

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 11 月 18 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：新加坡政府投资-李娅夏

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

会议内容：

1、请问公司医药商业板块经营情况如何？

答：云南省医药有限公司抓住处方药流向零售市场的契机，在零售药店市场形成集成效应；拓展下游渠道，强化下游垂直终端建设，增加在非医疗机构市场的网络覆盖。业务创新方面，省医药公司不断升级药房管理，着力 DTP 药房建设、慢特病药店项目，打造专业化零售药店；建成了“三中心一平台”的数字商务，即订单中心、承付中心、BI 中心，供应商服务平台，实现智能采购，电子订单系统全流程自动处理。目前公司全省 DTP 药房近 30 家，覆盖除怒江及迪庆外的所有地级市。主要分布在三甲医院周边。

2、请简要介绍一下健康品事业部总体经营现状以及口腔业务情

况。

答：公司健康品事业部持续以用户为中心，构建全域数智化营销生态。持续树立品牌专业标杆，突破圈层用户，下沉市场资源配置，联通“Z世代”人群深度运营私域裂变。口腔健康方面，面对疫情给全国多地经济运行带来的不确定性，公司牙膏产品行业龙头地位依旧保持强势和稳固，截至2022年上半年末，公司牙膏产品市场份额攀升至24.8%，较2021年末的23.9%增长0.9%，继续高居行业榜首。报告期内，两款新香型牙膏“高地留兰”、“劲爽薄荷”重磅上市，进一步丰富牙膏产品族群。今年“双十一”期间，云南白药爆款产品销售超40万套，多款漱口水新品上线即售罄；在天猫、京东、抖音三个平台的口腔产品销售榜单中，云南白药口腔产品均为第一。

3、请问公司在三七的工业化转型方面做了什么尝试？

答：公司数字三七产业化平台从2021年三七产新季节开始投入使用，实现了从三七种植-初级加工-干燥-分级等全环节的数字化追踪，把三七从农产品发展成为标准化、数字化可追溯的新的形态，完成万吨鲜品加工，全面完成既定目标。实现从单一产品销售到给客户提供服务体验的转变，提供优质可溯、安全高效的三七，全面提升三七的议价能力。未来该平台将向更多品种和产业开放。

2022年9月，“云南白药数字三七产业平台2.0”正式启动，数字三七2.0平台的建立，可以达到两个层面的效果：从企业层面看，将云南白药的三七产业集中在文山地区，通过创新模式、集约经营，提高效率、提升质量、降低成本，助力云南白药成为品牌三七的标

准制定者、行业引导者，成为真正的三七专家；从产业层面看，建立面向产业链条的数字化基础设施和信息化建设，支撑基于供应链的、结合新技术的创新型业务，用数字化解决方案为产业生态圈提供支持，将三七由农副产品的传统粗放式加工产品变成高品质、标准化的工业产品，逐步形成合理的价格机制和规范的产业运营机制，引领和带动产业发展，助推三七产业升级。

4、请问公司和上海医药合作的目的是和进展如何？

答：公司通过借助上海医药优质平台和产业资源协同，进一步放大既有资源优势，把握产业整合的重要机遇，拓展主营业务规模、既有产业布局，提升整体运营效率，通过在区域互补和物流仓储、采购议价、品种代理、品牌推广、新药研制等方面的整合协同，有利于扩大主营业务规模、提升运营效率，提升企业核心竞争力和盈利水平。8月29日，经上海医药董事会、监事会审议通过，公司向上海医药提名1名执行董事候选人、1名非执行董事候选人以及1名监事候选人。上述议案尚需提交上海医药股东大会审议。通过向上海医药提名董事、监事，云南白药将深度参与上海医药公司治理与运营，充分整合双方优势，在合作领域深入开展战略合作，进一步增强双方的核心竞争力和内在价值。

2022年11月18日