

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16日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：国寿资产-王宇美、麻锦涛、和川、姜一

参加人员：董事会秘书-钱映辉、证券事务代表-李孟珏、投资者关系管理-杨可欣、张昱

会议内容

1、请问公司品牌中药的销售情况如何？未来有什么营销规划？

答：其他品牌中药类产品增长亮眼，蒲地蓝消炎片、藿香正气水销售收入均实现过亿元，分别同比增长近16%、124%；用于妇科消炎的产品宫血宁胶囊销售收入实现同比上涨47%。在学术建设方面，联合国家创伤中心、白求恩基金会、北京大学云南白药国际医学研究中心等专业机构，围绕白药核心品种及成长品种开展多项临床，进行产品的特点挖掘、疗效及安全性评估，延长成熟品种生命周期，激发成长品种市场潜力，构建云南白药科研和营销高度结合的生态系统，提升白药核心竞争力；在市场营销方面，通过大规模兵团作战试点大型促销、增进与连锁药店互访等方式，将资源集中投入，达成工业连锁双丰收。在品牌中药领域，建立专门团队独立运作云南白药品牌中药系列产品，抓住品牌中药行情机遇，实现持续放量。

2、请问健康品事业群在线上营销上采取了什么措施？

答：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。防脱洗护领域，养元青加速成长，全年实现破圈式增长，销售收入突破 3 亿元，同比增长 36%。“双 11”期间养元青线上销售交出多项亮眼成绩单：天猫国货防脱品类第一、2023 年年度累计抖音销售破亿元；养元青核心大单品控油防脱套装登顶抖音商城防脱洗发乳爆款榜第一、拼多多平台滋养防脱洗发水畅销榜第一。

线上紧扣“618、双 11、双 12”等年度网购大促，与综合电商平台天猫、京东、拼多多等强力合作、持续发力，在抖音等内容电商平台开展创意直播，积极拓展线上市场份额；同时通过“李健线上演唱会”“云南白药口腔健康&《花儿与少年·丝路季》旅综游学”IP 内容营销、“养元青&《封神训练营》”综艺合作等提升品牌曝光度。

3、请问中药材价格上涨对公司有什么影响？

答：公司中药资源事业群有效保障了公司战略品种的供应与价格稳定，在中药材价格普涨、康美中药材价格指数同比上涨 17.3%的背景下（数据来源：康美中国中药材价格指数网），有效平抑了公司投料药材价格的上涨，公司投料药材价格上涨幅度显著低于行业中药材价格上涨平均水平。

4、请公司介绍近年分红情况及未来分红规划。

答：公司始终坚守企业社会责任，持续增强分红能力、提高分红水平，实现连续 30 年对股东分红，截至 2022 年度，累计现金分红金额已超过 207 亿元。2023 年分红预案为每 10 股派息 20.77 元，分红总额 37.06 亿元，占 2023 年归母净利润比例 90.53%（分红预案尚需股东大会审议）。未来公司有信心通过持续稳健经营与各利益相关方共享企业发展成果，为长期价值投资者创造良好的价值回报。

2024 年 4 月 16 日