

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2021年4月7日

地点：“约调研”线上交流平台

召开方式：线上交流

投资者：参与本次云南白药2020年度线上业绩说明会的投资者。

参加人员：董事长王明辉先生，独立董事兼审计委员会主任委员尹晓冰先生，首席执行官董明先生，高级副总裁、首席财务官兼董事会秘书吴伟先生。

会议内容

1、请对公司2020年经营情况做个简要介绍。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。2020注定不平凡，新冠疫情给全人类的健康防控造成了严峻挑战，百年未有之大变局重塑着世界态势。与此同时，云南白药迈进新纪元，各项激励收获成效，国际化征程扎实推进，混改带来的发展动能进一步释放。

药品板块，坚定“产品力+卓越市场营销能力”的运营模式，持续强化学术队伍的专业性，结合大型IP活动，构筑立体化的产品推广渠道，随着药政改革浪潮逐渐退去，药品事业部积极拥抱政策红利，主产品厚积薄发，医疗器械业务基于金健桥产业平台，产品聚焦家庭可穿戴智能设备、中医诊疗设备，稳步探索业务增量。

健康品板块，云南白药牙膏市场份额持续稳居全国第一，年末市

场占有率达到 22.2%，“云南白药口腔健康医学研究中心”在京成立，未来将搭载现代化进程中一系列新技术、新手段，聚焦产学研深度融合，全方位提供口腔健康数字化智能护理及治疗解决方案。报告期内，云南白药集团上海科技有限公司、云南白药集团上海健康产品有限公司相继成立，未来在 AI 皮肤检测、全植物安全护肤、精准解决方案等方面将持续突破，探索医美领域增长极。

中药资源板块，持续聚焦战略药材全产业链运营模式，云南白药“数字三七产业平台”在云南白药集团文山七花有限责任公司正式启用，该平台为三七产业的升级换代搭建了一个聚合资源开放共享，涵盖三七全生命周期、全生产流程、全产业链可追溯数字“云平台”，标志着一个被优化重构的云南三七产业或将走上标准化、规范化的转型升级之路。“白药生活+”体验店持续收获好口碑，截至报告期末已开店 18 家，开店规模逐年稳步提升。

医药商业板块，作为云南省政府指定的第一批防疫物资储备企业，以及省政府、昆明市政府指定的省市两级捐赠防疫物资的代储代配企业，云南省医药有限公司在做好企业内部防疫的同时，竭尽全力储备和配送全省防疫物资，圆满完成了防疫物资保障任务。业务创新方面，省医药公司不断升级药房管理，着力 DTP 药房建设、慢特病药店项目，打造专业化零售药店；建成了“三中心一平台”的数字商务，即订单中心、承付中心、BI 中心，供应商服务平台，实现智能采购，电子订单系统全流程自动处理。

茶品业务板块，为天下爱茶之人打造的“玩茶天堂”，生态茶庄

园——云南白药天颐茶源临沧庄园实现全景呈现集种茶、采茶、制茶、储茶、品茶、茶 SPA 高端休闲于一体的极致体验。月光白茶散茶（古树）、天颐·宴月青龙大叶白茶等产品斩获 7 个行业顶级大奖。

工业大麻业务板块，公司严格遵照国家各项法律法规开展相关前期工作，报告期内，完成“工业大麻研究中心”挂牌，获得《云南省工业大麻科研种植许可证》，为后续合法开展工业大麻产业相关业务提供资质保障，也有助于未来培育优势工业大麻新品种，不断优化工艺，提升原料竞争力。谢谢！

2、请问下去年四季度，毛利率为什么下降那么多？是公司四大板块中哪一项，造成的？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。工商业收入占比情况会影响公司整体毛利率。2020 年度公司整体毛利率 27.75%，较上期略微下降，主要原因为毛利率较高的工业收入占比略微下降。谢谢！

3、请介绍一下公司 2020 四季度的主营业务情况。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司 2020 年四季度实现营业收入 88.11 亿元，归属于上市公司股东的净利润 12.63 亿元，经营活动产生的现金流量净额 3.36 亿元，公司 2020 年四季度生产经营正常。

《2020 年年度报告》第四季度扣非净利润亏损，主要是受到四季度母公司所得税费用、管理费用等因素的影响。谢谢！

4、公司第四季度为什么会亏损？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司 2020 年四季度生产经营正常，《2020 年年度报告》第四季度扣非净利润亏损，主要是受到四

季度母公司所得税费用、管理费用等因素的影响。谢谢！

5、公司业绩可持续吗？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。云南白药持续专注于挖掘确定性、探索可能性、构建不可替代性，在巩固现有业务板块的基础上，聚焦骨伤科领域和医美领域为主的新赛道，建设完成牙膏智慧工厂、数字三七产业平台等项目，推进雅各臣、万隆控股、中国抗体等国际化平台稳步运作，完善在北京、上海、海南、香港、韩国的战略布局，目标、路径有了更加细致的颗粒度，协同价值持续提升。谢谢！

6、请问公司投资的工业大麻，主要于哪种产品？最近关于化妆品禁用工业大麻事件，对公司投资工业大麻业务是否有影响？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。《征求意见稿》客观对行业 CBD 业务发展带来一定冲击。工业大麻可广泛用于农业种植、生物能源、食品保健、医药等多方面。当前，公司工业大麻业务正处于前期探索阶段，截至目前，云南白药已获得《工业大麻加工许可证》、《工业大麻科学研究种植许可证》。公司将密切关注国家及地方相关法律法规的最新动态，结合国际市场，稳步开展相关业务。公司对工业大麻业务的定位，是面向海外市场，主要是聚焦医用、药用方面。未来业务开展客观存在不确定性，敬请您注意投资风险。谢谢！

7、职工激励计划为什么不从二级市场按市场价回购，那样才是对本公司有信心呀。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司 2021 年员工持股计划标的股是由公司直接向二级市场回购的库存股，公司以市价向二级市场回

购股份视同为公司对股东的现金分红行为，是公司对于股东持续回报的重要体现。本次持股计划方案由薪酬与考核委员会充分讨论研究后制定，并提请董事会审议通过，该草案尚需经股东大会审议通过后方可执行。谢谢！

8、我想问董事长王明辉先生，员工持股是以什么标准发放的，工作业绩好，还是什么标准。发放以后什么时间可以卖出，有什么限制条件么？

答：您好！感谢您的宝贵问题。近年来随着国家医药产业政策的持续变化，行业竞争进一步加剧，行业集中度持续提高，公司已步入转型发展的关键时期。在急需引进优秀人才的同时，如何确保现有核心队伍的稳定已成为公司进一步实现转型发展的重要任务，为了推动公司整体经营持续平稳、快速发展，维护股东利益，增强公司员工对公司成长发展的责任感和使命感，有效留住优秀人才，提高公司核心竞争能力，使得员工分享到公司持续成长带来的收益。

基于激励与约束对等原则，公司设置了参与对象个人考核目标，有效平衡多方利益诉求。公司 2021 年员工持股计划尚需经股东大会审议通过后方可执行。谢谢！

9、员工持股计划和期权激励的标准是否过低？金额是否过大？

答：您好！感谢您的宝贵问题。本次员工持股计划的参加对象包括公司或公司控股子公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术业务人员，上述管理人员主要承担着公司治理及战略方向把控的重要作用，核心技术业务人员是公司持续快速发展的重要影

响因素之一。 公司认为，在依法合规的基础上，以合理的激励成本实现对该部分人员的激励，可以真正提升激励对象的工作热情 and 责任感，有效地统一激励对象和公司及公司股东的利益，从而推动公司经营目标的实现。谢谢！

10、有评论爆料，公司低门槛激励内部人一事，请公司给予积极回应，谢谢！

答：您好！公司认为，在依法合规的基础上，以合理的激励成本实现对该部分人员的激励，可以真正提升激励对象的工作热情 and 责任感，有效地统一激励对象和公司及公司股东的利益，从而推动公司经营目标的实现。相较于市场上同类员工持股及股权激励约 50% 的折扣比例，本次员工持股计划的购股价格已经较高。本次员工持股计划购买回购股份价格为公司参考了证监会、交易所等监管部门出台的相关政策、市场惯常案例、公司经营情况及公司股价走势等因素后确定。谢谢！

