

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30日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：贝莱德-杜章鸣

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-张昱

会议内容

1、请介绍一下公司2024年一季度和2023年年度业绩情况。

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16.90亿元，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。

2023年，公司全年实现营业收入391.11亿元，较上年同期的364.88亿元净增26.23亿元，增幅7.19%，其中工业收入增速7.58%；实现归母净利润40.94亿元，较上年同期的30.01亿元上升10.93亿元，增幅36.41%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为37.64亿元，同比提升16.45%，创同期历史新高；加权平均净资产收益10.51%，较上年提升2.64个百分点；基本每股收益2.29元/股。报告期末，公司总资产537.84亿元，同比增长0.87%；货币资金余额142.18亿元；归属于上市公司股东的净资产398.79亿元，同比增长3.57%。

2、请介绍一下公司研发规划。

答：公司紧跟国家政策和经济形势，紧密依托云南白药特色，以市场驱动为导向，通过全面提升科技赋能、强化循证医学和临床试验赋能药物开发，科学规划短、中、长期研发项目。短期全力布局上市品种二次创新开发及快速药械开发，为公司业务增长提供有力支撑。中期积极推进创新中药开发，同时深耕云南白药透皮制剂领域，持续打造云南白药透皮制剂明星产品，并围绕国家在创伤领域的重要需求进行全面布局。长期聚焦创新药研发成果转化，一方面聚焦优势独家中药品种、聚焦社会需求、科技赋能，打造高需求中药产品；另一方面以核药发展为中心，布局多个创新药物开发，为云南白药提供持续发展动力。

3、药品事业群 2023 年销售情况如何？

答：2023 年药品事业群主营业务收入 64.81 亿元，同比增长 8.16%。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%。

4、请问云南白药牙膏在线上是如何发力的？

答：2023 年，健康品事业群通过挖掘存量潜力，主营业务收入保持稳健增长态势，实现营业收入 64.22 亿元，同比增长 6.50%。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。

健康品事业群线上紧扣“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 内容营销等提升品牌曝光度。

5、请问 2024 年公司的经营思路是什么？

答：2024 年，公司将以战略为引领，进一步聚焦主业，守好药品、健康、中药资源、省医药经营基本盘，工作主要基调为“增长”和“增效”协同推进，聚焦有效益、有质量的健康、可持续增长目标。规模上通过聚焦主业相关、有竞争优势的产品，推动核心产业实现增长。结构上围绕核心产品，推动核心重要品种的二次开发工作，整合集团全体资源，推动产业结构、产品结构持续优化，形成新的增长点。质量上通过全产业链竞争力提升，推动内部精益运营，实现降本增效，持续夯实发展的基本盘，实现规模、结构和质量的协同发展新格局。

2024 年 5 月 30 日