期支持公司的中小投资者的尊重与感谢。感谢您的关注！

7. 中药创新与经典名方是行业趋势，公司在新药研发、改良型新药方面目前有哪些在研布局？

答：您好，公司坚持创新驱动发展，目前主要在研项目包括《中药经典名方保阴煎的开发研究》《杏仁腭溶液原料药的研发》《益心丸治疗冠心病稳定型心绞痛的真实世界研究》等。后续公司将持续推进中药创新与传承，稳步推进各类新药及改良型新药研发，不断充实研发管线储备，相关进展请以公司公告为准。感谢您的关注！

8. 公司产品线丰富，后续会不会重点聚焦优势品种，做单品放量打造核心大单品？

答：您好，公司目前拥有 101 个药品批准文号，重点聚焦胆道类、降糖类、心脑血管类、感冒类、补益类等中医优势领域，其中公司核心品种参芪降糖片已中标集采，2025 年销量同比增长 43%，具备良好成长基础。后续公司将坚持聚焦优势品种、培育核心大单品的发展思路，持续加大学术推广与渠道下沉力度，稳步提升重点品种市场份额与单品规模，做强做优核心产品线。感谢您的关注！

9. 面对中药行业集采、医保目录调整的大环境，公司现有产品后续将如何平稳应对政策变化？

答：尊敬的投资者您好，面对中药行业集采、医保目录调整等政策变化，公司已制定系统性应对策略：

一是优化产品与研发。核心产品参芪降糖片已中标集采，公

	<p>司将持续加大研发力度，推进现有品种二次开发及剂型改良，完善产品结构。二是稳定供应链成本。依托道地药材溯源体系，通过战略备货、长期供应商合作等方式，平抑原料价格波动，持续优化成本管控。三是拓宽市场渠道。发挥万年青老字号品牌优势，持续深耕 OTC 及基层医疗市场，稳步提升终端渗透率。后续公司将持续紧跟行业政策导向，动态调整经营策略，以研发、供应链及渠道协同发力，提升经营韧性与抗风险能力，平稳应对政策变化。感谢您的关注！</p> <p>10. 公司中成药主业根基扎实，请问 2025 年核心主力产品市场表现整体如何，终端需求是否保持稳健？</p> <p>答：您好！2025 年，药品业务仍为公司核心收入来源，实现销售收入 27,191.35 万元，同比增长 0.23%。其中核心产品参芪降糖片因集采中标带动销量同比增长 43.00%，实现销售收入 12,518.64 万元，同比增长 4.85%；胆道类产品实现销售收入 4,978.51 万元，同比增长 13.99%；补益类产品实现销售收入 4,702.00 万元，同比增长 64.69%。终端需求方面，公司通过战略布局集采市场、拓展新零售渠道等方式积极应对市场变化，保持药品业务基本盘稳定。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 30 日