11、为何白药股权激励计划如此低门槛？在主营业务增速和净利润没有多大改观之下如此低门槛激励计划是否不妥，损害了股东利益，增肥了内部人员！对此公司做何解释？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司股权激励是充分参考 A 股及生物医药行业市场行情，并结合吸收合并后的综合测评，由薪酬与考核委员会充分讨论研究后制定，公司股权激励均按要求提请董事会、股东大会审议通过后方可执行。谢谢！

12、拿股东共有公司的钱回购股份，又低价卖给公司高管做股权

激励，是不是侵占了小股东的权利呢？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。本次员工持股计划购买股票价格，符合中国证监会《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》、《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第4号——员工持股计划》及相关规定。同时，本次员工持股计划严格按照上市公司规范运作程序，相关议案已经公司董事会审议通过，并真实、准确、完整、及时地实施了信息披露，公司独立董事出具了独立意见，后续将于2021年5月25日经公司股东大会审议通过后方可实施，不存在损害公司股东利益的情形。谢谢！

13、据我所知，咱们的产品和药品回扣这个方面没有关系，因为咱们的产品都是属于市场化的，和医院临床的产品不一样，为啥么医药工业这一块，净利润还不高？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，公司医药工业的净利率一直维持在一个较为稳定的状态，期间克服了原材料上涨、市场变化等各种因素，详细请参看公司已经披露的2020年年报。谢谢！

14、请问云南白药2021年的预计收入，净利润是多少，预计同比增长多少。

答：您好！谢谢您的宝贵问题，请您参看公司2021年3月27日披露的《2021年第九届董事会第二次会议决议公告》的关于预算的部分。谢谢！

15、云南白药在二级市场的投资收益，在2020年取得了不错的成绩，得益于整体市场行情较好。但是云南白药毕竟不是投资类企业，

如果主营业务带来的稳定收益，被二级市场投资拉低，甚至造成企业亏损怎么办？本来稳定的营业收入，突然具有了很大的不确定性，甚至威胁到企业的长期经营，请问管理层是怎么考虑这个风险的。

答：您好！感谢您的宝贵问题。公司近年来所开展的各类证券投资，是坚持审慎投资的原则，在确保日常经营和资金安全的情况下使用公司闲置自有资金开展的投资行为，有利于提高公司的收益及资金使用效率，公司将在满足经营性资金需求的前提下，在董事会和股东大会批准的投资总额内适当配置证券投资产品及数量，不会影响公司主营业务的正常开展。

风险控制体系方面，公司制订了《投资理财管理制度》、《证券投资管理制度》和《证券投资管理暂行办法》，对投资理财和证券投资的原则、范围、权限、内部审核流程、内部报告程序、资金使用情况的监督、责任部门及责任人等方面均作了详细规定，能有效防范投资风险。组建了证券投资决策委员会和投资部，强化证券投资团队建设。同时，公司将加强市场分析和调研，及时分析和跟踪投资进展情况，切实执行内部有关管理制度，确保公司资金安全。

多年来，公司在“新白药·大健康”的战略导向下，充分把握混改带来的宝贵发展机遇，持续深耕药品、健康品、中药资源、医药商业等四大业务板块，结合政策及市场动态，持续创新，不断丰富产品梯队，确保了各项经营业务的总体稳健，基于稳健攀升的经营业绩，公司自1993年至今，持续27年实现股东分红，为公司众多长期投资者创造了丰厚的投资回报。谢谢！

16、我作为云南白药忠实价值投资者两年多了，想问一下公司的财务投资为什么把茅台股票卖掉？我很纳闷，最近茅台正在回调，希望接回来。

您好！感谢您的宝贵问题，在证券投资决策程序方面，公司是在股东大会、董事会的授权下，严格依照《证券投资管理制度》和《证券投资管理辦法》，由证券投资决策委员会充分研判后进行的决策。您的宝贵建议我们会转告相关部门。谢谢！

17、请问贵公司的主业成长性如何？是靠炒股盈利吗？年底股票卖了没有？一月份业绩会暴雷吗？

答：您好！谢谢，关于主业成长性，我们2021年3月27日的披露的2020年年报已经进行了比较详细的阐述，年末股票持仓情况，请参看年报资产负债表日后事项（3）持有股票的股价在资产负债表日后发生变动：截止2020年12月31日，公司持有的以公允价值计量且其变动计入当期损益的股票的持仓及股价情况。公司一季度报告将在2021年4月28日披露，请您关注，谢谢！

18、公司去年得益于股票投资的收益，业绩大增，但可惜2021年一季度相关股市跌幅较大，公司持有的几个主要股票都跌幅不小，按公司年末持股情况预估，这部分一季度会有10个亿的亏损，请问公司实际情况如何？

答：您好！感谢您的宝贵问题。资本市场处于持续波动中，盈亏客观存在不确定性，因会计准则的相关规定，证券投资属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的交易性金融资产。当前，公司生产经

营情况稳健，《2021年第一季度报告》将于4月28日披露。谢谢！

19、手握300多亿的资金！似乎除了牙膏目前还没有可以引爆主营业务与利润增速的亮点！在骨科，医美，日化大健康似乎进展的不痛不痒甚至有点缓慢！为什么不在一线城市利用白药在口腔和大健康领域的优势布局超高端的齿科和骨科医院呢？还有虽然中药企业研发投入都比较低，但是白药应该是研发投入相对更低的！如此如何在守正基础上创新呢？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，公司以平台化、国际化思维运作，围绕战略要点主动嵌入全球医药产业高地，我们将立足全球化视野整合资源，聚焦中国市场，把握医药产业整体脉络和公司长远战略需求，在骨伤科综合解决方案、医学美容综合解决方案、天然药用资源开发等重点发展领域完善研究，厘清产业地图、明确重点切入的细分领域与优质标的画像。充分利用北京、上海、海南、香港、韩国等国际化运营平台的产业、信息、人才等资源集聚优势，着眼国际贸易、金融、运营发展，快速引进国际一流的人才及项目资源，加强科研布局，促进新产品、新业务和新产业的快速成长，提升改造云南白药现有的产业和业务结构，形成多区域、多功能、多维度的战略协同。谢谢！

20、还有云南白药把大比例的现金拿去炒股没问题，但是企业主要任务是实业而不是金融。既然是实业，你去搞金融，那我为什么不去买基金而购买股票。公司应该重点思考如何把钱用于企业发展上，目前听说民资大股东和国资大股东不和的消息，如果管理层不和对公司发展极为不利，只有管理层齐心协力，并着眼公司发展，才能做强

做大,云南白药是民族品牌,管理层应该有董明珠一样的社会责任感,不仅仅是发展壮大公司,更是宣传中国文化。

答:您好!谢谢您的宝贵意见!“十四五”期间,中国医药产业格局将在医保控费、临床价值为先的助推下迎来巨变,其所蕴含的强劲潜力,将围绕国内外两个市场需求为导向,以企业为主体、产品为核心、科技创新为动力迎来前所未有的高速发展,中国医药产业国际化资源整合能力和国际影响力将持续提升。值此历史机遇期,云南白药将在现有业务、外延拓展都周密部署的节奏下,坚持立足长远、创新突破、前瞻布局、夯实基础、稳步发展,推进内外部资源及价值融合,逐步实现从“传统医药健康企业”到“全球领先的健康服务综合解决方案供应商”的跨越迭代。我们将始终坚持“长期主义”,践行创新创业、转型升级、大胆实践、创造价值,桥接此刻与未来。谢谢!

