

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9月12日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：博时基金-陈西铭、李佳、张治业

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系-杨可欣

会议内容

1、请介绍一下公司上半年的经营情况

答：2024年上半年，公司聚焦核心主业，业务结构持续优化，工业收入利润贡献稳步上升。报告期内，公司实现营业收入204.55亿元，较上年同期增长0.72%，其中工业收入占营业收入比重进一步提升至37.41%，较上年同期增长0.49个百分点；工业收入增速达2.05%；工业毛利率67.37%，较上年同期增长3.10个百分点。

在经营业绩稳健增长的同时，公司聚焦全价值链挖潜增效，经营质效持续提升。报告期内，公司实现归母净利润31.89亿元，较上年同期的28.28亿元增长12.76%，创同期历史新高；加权平均净资产收益率7.93%，较上年同期提升0.76个百分点；基本每股收益1.79元/股，同比增长13.29%；经营活动产生的现金流净额32.62亿元，同比增长44.84%；管理费用同比下降4.95%。报告期末，公司总资产543.68亿元，较期初增长1.08%；货币资金余额147.20亿元，较期初增长3.53%。

2、请问药品事业群上半年的销售情况如何？取得较快增长的原因是什么？

答：上半年药品事业群实现主营业务收入 40.69 亿元，同比增长 9.6%。白药系列核心产品保持稳健增长，其中云南白药气雾剂销售收入超过 12 亿元，同比增长超 30%，云南白药膏、云南白药胶囊销售收入均保持良好增长。其他品牌中药类产品增长亮眼，蒲地蓝消炎片销售收入实现过亿，同比实现近双位数增长；用于妇科消炎的产品宫血宁胶囊实现销售收入同比上涨 36%；小儿宝泰康颗粒、痛舒胶囊销售收入增长明显。植物补益类产品中，气血康口服液销售收入过亿，三七参蜂口服液销售收入同比增长超过 80%。

药品事业群持续贯彻落实聚焦主业、提质增效的指导方针，从学术临床、市场营销、渠道深耕、生产提效等方面持续推进各项重点工作。学术临床方面，稳步推进围绕云南白药胶囊、宫血宁胶囊、气血康口服液等核心产品二次开发的多项临床研究。市场营销方面，在昆明、上海、长沙、广州开展气雾剂校园篮球赛项目，共 512 支球队参与活动，“走呀打球去”抖音话题页超 2.9 亿次播放量，全民任务共计投稿视频超过 3.8 万条，累计投稿视频超过 3.2 万条。渠道深耕方面，在线下启动“普药千家万户”项目，构建一级短渠道运营模式，实现下沉小型连锁铺货；线上渠道拓展进一步发力，在内容平台上获得约 3.5 亿曝光，296 万互动量，共收获约 2217 万品牌人群，于电商平台引流访客 1052 万，带来消费者超过 110 万，GMV 同比增长 47%。生产提效方面，推进生物质气化智慧供热、颗粒剂增产扩能、仓储优化、大理产线升级等项目，为市场保供和降本增效奠定基础；完成原料中心净选粗碎工序合规化改造，推进 446 项改善的实施，持续提升生产制造智能化水平。

3、请问公司防脱洗护产品的销售情况如何？

答：上半年养元青洗护产品实现销售收入 1.95 亿元，同比增长率达到 41%。云南白药养元青具有育发类特妆证和防脱育发国家发明专利证书双证加持，以差异化技术壁垒成就国人放心的产品品质，成功打造出“控油防脱就用养元青”的核心品牌，在激烈的市场竞争中，养元青通过提高渗透率获得高于防脱品类行业水平的增长，2024 年“618”期间获天猫国货防脱洗发水品牌 TOP1，并在兴趣电商抖音平台的半年 GMV 累计突破亿元大关（数据来源：商指针）。

4、公司上半年公司在透皮制剂和创新药研发方面取得了哪些进展？

答：上半年，氟比洛芬凝胶贴膏获得临床批件并开展生产技术转移工作，洛索洛芬钠凝胶贴膏完成中试和全检，云南白药凝胶贴膏完成粘附性能优异的处方工艺摸索，云南白药新型橡胶贴膏完成中试初步研究。

用于 PET/CT 显像诊断可疑前列腺癌患者的 INR101 诊断核药项目已获得临床批件，并完成 I 期临床试验；INR102 项目已启动前体药理学和非临床研究。公司于 2024 年 6 月从康源博创生物科技（北京）有限公司引进抗体药物 KA-1641 的相关专利，并将在全球范围内对标的产品进行研究开发、生产和商业化活动。

2024 年 9 月 12 日