

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4月29日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：长盛基金-李雨辰、郝征、黄施齐、洪靖怡；光大证券-黄素青

参加人员：证券事务代表-李孟珏、投资者关系管理-杨可欣

会议内容

1、请问公司除了云南白药核心系列产品外，其他品牌中药的销售情况如何？

答：2023年度，公司的其他品牌中药类产品增长亮眼，蒲地蓝消炎片、藿香正气水销售收入均实现过亿元，分别同比增长近16%、124%；用于妇科消炎的产品宫血宁胶囊销售收入实现同比上涨47%。在品牌中药领域，公司建立专门团队独立运作云南白药品牌中药系列产品，抓住品牌中药行情机遇，实现持续放量。

2、2023年云南白药牙膏取得哪些发展成效？公司采取了哪些措施？

答：2023年，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。“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。通过线上线下“双管齐下”，多维度提升品牌曝光度，夯实存量盘，做大增量盘。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、综艺合作等提升品牌曝光度。线下通过“科学护口季”、CNY“龙腾迎新春，健康幸福年”等系列推广活动统一终端活动形象，报告期内各类线下推广活动已累计超过1.47万场，活动及物料共计覆盖1465个城市（省市县）。同时，不断优化产品结构、迭代技术创新、带动品类升级，报告期内完成全线牙膏共153个产品备案包装改版。

3、养元青 2023 年的增长情况如何？

答：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。

4、请问 2023 年的分红情况如何？

答：公司始终坚守企业社会责任，持续增强分红能力、提高分红水平，实现连续30年对股东分红，截至2022年度，累计现金分红金额已超过207亿元。2023年分红预案为每10股派息20.77元，分红总额37.06亿元，占2023年归母净利润比例90.53%。若含2023年

预计分红金额，上市至今累计现金分红金额将超过 244 亿元，近五年共计分红总额将超 172 亿元，占近五年归母净利润总额的 87.86%。未来公司有信心通过持续稳健经营与各利益相关方共享企业发展成果，为长期价值投资者创造良好的价值回报。

5、请介绍一下公司一季度的业绩情况。

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。

2024 年 4 月 29 日