

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5月21日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：鹏华基金-李建国、孟昊、林伟强、罗杰夫、萧嘉倩、戴钢，光大证券-黄素青

参加人员：投资者关系-杨可欣、张昱

会议内容

1、请介绍一下公司2024年一季度和2023年年度业绩情况。

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。

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、药品事业群2023年销售情况如何？

答：2023年药品事业群主营业务收入64.81亿元，同比增长8.16%。白药系列核心产品保持了较好的增长态势，毛利率为70.6%，其中云南白药气雾剂销售收入贡献超过17亿元，同比增长15.27%；云南白药创可贴、云南白药膏、云南白药（散剂）、云南白药胶囊等产品销售收入过亿，其中云南白药膏销售收入过9亿元，云南白药胶囊销售收入过6亿元，云南白药（散剂）及云南白药创可贴销售收入过3亿元；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%。植物补益类产品亦取得良好增长，其中气血康口服液实现销售收入2.31亿元，同比增长15%。

3、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。

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5月21日