

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19日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：招商基金-周雨婷、张西林、苏超、王奇玮、李佳存、汪彦初、姚飞军，海通证券-张澄

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系管理-杨可欣、张昱

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、请问药品事业群的销售情况如何？采取了哪些促增长的措施？

答：2024年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；用于妇科炎症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、请问公司健康品事业群的销售情况如何？

答：健康品事业群在 2024 年上半年实现营业收入 31.44 亿元，净利润 12.31 亿元，净利润同比增长 1.7%，毛利率同比增长 0.7 个百分点。口腔护理领域，云南白药牙膏市场份额在国内继续保持领先，2024 年“618”期间，云南白药口腔健康品牌蝉联全网口腔护理品牌 TOP1（数据来源：商指针）。防脱洗护领域，报告期内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%。

4、公司的分红情况如何？

答：云南白药始终注重持续合理回报投资者，与投资者共享企业发展成果。2023 年，云南白药分红方案为每 10 股派息 20.77 元，现金分红总额 37.06 亿元，占 2023 年归母净利润比例 90.53%，公司已于 2024 年 5 月 10 日完成年度权益分派。自 1993 年上市以来，公司已连续 31 年对股东分红，累计现金分红金额超过 244 亿元。

2024 年 9 月 19 日