

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23日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：富达基金-Ronald Chung、Dale Nicholls、李晶、郎媛琳、翟端亭

参加人员：董事会秘书-钱映辉，证券事务代表-赵雁、朱芮影，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。

2、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。

3、请问公司和上海医药合作的目的是和进展如何？

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、请介绍一下公司数字三七平台的发展情况。

答：公司数字三七产业化平台从 2021 年三七产新季节开始投入使用，实现了从三七种植-初级加工-干燥-分级等全环节的数字化追踪，把三七从农产品发展成为标准化、数字化可追溯的新的形态，完成万吨鲜品加工，全面完成既定目标。实现从单一产品销售到给客户提供服务体验的转变，提供优质可溯、安全高效的三七，全面提升三七的议价能力。未来该平台将向更多品种和产业开放。2022 年 9 月，“云南白药数字三七产业平台 2.0”正式启动，数字三七 2.0 平台的建立，可以达到两个层面的效果：从企业层面看，将云南白药的三七产业集中在文山地区，通过创新模式、集约经营，提高效率、提升质量、降低成本，助力云南白药成为品牌三七的标准制定者、行业引导者，成为真正的三七专家；从产业层面看，建立面向产业链条的数字化基础设施和信息化建设，支撑基于供应链的、结合新技术的创新型业务，用数字化解决方案为产业生态圈提供支持，将三七由农副产品的传统粗放式加工产品变成高品质、标准化的工业产品，逐步形成合理的价格机制和规范的产业运营机制，引领和带动产业发展，助推三七产业升级。

2022 年 11 月 23 日