

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2024年4月18日

地点：线下：深圳证券交易所

线上：“互动易”平台“云访谈”栏目

(<https://irm.cninfo.com.cn/>)

召开方式：现场与线上结合方式

投资者：参加深交所“锻造新质生产力”第二场集体业绩说明会
全体投资者

参加人员：党委书记、董事长-张文学，独立董事-何勇，首席财务官-马加，董事会秘书-钱映辉

会议内容

1. 公司介绍 2023 年总体经营情况。

2023年，公司克服了外部环境剧烈变化带来的挑战，全年实现营业收入 391.11 亿元，较上年同期的 364.88 亿元净增 26.23 亿元，增幅 7.19%，其中工业收入增速 7.58%；实现归母净利润 40.94 亿元，较上年同期的 30.01 亿元上升 10.93 亿元，增幅 36.41%；加权平均净资产收益率 10.51%，较上年提升 2.64 个百分点；基本每股收益 2.29 元/股。报告期末，公司总资产 537.84 亿元，同比增长 0.87%；货币资金余额 142.18 亿元；交易性金融资产余额 1.49 亿元，较年初大幅减少 93.82%；归属于上市公司股东的净资产 398.79 亿元，同比增长 3.57%。其中，药品事业群主营业务收入 64.81 亿元，同比增长 8.16%；

健康品事业群实现营业收入 64.22 亿元，同比增长 6.50%；中药资源事业群实现对外收入 17.1 亿元，同比增长约 22%；省医药公司实现主营业务收入 244.90 亿元，同比增长 5.63%。

2. 公司 2023 年良好经营业绩的取得，公司采取了哪些重要管理举措？

2023 年，公司始终坚持企业价值导向、战略引领、团队建设和风险管控，为进一步实现公司可持续、高质量发展打下坚实基础。

一是保持战略定力，聚焦主业，确保高效执行。按照“回归主业、聚焦主业、围绕主业、延伸主业、超越主业”原则，紧紧围绕“药”这一根基，推动云南白药集团战略规划更新、业务布局优化、组织架构调整、管理体系完善、核心竞争力提升，推动公司各项业务高效开展。

二是强化组织管控，高效协同，激发队伍活力。组织的管控效能是战略高效执行的重要保障。以构建与战略发展要求相配称、稳定的组织能力体系为目标，通过组织架构优化、制度流程体系完善，提升纵向管控能力和横向协同能力，推动组织能力体系沉淀于核心业务管控流程中，通过制度化保障组织能力体系的相对稳定和精益迭代，进一步提升激励约束的有效性、灵活性和精准性，充分激发广大管理层和员工的积极性、主动性和创造性，从而推动战略稳定、高效落地。

三是搭建创新体系，高效务实，赋能产业发展。通过“搭平台、建机制、引人才”，构建一套高效务实的研发管理体系。研发策略上，发挥在中药科研长期积累优势，聚焦中药创新药和二次开发、以及其他医药产品的创新开发，持续挖掘和放大核心品种价值，推动公司核

心产品有序增长。项目管理上，围绕战略落地，确定重点创新项目清单，明确“时间表”和“路线图”。

四是推动数智赋能，内外协同，打造产业生态。抓住数字经济机遇，与华为云计算公司战略合作，围绕企业效率提升的目标，将数字技术与实体业务深度融合，打造符合白药发展特征的“新质生产力”，赋能产业转型升级，提升核心竞争力。

3. 公司聚焦主业、提质增效的具体路径是什么？

首先，公司将围绕主业持续深耕，有序延伸，推动业务结构优化及可持续发展。具体路径来说，在结构优化上，公司将围绕主要产品持续打造新增长点，这是云南白药宝贵的发展经验。未来我们将继续聚焦主责主业、核心管线、优势品种，按照“外部所需”与“内部所长”匹配原则，寻找高潜力、高价值赛道，匹配内部核心能力基础的高致胜率、持续溢价领域，打造产业、产品“第二曲线”，推动业务结构持续优化。同时，公司充分发挥发挥研发创新在推动产业结构和产品结构优化的重要功能，完善研发体系，提升研发能力，明确短、中、长期研发目标。短期聚焦优势品种二次开发，快速打开发展局面；中长期推进创新中药开发，深耕核心领域，持续打造明星产品，助力“第二曲线”打造。