21、贵公司全面布局了口腔护理,打造了白药牙膏大单品,开拓漱口水市场等成绩显著。但贵公司并没有治疗口腔溃疡、口疮的药物布局,目前市场上比较知名的是西瓜霜喷剂,请问贵公司是否有意充分挖掘白药药理或发挥云南生物资源,研发创新治疗药物,打造高疗效的大单品?

答:您好!谢谢您的宝贵问题。公司在研发方面将加大投入、加强管理,深化与高等院校、科研院所的产学研合作,加快推进老产品二次开发和安全性再评价工作,积极引进创新品种,注重科技成果的转化与应用,推动新产品研发,不断抢占生物医药大健康产的前沿阵地。谢谢!

22、为啥母公司利润加上健康和商业公司的利润，相比合并报表利润多了 37 亿？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。您说的母公司利润加上健康和商业公司的利润按照会计准则的要求，合并报表需要进行内部抵消，其中母公司的投资收益包含子公司对母公司的分红，因此，单体报表利润相加高于合并报表利润。谢谢！

23、请问公司在化妆品有何布局？风寒感冒颗粒，疗效确切，但是 2020 年移出医保目录，以后销量会不会受此影响？公司的贴剂，使用过程中有不便利之处？是否想过改善？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。2020 年，云南白药集团上海科技有限公司、云南白药集团上海健康产品有限公司相继成立，未来在 AI 皮肤检测、全植物安全护肤、精准解决方案等方面将持续突破，探索医美领域增长极。

风寒感冒颗粒的主要销量集中于云南省省内，符合省内消费者的用药习惯，该产品以前是被纳入省级医保目录的产品，随着国家医保目录改革的推进，省级医保产品将逐步退出，但该产品优质优价，产品疗效好，得到了省内消费者的广泛认可，具有稳固的市场基础。

公司贴剂的使用不便之处可否方便您更具体地给予我们相关的建议，我们将转达相关部门改进并提升产品使用体验，提升用户使用感。谢谢！

24、请问董事长，云南白药未来将会在哪些行业和领域延伸拓展？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。未来，我们将围绕白药既定的战略赛道包括骨伤科、医学美容等，以自主创新、整合重组为支撑，以项目为抓手，以新产品引进和医学研究中心构建为突破，把国际前沿生化技术与云南白药已有的产品资源和科研成果嫁接，与云南本土丰富的生物产业资源嫁接，与民族医药经典传承嫁接，走出一条有自己特色的道路，成为能够为白药战略要点覆盖下的各类单一病种提供综合解决方案的健康服务供应商。谢谢！

25、网上说白药业绩中很大部分是股票投资收益，不可持续，另有对核心白药牙膏止血成分为西药的说法，请董事长谈一下看法，未来对医美的规划布局是怎样的

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司证券投资建立了完善的内部决策流程体系和风险防控体系，公司坚持审慎投资的原则，在确保日常经营和资金安全的情况下使用公司闲置自有资金开展投资，有利于提高公司的收益及资金使用效率，公司将在满足经营性资金需求的前提下，在投资总额内适当配置证券投资产品及数量，不会影响公司主营业务的正常开展。

云南白药牙膏组合使用的所有成分均符合国家（GB22115《牙膏用原料规范》）和国际的相关通用规定，无违法添加成分，更未使用禁用成分。云南白药牙膏是通过科研人员长期研究，科学筛选的成果。产品功效成分进行过大量、完整的药效学、毒理学以及临床试验，确保了安全性和良好的效果。

当前，公司已在昆明开设“云南白药精准定制肌肤管理中心”、“采之汲 AI 私定肌肤管理中心”，搭建平台让消费者零距离感受公司精准定制化的产品和服务。未来将致力于建立科学研究平台、多学科团队和医生培养体系，并借助数字化赋能，努力让公司成为一站式精准皮肤健康管理解决方案的提供者。谢谢！

26、您好！请问你们报表上写的工业产品（自制）这块主要是包括哪些方面，牙膏占比是多少，药店卖的云南白药喷雾剂是不是属于工业产品这一块？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司工业产品（自制）主要包括药品事业部、健康产品事业部和中药资源事业部三大板块运营开展的主营业务。牙膏是公司健康产品事业部的拳头产品，云南白药牙膏市场份额持续稳居全国第一，年末市场占有率达到 22.2%。此外，药店销售的云南白药气雾剂是公司工业产品中药品事业部板块的主产品。谢谢！

27、能解释一下公司主营业务利润为什么五年来停滞不前么？

答：您好！非常感谢您的宝贵问题，近年来，公司经营业务总体保持稳健。未来，公司将继续保持内生式、外延式发展齐头并进的运营模式，持续升级市场竞争力，全方位谋求更高质量的跨越发展。感谢您对公司的关心与关注！谢谢！

28、请问 CEO 先生，公司未来内外布局的重点有哪些方面？目前进展如何，都取得了那些新的成果？谢谢。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。未来，我们将围绕白药既定的战略赛道包括骨伤科、医学美容等，以自主创新、整合重组为支撑，以项目为抓手，以新产品引进和医学研究中心构建为突破，把国际前沿生化技术与云南白药已有的产品资源和科研成果嫁接，与云南本土丰富的生物产业资源嫁接，与民族医药经典传承嫁接，走出一条有自己特色的道路，成为能够为白药战略要点覆盖下的各类单一病种提供综合解决方案的健康服务供应商。谢谢！

2020年，北京大学-云南白药国际医学研究中心、上海国际中心、海南国际中心相继落地，各中心建设取得实质性进展。（1）北京大学-云南白药国际医学研究中心于2020年5月正式揭牌，软硬件建设顺利推进，科研场地装修在即，该中心基于国家区域医疗中心发展定位，围绕公司确定的战略赛道开展项目合作，充分发挥和共享双方的市场优势、人才优势和技术优势，实现成果转化、交叉融合、创新发展。（2）上海国际中心是公司融入产业领域前沿、迈向国际化的大事，具有标志性的里程碑意义，公司将在上海古北办公区打造运营中心、研发中心和精准定制肌肤管理平台，结合骨科产业投资及内外资源的整合，培育新兴业务板块，逐步构建涵盖研发、生产、市场推广等业务发展的平台，聚集配置全球资源，参与全球竞争。（3）海南国际中心主体云南白药集团（海南）有限公司于2020年12月完成工商注册登记，后续相关工作正在稳步推进，海南国际中心围绕三亚大健康产业集群布局，定位于引进高端人才，建设云南白药健康养生医疗服务平台，发展国际贸易、金融业务、工业大麻业务等，搭建国际

运营平台。三个中心的先后布局、联动发展将有效推进公司生物医药大健康产业向科技化、数字化、国际化发展。谢谢！

29、业绩那么好、二级市场却不认同。是不是有造假？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司严格按照相关法律法规真实、准确、完整地履行信息披露义务，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。谢谢！

30、请解读一下四季度为什么扣非净利润是亏损？有分析认为是公司故意隐藏利润，请董秘先生给解释一下，谢谢。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司 2020 年四季度生产经营正常，《2020 年年度报告》第四季度扣非净利润亏损，主要是受到四季度母公司所得税费用、管理费用等因素的影响。公司 2020 年度的审计报告是经过会计师事务所审计，并出具了标准无保留意见的的审计意见。谢谢！

31、云南白药的成长性能维持 10 年以上吗？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。放眼全球，医药产业技术创新已达到新高度，以追溯生命起源的生命科学、生物技术不断突破，结合人工智能的跨界加持，以及数据、云端等关键资源的赋能，医药、医疗、健康管理领域新的商业模式持续涌现，一批指数级增长的创新型企业崛起。回观国内，“十四五”期间，中国医药产业格局将在医保控费、临床价值为先的助推下迎来巨变，其所蕴含的强劲潜力，将围绕国内外两个市场需求为导向，以企业为主体、产品为核心、科技创

