

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2025 年 4 月 17 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：大家资产-胡筱、吴斌，长盛基金-李雨辰、洪靖怡，国联证券-陈翠琼

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、请介绍一下 2024 年公司整体经营情况。

答：2024 年，公司克服外部环境剧烈变化带来的挑战，聚焦制药核心，通过全产业链、全价值链、全生产要素的卓越运营，保持强劲增长。报告期内，实现营业收入 400.33 亿元，较上年同期增长 2.36%；实现归母净利润 47.49 亿元，较上年同期的 40.94 亿元同比增长 16.02%；扣非归母净利润 45.23 亿元，较上年同期的 37.64 亿元同比增长 20.18%，创历史新高。

从成长质量来看，报告期内公司经营性现金流净额为 42.97 亿元，较上年同期增长 22.68%；加权平均净资产收益率 11.99%，较上年同期提升 1.48 个百分点；基本每股收益 2.66 元/股，较上年同期增长 16.16%。与此同时，公司业务结构持续优化，工业收入占营业收入比重进一步提升至 36.14%，工业收入增速达 5.30%；工业毛利率 65.93%，较上年同期增长 1.69 个百分点。公司各项提质增效举措成效显著，销售费用较上年同期降低 2.26%，管理费用较上年同期降低 1.98%。

公司持续保持良好的资产结构，报告期末，公司总资产 529.14 亿元，归属于上市公司股东的净资产 388.32 亿元，资产负债率 26.55%，货币资金余额 108.88 亿元。

2、药品事业群在 2024 年增长较好的原因是什么？

答：2024 年，药品事业群以“伤科疼痛全领域管理的‘第一’品牌”为战略指引，结合产品和品牌禀赋，发布伤痛管理新模式，深挖白药核心产品在伤科疼痛领域的药效机制，通过“白药+痛舒+伤痛”相关产品在学术临床方面的深度挖潜，持续打造和提升白药核心产品在骨伤科、疼痛管理领域的知名度和领先优势，形成大的产品生态体系。同时，药品事业群进一步优化“品质好中药”运营平台，深入聚焦心脑血管、呼吸系统、妇儿科等高潜赛道，持续丰富产品管线，打造药品产业大生态。报告期内，药品事业群从学术临床、市场营销、渠道细分、生产提效等方面持续推进各项重点工作。学术临床方面，云南白药（散剂）、胶囊在糖尿病足、骨骼疼痛等方面的临床研究，宫血宁胶囊在治疗异常子宫出血、减少药物流产后阴道流血等方面的临床研究，气血康口服液改善心脏和血管健康及对高原反应的预防与治疗方面的临床研究均取得稳步进展，为产品打开更广阔应用场景。市场营销方面，培育自有运动 IP“走啊打球去”取得成功，促进品牌年轻化、单品渗透率进一步提高；气血康包装焕新升级，紧抓秋冬滋补的重要营销节点，推动气血康口服液销售快速增长。渠道细分方面，院内渠道持续深耕，获得稳步扩展，线下 OTC 渠道保持优势，线上探索取得新突破。生产提效方面，建立线上化业务流程，推动实现营销工作精准化、渠道建设生态化、用户数据自有化，打造制度规范、流程科学、简洁高效的大后台运营体系，全年提质增效成果显著。

3、中药资源事业群对原材料成本的管控有何效果？

答：中药资源事业群持续保障公司战略品种的供应与价格稳定，实现公司投料药材价格上涨幅度显著低于行业中药材价格上涨平均水平。通过供应链协同，搭建“大采购”集成化管理平台，采购成本同比下降 3100 万元。中药材产业数字化方面，通过打造“数智云药”平台打通了从种植到分销的整个流程，构建了从种植到消费的数字化生态圈，推动中医药产业迈向智能化、绿色化。

4、公司正在研发的核药适应症是什么？进展如何？

答：用于 PET/CT 显像诊断可疑前列腺癌患者的 INR101 诊断核药项目 2024 年 5 月获得临床批件，11 月完成 I/IIa 期临床总结报告，结果显示产品具备优异的稳定性和安全性，11 月底递交 EOP2 沟通交流申请。

INR102 注射液为云核医药研发的化学 1 类放射性治疗类创新药，拟用于治疗已经接受过雄激素受体通路抑制剂和紫杉烷类药物化疗的前列腺特异性膜抗原（PSMA）阳性的转移性去势抵抗性前列腺癌（mCRPC）成人患者。近日，公司全资子公司云核医药（天津）有限公司收到国家药品监督管理局下发的《药物临床试验批准通知书》（通知书编号：2025LP01012），本品临床试验申请符合药品注册的有关要求，同意本品开展前列腺癌的临床试验。

2025 年 4 月 17 日