

# 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6月3日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：东方财富证券-何玮、刘滨、吕铭笙，谢诺投资-冯时，卓晔私募-张帅，山西证券-何丽，汇誉基金-姚云莉

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系-杨可欣，项目执行-付涛

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、请问公司药品事业群收入增长较快的原因是什么？

答：在学术建设方面，公司联合国家创伤中心、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、公司防脱洗护产品的销售情况如何？

答：2023 年养元青加速成长，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、中药资源事业群未来的的工作规划是什么？

答：中药资源事业群将坚持固本、培元、创新，依托云南省丰富的道地原料药材资源，聚焦区域优势资源，在保证公司供应的前提下，以用户需求为导向，围绕云南中药材产业资源的挖掘、培育、开发和利用，逐步构建长期稳定、优质可溯的云南道地原料药材供应链体系，打造持续领先的中药资源产业平台，为公司及外部客户持续创造长期价值。品牌药材板块将乘势而上，在做好三七产业平台的基础上，发展其他云南优势药材，通过种植模式创新、加工能力提升、研发资源接入、专注用户解决方案等强链补链工作的纵深开展，打造品牌药材生态圈。天然植提板块将精细化运营桉油，引导香精香料行业步入健康可持续发展轨道；食品植提全链路打造辣素产品，在资源端布局，通过生产技术创新、品类扩充、深挖客户需求等，快速抢占市场份额，逐步实现从原料提供商向综合解决方案提供商转型。药事服务板块将围绕饮片产品以互联网医疗、中药代煎、解方还原等延伸服务，形成医疗用中药饮片的业务闭环，为医疗机构提供中医药综合解决方案，持续提升市场占有率，形成显著的饮片规模优势。

2024年6月3日