新为动力迎来前所未有的高速发展，中国医药产业国际化资源整合能力和国际影响力将持续提升。

值此历史机遇期，云南白药将在现有业务、外延拓展都周密部署的节奏下，坚持立足长远、创新突破、前瞻布局、夯实基础、稳步发展，推进内外部资源及价值融合，逐步实现从“传统医药健康企业”到“全球领先的健康服务综合解决方案供应商”的跨越迭代，深化构建云南白药稳健发展能力和长期价值，与股东共享收益。谢谢！

32、尊敬的王董，请问贵公司养元青系列产品现有市占率如何，今年目标是达到多少，有没有具体规划；养元青洗发水与其他品牌洗发水相比优势在哪里，核心竞争力是什么，烦请解答。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司养元青大量利用微信公众号、视频号、微博、快手等多平台联动，图片、视频、文字多种媒介交叉宣传。推广促销宣传形成促销装+推广活动+线上承接式一体化传播。养元青将以“控油防脱”为主，双轮驱动，全线聚焦，打造防脱优势品牌。谢谢！

33、尊敬的董总，白药的全球化战略在逐步推进，请问今年公司内部有无制定全球化的初步目标及战略，是从东南亚还是欧美开始做起，谢谢。

答：您好！谢谢您的宝贵问题。2021年，公司将立足全球化视野整合资源，聚焦中国市场，把握医药产业整体脉络和公司长远战略需求，在骨伤科综合解决方案、医学美容综合解决方案、天然药用资源开发等重点发展领域完善研究，厘清产业地图、明确重点切入的细

分领域与优质标的画像。充分利用北京、上海、海南、香港、韩国等国际化运营平台的产业、信息、人才等资源集聚优势，着眼国际贸易、金融、运营发展，快速引进国际一流的人才及项目资源，加强科研布局，促进新产品、新业务和新产业的快速成长，提升改造云南白药现有的产业和业务结构，形成多区域、多功能、多维度的战略协同。谢谢！

34、我是云南白药的一名普通投资者，也是云南白药牙膏的消费者，借此机会我向贵公司提一个建议，相信这个建议可以为贵公司减少成本，增加利润，还可以进一步提升品牌影响力。牙膏作为一种快消产品，建议可以去掉外面的纸盒包装，让消费者省去剥纸盒的麻烦，而且牙膏是大众熟悉品，完全不用在纸盒的里面再印说明书，简单的裸装会更让消费者接受，可以参考日本品牌狮王牙膏，把牙膏的管体做的短一些胖一些，外面印一些简单的说明和功效，适当加入一些中国元素即可。云南白药牙膏是行业的龙头老大，如果率先改变包装风格，环保又减少成本，一定会在业内引起轰动，从而更加提升品牌影响力，希望贵公司慎重考虑本人的建议。

答：您好！谢谢您的宝贵建议。我们将转达相关部门您的建议，并对此进行深入的探讨和市场调研，持续提升品牌价值和市场份额，谢谢！

35、董总您好，您之前在华为工作，而白药是一家医药日化公司，冒昧的问下，您作为白药的总经理核心竞争力是什么？未来您对在白药的工作的重点方法和传略是如何考虑的？

答：您好！非常感谢您的宝贵问题。云南白药的品牌影响力，足以让人为之奉献一生，我个人从以前做 ICT 行业的民族品牌到做已有 119 周年的医药民族品牌，对自己是最大的机遇和加持，愿意把自己的理想与云南白药的未来紧密绑定在一起。今后我将致力于持续打造研发、解决方案和用户运营的三个作战平台，以及数据、知识和质量的三个管理平台。谢谢！

36、云南白药牙膏目前在国内市占率做到了第一，也贡献了接近 19 亿的利润，请问董事长公司的洗护用品，如养元青能否复制云南白药牙膏是成功，成为拳头级产品，提振公司利润。请问下一步是如何打算的？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，健康品板块，除核心业务牙膏产品外，近年来，公司持续加大美肤产品的研发力度，验证数十种植物成分在美白、抗炎、抗衰等方面的护肤功效，近期还携手日本 POLA，打造植物护肤新航标，未来将致力于研发更适宜东亚人的护肤方式及产品，尽快推出能为国人肌肤健康问题提供解决方案的新产品。养元青洗发水系列产品方面，近年来始终坚持“控油防脱”品牌定位，完成了“洗护养”理念的产品线布局。谢谢！

37、有计划推出洗面奶吗，用量大每个人都需要，现在用芙丽芳丝和女神，对标超过他们 2 大健康只有牙膏卖的最好，价格比同类贵但是差距不大可以接受，但是其他产品就见不到了，洗发水太贵，可能功能性强适合需要的人，希望能多点普惠型产品，先进用户家里体验好了会消费更多东西，家门和终端门进不去那也是白搭 3 希望多给

投资人信心,看好的植物妆和智能医疗器械要多讲多体现在各种渠道上面,希望加大研发投入 4 采之汲品牌产品发展趋势怎样,增速如何,未来化妆品合并到里面了,还是单独再成立新品牌,一季报会有详细说明吗 5 下一步的方向和目标能再讲讲吗,会有哪些措施 6 还是关心走出国门的事能讲讲吗,有没有计划对外投资,收购,入股之类的计划?

答:您好!感谢您的宝贵问题,健康品板块,除核心业务牙膏产品外,近年来,公司持续加大美肤产品的研发力度,验证数十种植物成分在美白、抗炎、抗衰等方面的护肤功效,近期还携手日本 POLA,打造植物护肤新航标,未来将致力于研发更适宜东亚人的护肤方式及产品,尽快推出能为国人肌肤健康问题提供解决方案的新产品。养元青洗发水系列产品方面,近年来始终坚持“控油防脱”品牌定位,完成了“洗护养”理念的产品线布局。

当前,全球经济面临诸多不确定性,公司会充分考虑牙膏产品的特征属性,围绕国家拉动内需的大政方针,持续夯实国内业务基本面,审慎开拓国际市场。

公司未来将持续深耕主营业务。药品板块,以“产品+市场, IP 项目+专家,团队+执行”为核心重点,加快器械运营平台布局,完善研发、制造相关链条;专注医学项目赋能,打造疾病管理线上重磅产品,精益运营,实现规模、利润双增长。健康品板块,根据产品条线的不同特性,以“稳优势,平弱项,补短板”为思路,口腔护理持续完善产品族群;精准美肤多元模式挖掘探索,稳中有进,打造新的亮

点。中药资源板块，坚持以优质、高效、低成本为目标，全面确保集团药材资源供应，培养可持续发展、有技术含量的资源体系；集中力量饱和式攻击占领三七市场制高点，构建数字化、平台化、标准化、专业化的三七产业平台；同时以用户为中心进行业务重塑，迅速提高整体发展质量。医药商业板块，以政策为导向优化产品布局，深化数字化服务型商业平台构建，完善全渠道网络覆盖建设，力求提升利润空间。茶品板块，塑造和引领茶生活方式，将销售与体验完美衔接，打造全产业链优质茶品体验闭环，开辟中国茶领域的创新之路。谢谢！

38、混改就目前给白药带来什么？除了现金似乎目前没有了！国企改革应该是把民营企业家的创新力和竞争力的狼性精神融入到白药里面吧！

答：您好！谢谢您的宝贵问题。随着混合所有制改革圆满落幕，2020年，公司完成了2020年股票期权首批687名激励对象的授予登记。第一期员工持股计划于2020年12月4日锁定期届满，并于短期内完成减持予以发放。同时，紧跟市场窗口期，启动了第二轮上限为1670万股的股份回购方案，截至2020年12月25日，公司第二轮回购计划实施完毕，以期在未来扩大员工激励范围，完善互利共赢的长效激励与约束机制，进一步激发企业活力，吸引更多优秀人才参与到公司发展中，提升云南白药的整体价值。以上激励措施的逐项落地，是云南白药市场化机制转变的重要标志，公司与股东的利益更加深度融合，未来将助力云南白药实现更高质量的发展。谢谢！

