

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21日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：中信证券-陈竹、刘晓岚、宋硕、李文涛，中信建投-刘若飞、沈兴熙，国泰海通-张澄、唐玉青，华泰证券-张云逸，富国基金-黄致君，大成基金-王敏杰，泰康资产-王成、马步云，永赢基金-张蕊，格林施通-余军

参加人员：党委书记、董事长-张文学，副董事长、总裁-董明，首席科学家-张宁，首席财务官-马加，董事会秘书-钱映辉，数智科技总经理、数字战略科学家-李少春，药品事业群总经理-郑祥伟，健康品事业群总经理-黄玉敏，中药资源事业群总经理-李春平，省医药有限公司总经理-朱家龙，证券事务代表-李孟珏，投资者关系管理-杨可欣

会议内容

1、公司未来在投资并购方面有什么规划？

答：通过“内涵式”和“外延式”协同发展，推动公司产业组合不断优化是公司主要的增长模式。“外延式”发展注重远见卓识，基于整体战略要求和导向，积极探索通过战略并购、战略合作等模式，

对现有产业板块进行补全、补强，快速突破现有增长瓶颈，构建健康、可持续发展的产业组合体系，实现高质量可持续发展。

2、药品事业群 2024 年取得较好增长的原因是什么？

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、请问公司中药材产业链建设的进展如何？

答：按照云南省委、省政府把云南中药材产业培育成世界一流现代化产业的决策部署，云南白药坚定肩负起云南省中药材产业链“链主”责任。公司围绕种业、种植、加工、市场、品牌等方面明确目标、细化措施，加快推进中药材产业高质量发展相关工作。种业方面，成立云南省第一家专业从事中药材种业的公司——云南白药集团种业科技有限公司，为产业提供种质源头的管控和资源支持。种植方面，2024年申报GAP品种7个，对应基地面积4593亩。加工方面，丽江文山平台实现开放共享，景谷、鲁甸、屏边初加工平台初步构建，其中文山公司气血康口服液获得云南省制造业单项冠军称号；丽江平台带动滇西药材趁鲜加工，报告期内产量增长180%，食品及保健食品产量增长182%，引领高质量发展同时助力滋补深耕启航。市场方面，云南中药材的产业互联网平台——“数智云药”平台正式上线，除基础交易功能外，更有检测、物流、金融等产业配套服务功能，向药材种植户、加工企业、采购商、监管机构全面开放，报告期内交易金额突破1亿元，通过构建“白药优选”“白药认证”“白药自营”三层产品体系，把传统农产品升级为标准化“工业品”。品牌打造方面，入选2024年云南省“绿色云品”品牌目录、“2024中药饮片品牌企业”及“2024道地药材品牌”。标准制定方面，参与2025版《中国

药典》三七、苍术标准修订；牵头趁鲜加工品种标准研究 18 项，占云南省趁鲜加工品种的 90%；国标品种配方颗粒工艺技术研发项目取得突破，完成 158 个品种备案。

4、公司养元青产品的经营情况如何？

答：2024 年养元青洗护产品实现销售收入 4.22 亿元，同比增长 30.3%。养元青在育发类特妆证和防脱育发国家发明专利证书双证加持下，以差异化技术优势突围，成功打造出“控油防脱就用养元青”的核心品牌影响力，在激烈的市场竞争中不断提高渗透率，获得高于防脱品类行业水平的增长，2024 年“618”“双十一”期间蝉联天猫国货防脱洗发水品牌第一名（数据来源：商指针）。

2025 年将继续快速提升洗护业务规模体量，稳步做强头皮生态领域，稳固防脱基本盘，逐步扩展至控油、蓬松等功效，持续加大兴趣电商投入，推高总销额和知名度，产生外溢效应拉动传统电商与线下渠道。

5、请问公司核药研发进展如何？

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。

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），经审查，云核医药的 INR102 注射液（以下简称“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。本品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。

6、健康品事业群渠道建设情况如何？

答：在健康品方面，公司具有覆盖到终端的、布局完善的全国性大健康产品销售团队，云南白药牙膏市场份额在国内继续保持领先，在口腔品类拥有较高品牌渗透力。公司通过不断优化全链路渠道，一方面夯实传统线下渠道优势，另一方面对即时零售、社区团购、兴趣电商等新兴业态保持高度开发，坚持大胆试新，进化商业洞察敏捷性。云南白药的渠道优势极大提升了公司的市场竞争能力，同时为持续的新产品商业化开发奠定了基础。

7、公司数字化建设的进展是什么？

答：2024 年公司持续贯彻落实《云南白药集团数字化发展 2022-2026 规划》，通过数据+AI 前沿技术赋能所有产业链环节，推动产业转型升级和业务创新发展。人工智能赋能应用场景取得阶段实效。聚焦产业供应链、面向消费者的统一运营、基于数据洞察和营销

能力的中台建设、业务及职能板块的数字化升级等工程，全方位支持企业战略发展。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。通过 AI 辅助产品研发提升产品研发效率。同时，持续推进公司数据治理、业财一体化、灯塔工厂等专项工程不断取得新的进展，不断赋能公司业务、管理再上新台阶。

面向未来，公司将持续通过数智化能力赋能业务有效发展，提供竞争优势，探索“AI+医药”的转型方向，将人工智能、大数据及云计算等 AI 技术深度融合种植、加工、研发、生产、营销等各个环节，加速实现数智化转型。以数字变革定义“创新”，将数据要素与中医药的持续深度融合，锻造新质生产力，让传统中医药焕发新生机。

8、省医药有限公司在 2024 年主要做了哪些工作，未来有什么规划？

答：报告期内，省医药公司多措并举，稳固了营收基本盘，实现主营业务收入 246.07 亿元，同比增长 0.48%。产品层面，医疗器械、药妆、特医食品等非药业务拓展可观，销售同比增长 14%，医药品牌运营服务模式探索初显成效，项目规模同比增长 37%。渠道层面，基层医疗机构挖深挖潜，销售同比增长 12%；OTC 板块稳健发力，销售同比增长 18%；批零融合模式下的新特药专业药房快速推进，销售同比增长 29%。在管理上，依托数字化底座的支撑，实现流程精益优化，

管理提质增效，多项运营指标得以提升和改善。在风险管控上，应收账款整体规模及账期结构均保持良性水平，在巩固市场份额增强客户黏性的同时，实现优于行业平均水平的阶段性管控目标，面向全业务流程的风险管理体系进一步实施落地。

面向未来，省医药公司将持续围绕客户健康需求，整合上下游服务资源，提供价值型医药商业服务。基于行业变革视角，覆盖药品全商业化周期和全渠道类型，省医药服务产品矩阵将更加清晰，院内与院外多渠道布局，深入推进面向产品的全生命周期管理、面向客户的供应链价值型服务解决方案、面向市场的创新商业模式，以全供应链协同，助力构建以患者为中心的诊疗生态圈闭环，焕新升级价值网络。

2025年4月21日