

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2022年5月18日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：格林施通-余军、冯喜诚、刘子政

参加人员：董事会秘书-钱映辉、证券事务代表-赵雁、投资者关系管理-桂博翔、项目管理-李孟珏

会议内容

1、公司当前主营业务基本盘如何？

答：公司四大业务板块行业领先地位持续稳固。

药品事业部坚持“以服务链接专业与用户”的发展理念，以药品运营中心板块为核心，以器械运营中心、新渠道运营中心为两翼。通过板块协同效应，形成各具特色的竞争优势与行业影响力。

健康品事业部聚焦功能性个人护理产品新消费领域，在保持口腔护理产品群的优势同时，扩展头皮护理和美肤产品族群，推动产品形态从功能性产品提供到个性化、数智化综合个人护理解决方案的转变。

中药资源事业部以客户需求为导向，围绕区域中药材产业资源的挖掘、培育、开发和利用，通过数字化、专业化、品牌化打造持续领先的中药资源产业平台，为用户提供系统解决方案、创造长期价值。

云南省医药有限公司发挥精细化管理和专业化服务长处，面对当前行

业形势的变化和医改政策环境的收紧，从策略、业务模式等各个维度重新设计营销运营体系，在行业整合浪潮中持续区域内领跑。

2、请问公司证券投资方面下一步如何打算？

答：公司在充分听取广大投资者对公司发展的意见和建议的基础上，通过市场分析和调研，经过公司的投资决策流程的审慎论证和审核，在原有的风险控制措施基础上，严格控制二级市场投资规模，2022年，在董事会审批的额度范围内，公司将逐步减仓，不继续增持。

3、请介绍公司“1+4+1”战略规划的具体内容。

答：公司将围绕着1+4+1战略来做好企业转型和发展。

第一个1+4+1战略中的“1”，是指深耕中医药领域，用现代科学推动公司中医药产品的开发，并助推中医药产业的发展。

第二个“4”就是公司重点发展的4个领域，具体包括口腔领域、皮肤领域、骨伤领域以及女性关怀领域。公司的定位是不仅要成为这些领域的综合解决方案提供商，更要成为这些赛道的领先者和领航者。在这四个既定的领域里，公司的产品布局以多种形态的药品为主，涵盖相关器械及功能性食品，建立从预防、检测、治疗到康复的全产品矩阵。

1+4+1战略中最后一个“1”是指数字化技术。公司会把包括人工智能在内的前沿数字化科技引入到研发与经营的各个环节里，将云南白药的产品创新与业务运营能力提升到一个全新的高度。

4、公司对香港万隆控股平台未来的定位是什么？

答：公司对该平台定位主要聚焦4个方向——（1）有利于充分利用香港的区位优势和投融资便利条件服务公司的全球化战略，以万隆控股为平

台开展全球范围内的产业资源整合和人才团队搭建；(2)有利于进一步强化云南白药的境内外产业资源整合，打造面向海外的工业大麻产业平台；(3)有利于基于海外资源特色开展保健品及功能性食品的引进，与云南白药现有保健品业务协同发展，打造全新生态，抢占高速增长的保健品和功能性食品市场；(4)利用香港全面开放的自由贸易市场地位以及税收优惠等多方面优势，打造大健康相关产品及原材料的国际贸易业务。

2022年5月18日