

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2023 年 9 月 1 日

地点：集团总部大楼

召开方式：现场调研

投资者：Ronnie Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited-Ruan; Albert Best Investment Corporation -Jin; Broad Peak Investment Advisers PTE Ltd-Steven Huang; Lindi Lion Global Investors Limited-Tan; Merrill Lynch (Asia Pacific) Ltd-Sandra Sun

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-杨可欣

会议内容

1、请介绍一下公司健康品事业部上半年的情况。

答：2023 年上半年，健康品事业部实现主营业务收入 32.45 亿元，同比增长 0.81%，在口腔护理板块及防脱洗护板块均实现多项突破。在口腔护理板块，云南白药牙膏依旧保持超过牙膏行业平均增长的态势，实现市场份额 25%(数据来源：尼尔森零售研究数据 YTD2306)，继续保持行业市场份额第一。在防脱洗护板块，报告期内养元青洗护产品实现营业收入同比大幅增长达 90%，“618”期间防脱洗护市场增长率持续走高，养元青全网销售额突破新高，其中兴趣电商板块增长贡献高达 80%，天猫平台国货防脱洗发水排名第一（数据来源：商指

针)。

2023年上半年,口腔护理板块通过线上线下“双管齐下”,抓住机遇多维度提升品牌曝光度,驱动用户增长。线下渠道方面,口腔护理领域开展“蔚蓝行动—刷新养护力、健康好口腔”等系列推广活动,执行场次达到10,887场,覆盖129个城市;4月金口健羽感彩虹牙刷全新上市,截至报告期末已入驻超过4万家门店,并占据抖音品牌牙刷榜单首位。同时,云南白药健康产品线上渠道收入占比进一步提升至16%，“618”期间,云南白药继续领跑全网口腔赛道,与第二名拉开更大差距,实现双位数逆势增长(数据来源:商指针)。防脱洗护板块,公司聚焦夯实品牌终端建设及联合促销上量两个重点展开,2万家核心动销门店广泛使用各类助销物料实现终端品宣露出,着力凸显“一洗一育,专利防脱”的品牌主张。

2、请问数字化对公司的赋能体现在哪些方面?

答:2023年8月,公司智慧科技业务单元(BU)正式启动运作,致力于为云南白药打造全球数字化平台,全面赋能公司发展。

一方面是数据治理,数据治理是实现数字化转型的基础工作,通过数据建模和数据开发,在财经、业务运营、生产控制等几个领域实现了自动化数据报表和数据可视化。同时,公司围绕关键主数据实施数据清洗、数据标准定义、数据流程管理等治理工作,确保跨业务的核心主数据口径一致,助力精准和可信数据分析。另外是业财一体化建设,实现集团所属单位的共享财务核算和科学的集团化管控。其次

是组织人才建设，在共享人力平台的基础上，持续深化企业组织与人才培养，以白药云学堂为核心搭建了白药的企业大学，为白药的组织变革、人才培养、人才发展赋能。再者，工业互联网建设在白药工业 4.0 数字工厂的基础上，进一步加强 5G 技术的应用，在云南省打造出医药健康行业的 5G 精品专网，为“白药工业互联网”的建设进一步奠定基础。最后是数字化安全体系建设，为公司提供坚实的数字化安全基础。

在业务端，一是 B2C 创新业务。在 C 端场景，基于统一的会员营销中台搭建各类应用，包括：上线“云南白药 EGO”小程序，构建 CDP 会员中心，升级“健康生活吧”，支持 3 万场以上“一省一策”促销活动带动药品事业部销售增长；新增智慧门店等 O2O 能力，进一步完善“白药生活+”全渠道营销的覆盖场景。二是 B2B 中药材产业链业务，B2B 平台系统打通了药材从育种到种植、初加工、精加工、制药、分销体系及医院的全产业链，实现了中药材非标产品的标准化管理，推动了药材产地种植、生产加工的标准化、规模化、智能化生产；全产业链的可信追溯，可以向消费者提供道地药材，保障疗效、保障权益。同时供应链、产业链的一体化运作将促进集团 To B 业务的数字化升级发展。

3、请介绍一下公司药品的研发和营销规划。

答：研发方面，公司以传承云南中药精华、赋能健康产品升级、精心布局创新药物、AI 辅助的药物设计为研发思路，进行资源统一、

高效的管理。与此同时，研发立项和授权体系科学明确，多元化和优势聚焦并行，进一步加强对公司科技研发的监督管理

药品事业部将继续推进“一省一策”促销活动带动药品销售增长；围绕“健康操”“植物补益”两大 IP 深耕执行，激活潜在客户群体；通过渠道溯源管控、以及核心产品同战略分战术的产品策略，实现品牌中药产品的持续放量。同时，学术推广重点项目持续发力。

4、请问介绍一下公司人才引进方面的举措。

答：现代生物医药科技企业的竞争，实质是人才的竞争和创新能力的竞争。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，是云南白药在新时期持续发展的关键。管理人才方面，3月，公司聘任赵英明先生为集团首席商务官、高级副总裁，领导口腔智护、精准医美、智云健康业务单元（BU）的发展。赵英明先生深耕线上线下消费者业务超过30年，对传统零售及新零售均具备丰富的经验和较强的业务布局能力，将为公司新型业务的拓展实现有效赋能。8月，公司聘任李少春先生担任公司数字战略科学家、智慧科技业务单元（BU）总经理，李少春先生历任IBM大中华区医疗和生命科学行业总经理，在医疗数字化及大健康领域拥有丰富的行业实践经验，将助力云南白药创新与数字化发展。研发人才方面，以北大-白药医学中心为平台多维度挖掘、吸纳和引进多层次人才，截至目前已经聘请了8位资深研究员，引进2名新体制科研人员，同时入驻了一批中青年专家团队。同时，公司创新研发

体系顶层设计中央研究院进一步完善组织体系建设、平台建设、制度制定、项目实施等，充分发挥中枢协调功能，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。

2023年9月1日