

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26日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：安联亚洲-张祝源，瀚亚投资-齐皓、黄海晨，碧云资本-郑航慈，花旗集团-翁木子

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系-杨可欣、张昱

会议内容

1、请介绍一下公司近期的经营情况

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%；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、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。

3、中药资源事业群未来的规划是什么？

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、公司未来的工作展望是什么？

答：未来，公司将紧紧围绕“大健康综合解决方案提供商”的战略定位，坚定地持续深耕“药”这个产业根基，推动各项业务聚焦于云南白药在大健康产业的优势领域，不断强化行业领先地位，在不断提升核心竞争力的同时科学、审慎、有效的推进新业务增长点的打造。公司将聚焦药品、健康和医药流通三大核心业务，进一步强化中药的核心地位，做大做强品质大中药，确保行业市场领军地位，进一步提高中药全产业链竞争能力，延展优势、打造云药领军品牌；做新做精健康好生活，确保领域市场先锋地位；做稳做优区域新流通，确保区域市场龙头地位。在持续聚焦主业的同时，公司将根据总体战略部署，结合自身业务特点和能力禀赋，围绕相关领域科学、审慎的开展业务拓展，坚持“有所为有所不为”，持续、有效打造全新业务增长点。为了保障核心业务和创新业务的健康、高效发展，公司着力构建面向投资全流程的战略投资能力体系和风险管控体系，推动公司产业布局和产业投资管理迈上新台阶，切实推动公司健康发展。

2024年6月26日