

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5月13日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：西南证券-阮雯、段杰财、刘屯子；北京融展投资-陈鑫磊

参加人员：证券事务代表-李孟珏、投资者关系管理-杨可欣

会议内容

1、请介绍一下公司一季度的业绩情况。

答：2024年一季度，公司实现营业收入107.74亿，同比增长2.49%；归母净利润17.02亿元，同比增长12.12%；归母扣非净利润16.9亿元，同比增长20.51%；基本每股收益0.95元/股，同比增长11.76%；加权平均净资产收益率4.18%，同比增加0.31个百分点。

2、请问公司药品事业群收入增长较快的原因是什么？

答：2023年度，白药系列核心产品保持了较好的增长态势，毛利率为70.6%，其中云南白药气雾剂销售收入贡献超过17亿元，同比增长15.27%；云南白药创可贴、云南白药膏、云南白药（散剂）、云南白药胶囊等产品销售收入过亿，其中云南白药膏销售收入过9亿元，云南白药胶囊销售收入过6亿元，云南白药（散剂）及云南白药

创可贴销售收入过 3 亿元；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%。植物补益类产品亦取得良好增长，其中气血康口服液实现销售收入 2.31 亿元，同比增长 15%。

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；在组织建设方面，通过开展“玄甲行动”等人才梯队建设的运营管理手段，有效提升管理效率，产品质量及稳定性持续提高，运营能力取得显著突破。产品举措上，在云南白药核心系列领域，实现从“遍地撒网”到“举目提纲”，集中资源，聚焦全国性重点客户，进行单品爆破；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。在三七领域，以成本可控、优质可溯、质量均一的三七原料配合药品智能制造中心，迅速抢占三七市场。

3、健康品方面，除了牙膏，还有什么表现亮眼的产品？

答：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。

4、公司有什么新的业务孵化规划吗？

答：公司围绕既定的发展战略，根据实际业务需求，升级组织能力、提升管理效能，搭建敏捷、高效的组织结构，重组新兴业务板块，包括滋补保健品事业部、美肤事业部、医疗器械事业部。滋补保健品事业部致力于抢占膏滋消费者心智，整合深耕三七等优势中药大产品，发力滋补保健品大赛道；美肤事业部致力于突破功能护肤产品，以天然草本植物为基础，以温和、无刺激以及滋润养护为产品特点，推出独具云南白药特色的美妆品牌；医疗器械事业部致力于聚焦骨科、伤科护理为主的专业功能赛道。新事业部的探索和孵化致力于探索基于大数据服务后台的精准定制化的“综合解决方案”这一全新商业模式，为公司打造全新业绩增长点。

5、请问 2023 年的分红情况如何？

答：云南白药始终注重持续合理回报投资者，与投资者共享企业发展成果。2023 年，云南白药分红方案为每 10 股派息 20.77 元，现金分红总额 37.04 亿元，占 2023 年归母净利润比例 90.53%，公司已于 2023 年 5 月 10 日完成年度权益分派。自 1993 年上市以来，公司已连续 31 年对股东分红，累计现金分红金额超过 244 亿元。

2024 年 5 月 13 日