

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2026 年 1 月 22 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：国泰海通-张澄，人保资产-黄海培、吴瑞祥、章斌、武丹

参加人员：董事会秘书-钱映辉，证券事务代表-李孟珏，投资者关系管理-张昱、杨可欣

会议内容：

1、请介绍一下公司药品事业群线上拓展情况。

答：药品事业群以适配白药品牌调性的明星代言活动项目，围绕运动场景、音乐场景及 O2O 交易场景进行品效销深度融合的全域整合营销，围绕“伤科疼痛”、“运动搭子”、“长夏补脾”等场景做专业、普世、互动性强的内容营销，借助抖音、小红书平台，进行广泛传播。渠道拓展方面，持续打造“云鼎经纬”模式，实现区域市场的二级经销商直供，并保障产品的溯源清晰；积极拓展线上市场，O2O 销售同比提升超过 20%，通过线上内容营销助力气血康、参苓健脾胃颗粒等产品认知度及销量提升，与京东健康深化战略合作，2025 年

618 期间主系列产品常备药榜单排名显著上升，报告期内公司药品线上销售取得突破性成果，电商平台引流访客 4,845 万，带来消费者 354 万，共产出 GMV2.54 亿元，为未来在线上渠道的发展打好基础。

2、健康品事业群洗护产品销售情况如何？

答：养元青洗护产品 2025 年上半年实现销售收入 2.17 亿元，同比增长 11%。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，在 ICIC2025 AWARDS 中荣获“ICIC 科技创新头护产品奖”，2025 年“618”期间，养元青蝉联天猫国货防脱洗发水品牌第一名（数据来源：商指针）。

3、请介绍一下公司中长期重点在研品种的进展情况。

答：全三七片完成 II 期临床试验全部 704 例受试者出组。附杞固本膏完成 III 期临床试验全部 15 家研究中心启动，入组 180 例受试者。INR101 诊断核药项目，已启动 III 期临床试验，完成 32 家研究中心立项，启动其中 22 家，并入组 60 例受试者；INR102 治疗核药项目，获得临床试验通知书，I 期临床试验研究中心已启动，研究者发起临床试验（II T）完成 12 例患者入组及给药。

4、请介绍公司的分红情况。

答：公司 2024 年年度分红以 2024 年末公司总股本 1,784,262,603 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 11.85 元，送红股 0 股，

不以公积金转增股本。同时，公司已于 2024 年 11 月完成 2024 年特别分红利润分派，每 10 股派送现金 12.13 元，现金分红金额共计 2,164,310,537.44 元。2024 年年度现金分红与 2024 年已实施的特别分红合并计算，以 2024 年末公司总股本 1,784,262,603 股为基数，2024 年度每 10 股累计共派送现金 23.98 元，累计现金红利总额合计为 4,278,661,722.00 元，占 2024 年度公司归属于上市公司股东净利润的 90.09%。

2025 年半年度，公司以 1,784,262,603 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.19 元，送红股 0 股，共计分红 18.18 亿元；2025 年特别分红总额占 2025 年上半年归母净利润的 50.05%。本次特别分红方案已于 2025 年 9 月 24 日分红派息完毕。

2026 年 1 月 22 日