

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14日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：Dymon Asia Capital (HK) Limited-Ben WEI, 海通国际-孟科含、聂照亿

参加人员：董事会秘书-钱映辉、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。

2、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。

3、中药资源事业部业务发展规划是什么？

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。

4、请问2024年公司的总体经营思路是什么？

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 6 月 14 日