

# 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：太平资产-许希晨、薛娜、秦媛媛、曾梦雅、周东杰

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、请介绍一下公司的渠道建设有哪些举措？

答：在药品方面，公司营销网络覆盖全国各省、区、县、乡镇的医疗机构和零售药店。在优势的OTC渠道方面，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。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。

在健康品方面，公司具有覆盖到终端的、布局完善的全国性大健康产品销售团队，截止2023年度，云南白药牙膏保持在大卖场、大超市、小超市、便利店、食杂店、化妆品店全渠道销售份额第一（数

据来源：尼尔森零售研究数据 YTD2312)，在口腔品类拥有较高品牌渗透力。公司通过不断优化全链路渠道，一方面夯实传统线下渠道优势，另一方面对即时零售、社区团购、兴趣电商等新兴业态保持高度开发，坚持大胆试新、小步试错，进化商业洞察敏捷性。云南白药的渠道优势极大提升了公司的市场竞争能力，同时为持续的新产品商业化开发奠定了基础。

## 2、请问健康品事业群养元青产品的销售情况如何？

答：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。

## 3、公司 2023 年分红情况如何？

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。

## 4、请问公司商业板块情况如何？

答：2023 年，在医药流通行业增速有所放缓、市场竞争加剧的

背景下,省医药公司实现主营业务收入 244.90 亿元,同比增长 5.63%。  
省医药公司作为集团医药商业分销板块,全年整体运营效率有效提升,  
订单综合满足率提高 7.4%,订单响应速度大幅提升 22%,商品交付速  
度提升 19%。

2024 年 4 月 16 日