

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2022年11月17日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：国泰君安-丁丹、吴宇擎

参加人员：董事会秘书-钱映辉，证券事务代表-赵雁，项目管理-李孟珏，投资者关系管理-桂博翔、杨可欣

会议内容：

1、请介绍一下牙膏和洗护产品在本次双十一活动中的销售情况。

答：今年双十一期间，云南白药爆款产品销售超40万套，多款漱口水新品上线即售罄；在天猫、京东、抖音三个平台的口腔产品销售榜单中，云南白药口腔产品均为第一；此外，公司旗下防脱品牌——养元青也站上天猫国货防脱赛道第一位。

健康品事业部将持续以用户为中心，构建全域数智化营销生态。持续树立品牌专业标杆，突破圈层用户，下沉市场资源配置，联通“Z世代”人群深度运营私域裂变。

2、请简要介绍一下药品事业部的经营状况。

答：2022年，药品事业部以“稳药品·育器械”为核心战略，持

续通过“专业化+产品+服务”的营销理念，建立白药各领域的头部专家资源库（专业形象），结合专家、临床应用需求，设计具有专家共识的专业化IP推广方案，通过指南共识编写等基层推广方式进行全线打通，形成支持市场推广的落地路径。事业部在精细化运营寻找高市场份额下的药品增长极的同时，进行医疗器械板块的基础建设+产品储备+营销模式探索，将医疗器械作为新业务发力的重要突破口，深耕数字中医研究院和眼健康研究中心两大核心板块，专注于研发适应现代临床医疗需求的慢病、疼痛诊疗和眼健康医疗器械系列产品，开展好研发、检测检验和生产经营等业务，致力于推动智能化、数字化、家庭化和小型化发展。

3、请问公司和上海医药合作的目的是进展如何？

答：公司通过借助上海医药优质平台和产业资源协同，进一步放大既有资源优势，把握产业整合的重要机遇，拓展主营业务规模、既有产业布局，提升整体运营效率，通过在区域互补和物流仓储、采购议价、品种代理、品牌推广、新药研制等方面的整合协同，有利于扩大主营业务规模、提升运营效率，提升企业核心竞争力和盈利水平。8月29日，经上海医药董事会、监事会审议通过，公司向上海医药提名1名执行董事候选人、1名非执行董事候选人以及1名监事候选人。上述议案尚需提交上海医药股东大会审议。通过向上海医药提名董事、监事，云南白药将深度参与上海医药公司治理与运营，充分整合双方优势，在合作领域深入开展战略合作，进一步增强双方的核心竞争力和内在价值。

4、请介绍一下公司在创新研发方面的举措。

答：年内，公司中央研究院正式启用，中央研究院将以“1+4+1”战略部署为研究方向指引，致力于打造全球化研发平台，提高自主创新能力，探索以生物医药为代表的医药技术革新，融合新兴信息技术实现跨越发展，并坚持将前沿数字化科技引入到研发的各个环节，提升云南白药的产品创新能力。

以中央研究院启用为契机，公司任命首席科学家张宁教授兼任中央研究院院长，聘任万五洲博士担任中央研究院副院长。未来，公司将坚持以优秀的人才团队为基础，以持续的创新投入为动力，构建强大的自主研发能力和全球资源整合能力，助推云南白药在新时期的持续高质量发展。

目前，公司中央研究院的跨区域布局包括：（1）昆明区域，坚持中药研发优势，聚焦中药、天然药物的资源、药理、毒理等方面的研究工作；（2）北京区域，重点建设云南白药的研究能力，以北京大学-云南白药国际医学研究中心作为公司探索校企合作研发创新模式的平台，重点推动创新项目的储备和人才培养；（3）上海区域，重点建设公司的产品开发和商务拓展能力，打造一体化平台，布局创新孵化体系，培育新兴业务板块。未来，公司将充分发挥中央研究院的中枢协调功能，整合、协调云南白药的跨区域研发资源，科学、高效推动企业研发进程。

2022年11月17日