39、公司的牙膏占据了22%的市场份额，如果量化的话，每年怎

么也得有 1 亿人在使用云南白药牙膏吧，那么按人均每年消费 100 块算的话，公司至少应该有 100 亿的收入，而公司 2020 年财报上的只有 54 亿？可否详细的解释一下？再就是未来的牙膏业务实现这 100 亿的难度怎样？谢谢！

答：您好！谢谢您的宝贵问题。云南白药牙膏市场份额持续稳居全国第一，年末市场占有率达到 22.2%，在夯实牙膏产品品牌根基的同时，拓展以漱口水为代表的口腔护理产品，逐步完成从牙膏强势品牌向口腔护理强势品牌的发展里程。谢谢！

40、公司推出的这 4 款漱口水，在今年的第 1 季度的销售状况怎么样？又遇到了哪些竞争对手？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。漱口水是公司近年推出的新产品，目前正在宣传推广过程中。谢谢！

41、公司的洗发水也经过了多年的培育，但并没有像飘柔潘婷那样随处可见，是不是因为产能影响到铺货的问题，还是有其他方面的问题？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。洗护产品继续深化控油防脱信号点，加大专业线防脱商品的曝光人群，进一步提升专业防脱在线上的份额权重。谢谢！

42、为何春节过后一直跌，现在已经 118 了，公司要袖手旁观吗？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，公司股价的涨跌受到二级市场的综合因素影响，投资盈亏客观存在不确定性。多年来，公司在“新白

药·大健康”的战略导向下，充分把握混改带来的宝贵发展机遇，持续深耕药品、健康品、中药资源、医药商业等四大业务板块，结合政策及市场动态，持续创新，不断丰富产品梯队，确保了各项经营业务的总体稳健，基于稳健攀升的经营业绩，公司自 1993 年至今，持续 27 年实现对股东分红，为公司众多长期投资者创造了丰厚的投资回报。谢谢！

43、主业业绩下滑，公司有没有提价的打算？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，目前公司暂无产品提价计划。当前，云南白药已实现了产品立体化、产业跨界化、消费多元化的全新布局，坚守传统，以制药为发展基石，产品延伸，以健康为新的增长。自创制以来，公司始终致力于深挖产品内生潜力，从最初的云南白药散剂，产品类别、剂型、规格不断创新开拓，逐渐形成了以云南白药传统核心产品的“中央”为主，涵盖天然药物、中药材饮片、特色药、医疗器械、健康日化产品、个人护理产品等多个领域的“两翼”之产品格局。谢谢！

44、祝公司业绩，市值蒸蒸日上！

答：您好！非常感谢您对公司的祝福，云南白药也希望用持续稳健的经营发展，为全体股东创造更加丰厚的投资回报。谢谢！

45、四季度税务大幅度上涨，具体是哪些税收大幅提升了，能说明下情况吗？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。根据公司 2020 年收入的构成情况，按照企业所得税法等相关文件规定，我们需要予以计提相应比例的企业所得税费用。谢谢！

46、请问王明辉董事长，作为未来白药布局的战略方向——骨科综合解决方案提供者，公司是否会进入骨科治疗康复智能机器人？能否详细介绍下您重点布局的骨伤科战略？

答：您好！谢谢您的宝贵问题，您的宝贵意见我们会认真研究。伤科是公司的传统，主要产品在市场上份额很高，骨科则是公司长期准备进入的行业。当前，骨伤科是以药、器械、治疗后康复的整体治疗方案为主，无论是国际上还是国内，药厂、器械商都基本形成了产品链和供应链。面对这种新的挑战，公司想要在骨伤科上转变为总体方案的提供商，总体方案包括检测诊断、手术治疗、器械提供、术后康复等等。这是公司对未来医药行业的基本判断，无论进入哪个赛道都面临着类似的挑战。我们将来会为医者和患者建立这样的整体方案，并且还会建立后台服务，包括医生、器械团队等来补充药品提供，公司既提供解决方案，也是实现解决方案的供应商。谢谢！

47、公司在涉及对外投资和一些重大行为的董事会公告中，省国资代表二人以及烟草公司代表，在表决中多数会投否决票。这一举措，会给外界一个董事会成员不和睦、甚至是白药混改存在失败的信号。请问王董事长，这一现象，是否会长期存在？民营股东与国有股东，存在哪些重大分歧？要完成白药全球化发展战略，王董事长有没有与国资方谈过这一问题？

答：您好！感谢您的宝贵问题，多年来，公司在“新白药·大健康”的战略导向下，充分把握混改带来的宝贵发展机遇，持续深耕药品、健康品、中药资源、医药商业等四大业务板块，结合政策及市场动态，持续创新，不断丰富产品梯队，确保了各项经营业务的总体稳健，基于稳健攀升的经营业绩，公司自1993年至今，持续27年实现对股东分红，为公司众多长期投资者创造了丰厚的投资回报。

云南白药二位国资股东委派董事勤勉、尽责，公司认真履行三会审议流程，与全体董事均进行了充分的事前沟通，同时，也充分尊重每一位董事享有的表决权及发表的表决意见。2019年，历时四年的混合所有制改革工作已圆满落成，云南白药再次站在历史发展的新起点，改革为公司带来了体制机制的全面激活。所形成的无实际控制人股权结构，意味着重大事项经各方一致同意后执行，方才不会引发市场负面情绪，方才达到市场普遍预期，方才符合各方利益。为更加审慎地用好吸并引入的战略资金，保护股东权益，公司每一项对外投资均是建立在前期充分研判的基础上而作出的决策。

未来，云南白药将继续在董事会的带领下，紧跟国家医药新政及全球医药行业风向标，恪守“传承不泥古，创新不离宗”的初心，肩负“济世为民”的使命，与全体利益相关方共同努力，让这一历经百年洗礼的民族品牌薪火相传，走出国门，屹立东方。谢谢！

48、公司国资董事在连续召开的董事会中，投出多次反对票，请问公司是否存在民营股东和国资股东内讧的情况？

答：您好！非常感谢您的宝贵问题。二位国资股东委派董事勤勉、尽责，公司认真履行三会审议流程，与全体董事均进行了充分的事前沟通，同时，也充分尊重每一位董事享有的表决权及发表的表决意见。

历时四年的混合所有制改革工作已圆满落成，云南白药再次站在历史发展的新起点，改革为公司带来了体制机制的全面激活。所形成的无实际控制人股权结构，意味着重大事项经各方一致同意后执行，方才不会引发市场负面情绪，方才达到市场普遍预期，方才符合各方利益。为更加审慎地用好吸并引入的战略资金，保护股东权益，公司每一项对外投资均是建立在前期充分研判的基础上而作出的决策。谢谢！

49、你好，董事长，公司在骨科、美肤领域取得了哪些实际进展？另外，陈总作为联席董事长，他在股票投资方面比较擅长也比较热衷，以后白药会不会在股票投资上花的精力大过于主业？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。（1）骨伤科方面，2020年，公司启动人工智能骨伤科平台项目，项目方案以国内顶级医疗资源、国际权威知识库为基础，引入国际商业机器有限公司（IBM公司）国际一流人工智能及信息技术，建造集合医疗技术与人工智能技术、信息技术深度融合的生态平台。医美方面，2020年，公司整合传统生产制造、机电研发制造、机器学习、人工智能、大数据云端分析，并结合新兴商业单元体，有机融合形成“智能定制”、全民皆创客的模式雏形，最终为用户提供数字化、智能化、定制化、专业化为一体的综合订制肌肤健康管理方案。（2）公司近年来所开展的各项证券投资，

是坚持审慎投资的原则，在确保日常经营和资金安全的情况下使用公司闲置自有资金开展的投资行为，有利于提高公司的收益及资金使用效率，公司将在满足经营性资金需求的前提下，在董事会和股东大会批准的投资总额内适当配置证券投资产品及数量，不会影响公司主营业务的正常开展。做好主营业务，一直是云南白药始终遵循的企业使命和社会责任。谢谢！