同时，公司将进一步推动运营管理提质增效，按照“做强组织，做精预算，做细成本，做严风控、做准考核”原则，推动公司长期健康可持续发展。一是通过做强组织进一步优化提升战略管控的质量与效率，构建更为聚焦、精简、高效的组织架构，强化公司内部的关联性和协同性，为公司战略落地提供组织保障。二是通过做精预算推动

战略管理和全面预算串联贯通，服务、支撑集团战略分解和落地落到实处，有效聚焦和支撑主责主业发展。三是通过做细成本打造基于端到端流程的全价值链降本增效能力，不断挖掘全产业链各个环节的价值，实现全链成本最优、竞争力最强。四是通过做严风控加大对重点领域和关键环节的风险管控，不断强化各级管理者工作中对自身职业行为的规范，倡导和营造规范健康的工作氛围，不断强化底线意识、风险意识，确保组织行稳致远。五是通过做准激励推动考核的有效性、激励的灵活性、分配的精准性，最大化激活组织效能。

4. 未来公司怎样提升投资者获得感？

一直以来，公司在保持经营业绩持续提升的同时，始终高度重视投资者权益的维护，长期致力于提升投资回报水平，通过稳健经营和持续分红，公司与各利益相关方共享企业发展成果，为投资者创造优良的价值回报，进一步推动企业健康可持续发展。

公司的分红方案符合相关政策要求及《公司章程》的规定，与公司的行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平、资金支出安排等因素相匹配，符合公司及全体股东的利益。在保持行业龙头地位稳固、各项业务稳健增长、资产结构健康良好、现金储备充裕的前提下，公司多年以来有连续分红的历史记录，未来也将持续与投资者共享发展成果，同时公司也将通过不断提升发展质量，多维度提升投资者获得感，始终切实践行“以投资者为本”的理念。

5. 当前，医药行业整体生态发生深刻变化，医药卫生体制改革持续推进，公司采取了哪些措施来巩固或扩大主要业务的市场份额？

公司药品事业群具备扎实的 OTC 渠道优势。首先，公司药品营销网络覆盖全国各省、区、县、乡镇的医疗机构和零售药店，全国锁定服务 5 千家头部连锁，覆盖超过 40 万家门店，尤其在华东地区、湖南、湖北、云南等连锁药房发展较好的区域实现了高覆盖率、渗透率以及较强的市场管控能力，实现了“一省一策”甚至“一连锁一策”的专项营销合作。其次，公司还与阿里、京东、抖音等主要电商开展了广泛合作，拓展线上 OTC 销售渠道，通过定制化数字营销实现对现代消费者的高效触达。

同时，药品事业群将深耕学术研究，与国创中心、加速康复联盟、北京大学云南白药国际研究中心、各级医疗机构加强合作，开展现有产品深度研究及二次开发工作，并挖掘潜力产品，为未来发展提供全新增长点。

6. 去年牙膏销量怎么样？

2023 年，公司健康品事业群通过挖掘存量潜力，主营业务收入保持稳健增长态势，实现营业收入 64.22 亿元，同比增长 6.50%。口腔护理领域，云南白药牙膏国内市场份额 24.60%（数据来源：尼尔森零售研究数据 YTD2312），继续保持市场份额第一。2023 年“双 11”期间，健康品事业群实现多个榜单第一：其中云南白药天猫牙膏官方旗舰店实现突破性爆发，单店销售业绩首次破亿，成为首个凭借牙膏单品破亿的旗舰店；在抖音也夺得牙膏爆款榜第一、抖音品牌牙刷爆款榜第一等全新战绩。

2024 年 4 月 18 日