

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7月28日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：广发证券-李桢桐；华商基金-李海伟；银华基金-陈子浩；财通资管-冯雪云；淳厚基金-严定安；国泰基金-任一林；天弘基金-周璪；朱雀基金-周鸣杰、徐睿潇

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、杨可欣

会议内容：

1、请介绍一下公司的主营业务基本盘。

答：公司的主营业务基本盘主要包括四大业务板块。

药品事业部坚持“以服务链接专业与用户”的理念，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到提供个性化、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并创造长期价值。

云南省医药有限公司发挥精细化管理和专业化服务的优势，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领跑。

2、请问在新的战略下，公司如何搭建人才团队？

答：人力资本一直是驱动白药发展的关键要素，管理团队对资源进行高效、科学、合理的配置，技术团队赋予产品更多的附加价值，劳动群体将云南白药的有形及无形资源转变为有价值的产品与服务。

公司引进多名重磅人才，搭建了从经营管理、研发，到新业务孵化、商务拓展、客户运营、数字化等专业团队，在创新孵化平台打造新的增长点，为客户提供领先的医药健康综合解决方案。在投资及商务拓展、科技研发、数字化及AI智能方面加大投入，在职能及共享平台建设方面提升管理要求，在专业支持及风险管控上提供有力保障，为战略目标的达成提供有效支撑。

公司秉持创造价值、分享价值之理念，激励与约束相结合，设计了一套以现金激励、股权激励为载体，融合了公司短期和中长期考核目标的激励机制，深度绑定公司、股东和员工利益，实现从组织绩效到个人绩效的闭环管理，有效促进战略的落地及个人成长，是云南白药自吸收合并以来推动公司稳定、健康、长远发展的破局之匙。

3、公司2022年的证券投资如何规划？

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。

2022年7月28日