50、我是新疆投资者，公司有没有意向举办云南白药马拉松比赛。马拉松是事半功倍的一件好事。有巨大的广告效应，如果办成金牌赛事，世界各地的顶级运动员都会参赛，赛事直播都在几小时以上，可以有大量时段介绍云南白药的方方面面，参赛的普通选手人数众多几万人以上，云南白药马拉松运作的好，还有盈利的可能，如有运动损伤又有云南白药特效药治疗，宣传效果更佳，一举多得望公司斟酌！

答：您好！非常感谢您的宝贵建议，我们将进行认真研究，谢谢！

51、董明先生您好：自从您来到云南白药任职后让我们投资者对云南白药这家百年老公司充满期待，云南白药自从发布 2020 年年报后股价一路下滑近百分之三十多，从年报看数字非常靓丽，可是季报扣非净利润为负值，是否说明主业出现下滑？这个下滑是否是持续性的？

答：您好！首先非常感谢您对公司的关注。公司 2020 年四季度生产经营正常，《2020 年年度报告》第四季度扣非净利润亏损，主要是受到四季度母公司所得税费用、管理费用等因素的影响。公司年末需要根据全年收入的构成情况，按照会计准则、企业所得税法等相

关文件规定，予以计提所得税等相关费用，从而客观对四季度利润形成一定影响。

2020 年是混改圆满结束后的元年，公司在持续做好药品、健康品、中药资源、医药商业等四大业务板块的同时，充分借助混改带来的战略资金，以自主创新、整合重组为支撑，以项目为抓手，以新产品引进和医学研究中心构建为突破，精选赛道及时切入。北京大学-云南白药国际医学研究中心、上海国际中心、海南国际中心相继落地，各中心建设取得实质性进展。三个中心的先后布局、联动发展，将为云南白药未来的产学研合作、高端人才团队引进、国际贸易运作等方面提供有力支撑，将有效推进公司生物医药大健康产业向科技化、数字化、国际化发展，为未来公司主业的腾飞注入强大动能。谢谢！

52、尊敬的王董事长您好！1. 公司在今年年报里提出集中力量饱和式攻击占领三七市场制高点，可否做进一步阐释？ 2. 公司的证券投资能力属顶级水平，似乎不为市场理解和认可，可否将金融投资作为战略方向予以明确，给投资者以信心和稳定的预期？ 谢谢！

答：您好！非常感谢您的宝贵建议。（1）2020 年，云南白药数字三七产业平台项目投产，这是一次产业模式的蜕变与升级，公司持续探索，将企业数字化发展延伸到企业外部，凭借新技术对全产业链进行数字化布局，为消费者、客户、合作伙伴提供更新的个性化产品和智能服务，为企业创造出更多的商业拓展空间，以数字化带动企业持续发展。该平台为三七产业的升级换代搭建了一个聚合资源开放共享，涵盖三七全生命周期、全生产流程、全产业链可追溯数字“云平

台”，标志着一个被优化重构的云南三七产业或将走上标准化、规范化的转型升级之路，将为云南白药未来抢占行业高地奠定坚实基础。

(2) 公司近年来所开展的证券投资，是在股东大会、董事会的授权下，严格依照《证券投资管理制

53、尊敬的王明辉董事长，你好！记得2018年公司就提出要做骨科生态圈，3年过去了，感觉进展很缓慢。比如北大国际医学中心，年报透露最新的进展，居然是场地装修在即，进展太慢了。此外，骨科方面还做了哪些布局，公司能否详细介绍一下？有没有落地的产品？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。近年来，公司先后与北京协和、山东齐鲁、四川华西等国内知名医院专家共同探索和研究白药胶囊对预防骨科患者术后静脉血栓发生的药理作用机制和临床疗效；成立云南、广东白求恩骨科加速康复联盟，共同推动骨科加速康复理念传播及应用，加快提高临床诊疗水平。与此同时，公司与北京大学开展战略合作，成立北京大学-云南白药国际医学研究中心，该中心将基于国家区域医疗中心发展定位，围绕以骨伤科、生物医药等为主线的医药卫生健康领域开展项目合作，充分发挥和共享双方的市场优势、人才优势和技术优势实现成果转化、交叉融合、创新发展。

2020年，公司启动人工智能骨伤科平台项目，项目方案以国内顶级医疗资源、国际权威知识库为基础，引入国际商业机器有限公司

(IBM 公司) 国际一流人工智能及信息技术, 建造集合医疗技术与人工智能技术、信息技术深度融合的生态平台。谢谢!

54、省公司在日化领域已经形成了产品矩阵, 但品质方面实在差强人意, 不够精细。以蒸汽眼罩举例说明: 温度过高导致经常出汗, 造成眼部不适, 甚至有烫伤感。跟眼睛贴合部位的面料粗糙, 跟花王比逊色很多。身边亲友体验一次就果断换回花王了。这种产品研发很难吗? 把不成熟的产品推向市场是对品牌的侵害。请问管理层会经常体验这些产品吗? 如何有效提供产品研发和品控? 贵公司真的是在拿做药的态度来做产品吗?

答: 您好! 谢谢您的宝贵问题。云南白药始终将产品质量作为公司任何发展阶段的第一要务, 并以此为基础, 设计发展规划, 我们秉承“质量第一、顾客至上”的质量理念, 精雕细琢每一次“白药制造”, 全面保障消费者的权益。谢谢!

55、白药在京东的直播真的是不走心, 麦克风杂音大, 主播水平一般, 导致观看者寥寥无几。另外, 你们的京东自营店最近掉粉特别厉害, 一个多星期从 430 万掉到 420 万, 请问是什么原因? 有什么应对举措?

答: 您好! 谢谢您的宝贵问题, 公司将予以高度重视, 并将您的意见及时转告相关部门。谢谢!

56、段永平在经营企业的时候, 有个“不为清单”, 有些钱是主业, 短线能赚钱他也不赚, 这样的公司才能走向卓越。不知道王明辉董事长怎么看, 结合白药混改后的经验和投资布局, 谈一下您的看法,

可以吗？

答：您好！感谢您的宝贵问题。2019年，历时四年的混合所有制改革工作已圆满落成，云南白药再次站在历史发展的新起点，改革为公司带来了体制机制的全面激活。2020年，公司在持续做好药品、健康品、中药资源、医药商业等四大业务板块的同时，充分借助混改带来的战略资金，以自主创新、整合重组为支撑，以项目为抓手，以新产品引进和医学研究中心构建为突破，精选赛道及时切入。北京大学-云南白药国际医学研究中心、上海国际中心、海南国际中心相继落地，各中心建设取得实质性进展。三个中心的先后布局、联动发展，将为云南白药未来的产学研合作、高端人才团队引进、国际贸易运作等方面提供有力支撑，将有效推进公司生物医药大健康产业向科技化、数字化、国际化发展。

与此同时，2020年，公司投资并购逐步加快实施，通过收购具有竞争力、协同效应和市场发展前景的标的，衍生发展产业链，孵化培育新业务。公司通过委托上海信托认购万隆控股可换股债券，实现公司与万隆控股在个人护理产品贸易，以及植物提取和配套监测、物流、进出口及相关服务方面的深入合作；公司通过增资并受让部分股权，取得金健桥公司70%股权，短期内继续放大金健桥现有业务量，同时与公司器械业务板块整合以承接器械项目的研发、生产及销售业务，为云南白药医疗器械产业平台的长远、持续、健康发展提供动力。公司将继续加大力度进行优选并购标的，储备一批国内外项目，并继续加强与专业产业基金的合作，推动公司发展为创新技术驱动的医药

企业。谢谢！

57、请问，公司和日本 pola 目前是合作情况如何，什么时候有相关产品进行落地？

答：您好！谢谢您的宝贵问题和建议。由于新冠疫情对国际环境造成的影响，公司目前与日本 POLA 的合作暂无进一步实质性进展，公司将及时关注相关动态，并全力推进后续工作。未来，公司将携手日本 POLA，打造植物护肤新航标，未来将致力于研发更适宜东亚人的护肤方式及产品，尽快推出能为国人肌肤健康问题提供解决方案的新产品。谢谢！

