

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11月11日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：麦格理资本-Tony Ren、高茜白、戚瑜洁

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、请介绍一下公司前三季度的经营情况。

答：2024年前三季度，公司实现营业收入299.15亿元，同比增长0.76%；归母净利润43.27亿元，同比增长4.93%；扣非归母净利润42.65亿元，同比增长10.68%；基本每股收益2.42元/股，同比增长4.76%；经营性现金流40.73亿元，同比57.29%；加权平均净资产收益率10.82%，同比增长0.34个百分点。

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、请问公司孵化了哪些新业务板块？

答：公司推动新兴事业部重构调整，滋补保健品事业部、美肤事业部、医疗器械事业部业务发展快速推进。滋补保健品事业部报告期内落实供应链持续优化降本增效、三七全系列产品包装统一升级、线上线下全域营销布局、前中后台组织保障体系建设等措施，未来将聚焦深耕三七等优势中药大产品，致力于成为滋补保健的引领者。美肤事业部报告期内重磅推出自主研发新原料—球药隔重楼，依托自养、

自研、自产的核心成分，斩获 ICIC 原料、产品双项大奖，同时在天猫、京东等多平台上市“采之汲一球药隔重楼”系列产品，主推抗炎、舒缓、修红等功效，将药植提取物在皮肤领域高效运用。医疗器械事业部报告期内以疼痛理疗领域为核心，深耕贴敷疗治及眼部护理两翼业务，营业收入实现大幅增长，经营质效明显提升，未来将通过不断优化核心业务、拓展两翼业务以及实现整体协同等方式，持续提升市场竞争力。

4、请介绍一下公司的分红情况。

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。

公司第十届董事会 2024 年第十次会议审议通过了《关于特别分红方案的议案》，公司拟以 2024 年第三季度末公司总股本 1,784,262,603 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 12.13 元（含税），送红股 0 股（含税），不以资本公积金转增股本，分红总金额 21.64 亿元，占公司 2024 年前三季度归母净利润 50.02%（本项议案尚需提交公司 2024 年第四次临时股东大会审议）。

自 1993 年上市至 2023 年，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 11 月 11 日