58、请问公司在创新药领域，生物制品领域有没有发展规划，以及是否有并购标的？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。经公司第九届董事会 2021 年第二次会议审议通过，公司成立了新的组织架构，其中，创新孵化平台便是为云南白药未来输出核心优质研发成果的重要体系性，该平台将围绕公司战略转型方向孵化培育新兴业务，开放互补整合全球资源，聚焦中国市场，通过技术驱动在医疗领域搭建骨科生态圈，拓展生物医药产业。谢谢！

59、尊敬的王明辉董事长、陈发树董事长、董明总，作为公司的一个小股东，首先衷心感谢你们为云南白药的付出和努力，在这里只想提出几点产品发展的建议，如果觉得有那么一点意思，请管理层和执行部门深入研究，我也会进我微薄之力配合：1. 出一个变形金刚或者葫芦娃 7 天系列儿童牙膏套装，一个套装分 7 个颜色和口味及卡通

形象，每天用一个口味的。2. 成人牙膏买一送二套装继续线下全渠道铺设。3. 眼罩 建议加上去皱纹功效的成分，主打去眼部皱纹功效。4. 美容产品一定要结合医疗美容的成分，如水杨酸、玻尿酸、波色因。5. 推出云南白药运动保护套装，这块市场需求量应该很大，公司也有比较大的竞争力。6. 对卫生巾产品进行升级，品牌名称要国际化，产品形象一定要时尚和高级感，并且主打预防炎症。7. 养元青洗发水具备良好的基础应该重点培育和推广，争取成为第二只云南白药牙膏。产品开发一定坚持要爆款化!!!

答：您好！谢谢您的宝贵建议，我们会认真研究。谢谢！

60、2020 年最新年报数据显示公司自主生产的产品利润收入增速已经多年低于 10%，是否产品缺乏核心竞争力？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。云南白药，从单瓶的白药散剂，到涵盖中成药、化药、医疗器械、健康个护产品、中药养生类产品等多个品类的产品族群，再到近年陆续推出的泰邦护眼贴、“国潮 IP 泰迪熊”款热敷蒸汽眼罩、治愈之茶炫彩 CC 牙膏、口腔修护含漱液、水牙线，云南白药已经实现了产品立体化、产业跨界化、消费多元化的全新布局。多年来，公司始终致力于深挖产品内生潜力，坚守传统，以制药为发展基石，产品延伸，以健康为新的增长。通过“爱跑 538”、“云南白药健康操”、“健康国潮文化”等平台 IP 化的宣传，走出了一条传统中药和现代生活有机结合之路，市场空间不断拓展。从药品单品到健康产品多元化族群，在群雄环伺的商业竞争中，开辟出一片新的天地，实现了传统民族制药企业的升级与突破。通过“白药生

活+”、“云南白药泰邦健康生活体验中心”、“云南白药精准定制肌肤管理中心”等平台，致力于为消费者全生命周期健康提供解决方案，搭建平台让消费者零距离感受公司的产品和服务。谢谢！

61、公司除牙膏之外的其它日化品在很多大型超市诸如沃尔玛等等都看不到,请问洗发水或者漱口水会成为今年重点推广的产品吗?公司又是如何定位这些产品的?

答:您好!谢谢您的宝贵问题。漱口水是公司近年推出的新产品,目前正处于宣传推广过程中。公司目前已拥有涵盖中成药、化药、医疗器械、健康个护产品、中药养生类产品等多个品类的产品族群,产品铺货渠道覆盖线上线下,其中,线下主要集中在商超、“白药生活+”自营店等场所,线上渠道方面,公司在天猫、京东等线上平台开设了云南白药旗舰店、云南白药采之汲旗舰店、云南白药养元青旗舰店等丰富多样的销售平台,与此同时,公司已于2019年启动与薇娅等直播达人的相关合作,持续提升公司产品受众群体的多元化,欢迎您了解选购!谢谢!

62、云南白药的愿景是什么?

答:您好!谢谢您的宝贵问题,云南白药近期发布了最新的企业文化主要内容,其中,公司的愿景是:成为领先的医药健康综合解决方案提供商,我们将聚焦公司战略领域和赛道,整合行业核心及周边技术,构建大健康产业平台,打造医药健康生态圈,深度渗透预防、保健、诊断、治疗、康复等各个环节,持续为客户提供领先的医药健康综合解决方案。谢谢!

63、您好!请问你们报表上写的工业产品(自制)这块主要是包括哪些方面,牙膏占比是多少,药店卖的云南白药喷雾剂是不是属于工业产品这一块

答:您好!谢谢您的问题,报表上写的工业产品(自制)包括所有公司生产的产品,云南白药气雾剂属于工业产品部分。云南白药牙膏国内市场份额超过 20%,目前位于国内牙膏市占率第一位。谢谢!

64、年报披露,公司报告期内相继成立了上海科技有限公司、上海健康产品有限公司,计划未来在 AI 皮肤检测、全植物安全护肤、精准解决方案等方面持续突破,探索医美领域。请公司说明切入医美领域的主要考虑及目前进展,面临的机遇及挑战。

答:您好!谢谢您的问题,医学美容——医美具有医疗和消费双重属性,近年在国内一直保持高速增长。公开数据显示,医美行业的渗透率在美国达到了 12.6%,在巴西是 11.6%,而在中国,目前仅有不足 2%,相较于这些医美成熟国家,当下国内该赛道依然有至少 5 倍以上的发展空间,加之中国人均 GDP 超过 1 万美元,将促使医美行业取得长足发展。云南白药集团上海科技有限公司、云南白药集团上海健康产品有限公司相继成立,未来在 AI 皮肤检测、全植物安全护肤、精准解决方案等方面将持续突破,探索医美领域增长极。2021 年 1 月 19 日,云南白药集团上海有限公司(以下简称“上海公司”)古北办公区举行揭牌仪式,标志着上海公司正式投入运营,相关工作正稳步推进。谢谢!

65、请介绍公司近几年的战略规划。

答：您好！感谢您的宝贵问题，云南白药将在现有业务、外延拓展都周密部署的节奏下，坚持立足长远、创新突破、前瞻布局、夯实基础、稳步发展，推进内外部资源及价值融合，逐步实现从“传统医药健康企业”到“全球领先的健康服务综合解决方案供应商”的跨越迭代。

云南白药的核心和本质不会变，云南白药依旧是一家传承了中华传统医药基因和血脉的企业，白药的创新不是脱离根源的创新，也不是追赶潮流的创新，而是基于我们已有的产业版图，有依据地拓展产业边界，有逻辑地拼接产业地图，有体系地搭建产业框架。

短期来看，我们将继续深耕现有的业务板块，为中长期战略提供动能。把现有业务做精的同时，在管理端，进一步完善公司治理结构，加强内部控制；推动精细化管理，创新管理模式，提高整体管理水平，适应发展需求。在生产端，对产业链战略环节进行重新定位和调整，通过智能制造、工业云、大数据等技术的集成应用，围绕产品设计、工艺优化、质量稳定、效能提升等环节，实现产业链再造和价值链提升。在市场端，聚焦客户与市场，持续关注医药行业政策变动及市场变化趋势，及时调整营销政策，深入挖掘市场潜力，获取新的竞争优势，构造新的盈利模式。中长期，我们将围绕白药既定的战略赛道，把国际前沿生化技术与云南白药已有的产品资源和科研成果嫁接，与云南本土丰富的生物产业资源嫁接，与民族医药经典传承嫁接，走出一条有自己特色的道路，成为能够为白药战略要点覆盖下的各类单一病种提供综合解决方案的健康服务供应商。以开放合作和机制创新双

轮驱动，拓展发展空间，增强发展动力。利用云南白药的资金、品牌、管理、渠道等优势，通过合作研发、平台共建、专利授权、渠道互补等方式打造一个具有突出竞争优势的产业生态圈。谢谢！

66、董明先生无任何药企工作经验，请问公司是怎么考虑的？

答：您好！非常感谢您的宝贵问题。过去 20 年，云南白药通过组织变革和企业再造，实现了从单一产品到多系列产品族群，从单一制造业到完整产业链，从传统中药到现代生活必需品，从传统国企到无实际控制人企业的成功转型。面对生物医药科技的蓬勃发展，面对充满不确定性的外部环境，面对“健康中国”的巨大商机，过去的成功法则需要全面迭代，不仅要重构，而且要剧烈重构，包括行业格局、商业模式、产业结构、业务变革、行业规则、体制机制、产品形态、新业务催生以及管理逻辑等方方面面。

置身于市场巨浪，云南白药将进一步聚焦战略赛道，整合行业核心及周边技术，构建大健康产业平台，打造医药健康生态圈，深度渗透预防、保健、诊断、治疗、康复等各个环节，持续为客户提供领先的医药健康综合解决方案，守护人类健康生活，引领健康生活方式，释放生命潜能，提升生命品质。

基于此定位更高的使命和愿景，公司需要构建更强有力、更多元、更具国际视野的组织能力，需要在更多领域更广专业配置人力资源，全面提升公司核心竞争力。董明先生长期服务华为技术有限公司，对信息技术及产业互联网有成熟的认知及深刻的洞见，具有深厚的专业技术背景及丰富的经营管理经验，能强有力的推进云南白药的战略转

型；同时其具有超过 10 年以上的海外工作经验，深谙华为成熟并领先于中国企业的本地化运营经验，可极大的助力云南白药的国际化进程，同时在借鉴华为经验，提升内部运营效率，优化内部基础管理等方面也能为公司带来极大贡献。谢谢！

67、请问与北京大学合作的骨科医院何时落地营业？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。北京大学-云南白药国际医学研究中心于 2020 年 5 月正式揭牌，软硬件建设顺利推进，科研场地装修在即，该中心基于国家区域医疗中心发展定位，围绕公司确定的战略赛道开展项目合作，充分发挥和共享双方的市场优势、人才优势和技术优势，实现成果转化、交叉融合、创新发展。谢谢！

68、公司的市值和曾经的白马股形象有些不匹配啊？

答：您好！非常感谢您的宝贵问题，云南白药自上市以来，持续稳定地为投资者贡献了超额收益和回报，资本市场市值波动是常态，公司将始终坚持“长期主义”，践行创新创业、转型升级、大胆实践、创造价值。谢谢！

69、请问贵公司，是否有内科布局，比如心脑血管病，糖尿病什么的特效药？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。未来，白药既定的战略赛道包括骨伤科、医学美容等，公司将以自主创新、整合重组为支撑，以项目为抓手，以新产品引进和医学研究中心构建为突破，把国际前沿生化技术与云南白药已有的产品资源和科研成果嫁接，与云南本土丰富的生物产业资源嫁接，与民族医药经典传承嫁接，走出一条有自己特色

的道路，成为能够为白药战略要点覆盖下的各类单一病种提供综合解决方案的健康服务供应商。谢谢！

70、请问为何公司营收比上年增长 30 亿，但应收账款比上一年增加了 15 亿之多？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司应收账款增加主要是受 2020 年疫情及医保控费政策等综合因素的影响，谢谢！

71、请问公司是否会对老字号中成药企业进行并购整合，拓展产品线？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司坚持“以增强核心竞争力，以投资推进产业链发展，具有竞争力、协同效应和市场发展前景”作为公司投资并购的主要原则，加大国内外项目储备和筛选，同时借助专项基金及相关产业基金的专业优势和资金优势，有效应对医药行业长周期的投资风险，推动构建公司外部孵化平台，以资本运作的力量使公司发展为专业驱动的医药企业。谢谢！

72、董事长您好！2020 年度报告出来后，不理解工业销售和商业销售具体分别指什么，想具体了解下。比如牙膏销售占营收多少？工业大麻，茶叶占多少？骨科，互联网医院占多少？连续三年毛利率轻微下滑的原因是什么？谢谢(^~^)

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司工业销售主要包括药品事业部、健康产品事业部和中药资源事业部三大板块运营开展的主营业务；商业销售具体指云南省医药有限公司运营开展的主营业务。牙膏是公司健康产品事业部的拳头产品，云南白药牙膏市场份额持续稳居全国

第一，年末市场占有率达到 22.2%。工业大麻、茶叶、骨科和互联网医院是公司新培育的业务板块，尚未形成对公司经营业绩的主要贡献。此外，公司毛利率有所下降，主要是受到产品结构变化等因素的影响。感谢您对公司的关心与关注！谢谢！

73、尊敬的王总：白药是国家绝密配方 诞生一百多年来 止血止痛有奇效 但是现在知名度反而不如牙膏 在国家大力弘扬中医中药的国策下 白药粉剂或者胶囊在各医院骨伤科的应用是否增长 增速多少 待粉剂或者胶囊未来前景如何？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。近年来，云南白药品牌价值连年攀升，在 Interbrand、胡润、BrandZ 发布的中国品牌排行榜中，持续稳居行业首位。公司加快推进白药散剂和白药胶囊等老产品二次开发和安全性再评价工作，围绕“白求恩老年脊柱关节关爱援助项目”落地开花，部分重点医院白药胶囊用量显著增长，持续推进开展“白求恩·老年脊柱关节关爱援助项目”等公益项目品牌活动，为进军伤科领域铺垫路径，为后续产品再造，专家沉淀、项目落地打下坚实基础。谢谢！

74、王总您好，口腔市场预计 2035 年有五千亿的规模，公司除了牙膏之外，这两年推出的漱口水我觉得非常有潜力做大，公司未来对口腔市场是否会加大布局？

答：您好！谢谢您对公司的认可。云南白药牙膏市场份额持续稳居全国第一，年末市场占有率达到 22.2%，口腔 BU 完善大口腔产品线矩阵，焕新品牌形象，通过云南白药含漱液、电动牙刷、智能水牙

线等新品规划和布局夯实品牌功能感，同时，“云南白药口腔健康医学研究中心”在京成立，未来将搭载现代化进程中一系列新技术、新手段，聚焦产学研深度融合，全方位提供口腔健康数字化智能护理及治疗解决方案。谢谢！

75、请问公司 2020 四季度所得税税率是多少？有执行优惠税率吗？如果没有，请问什么原因？2021 所得税税率执行什么税率？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。相关内容请您详见公司《2020 年年度报告》“第十二节 财务报告-六、税项-2、税收优惠”。谢谢！

76、请问白药生活+以后是直营为主还是采用加盟迅速拓展？谢谢！

答：您好！谢谢您的宝贵问题。作为销售终端，白药生活+已在全国开店 18 家，其中云南省内开店 15 家，以“品牌 C 端用户为中心”、“产品+服务”为导向，整合了公司产业链和价值链优势资源，通过为 C 端用户提供品牌专业领域的健康解决方案，打造品牌用户体验、互动、聚合的新零售健康管理平台。谢谢。

77、股票价格什么时候可以大涨？

答：您好！谢谢您的宝贵问题。公司将继续稳健经营发展，坚持“长期主义”，践行创新创业、转型升级、大胆实践、创造价值，静待资本市场对公司的价值认同。谢谢！

78、你好，董事长，公司在骨科、美肤领域取得了哪些实际进展？另外，陈总作为联席董事长，他在股票投资方面比较擅长也比较热衷，以后白药会不会在股票投资上花的精力大过于主业？

答：您好！感谢您的宝贵问题。（1）骨伤科方面，2020年，公司启动人工智能骨伤科平台项目，项目方案以国内顶级医疗资源、国际权威知识库为基础，引入国际商业机器有限公司（IBM公司）国际一流人工智能及信息技术，建造集合医疗技术与人工智能技术、信息技术深度融合的生态平台。医美方面，2020年，公司整合传统生产制造、机电研发制造、机器学习、人工智能、大数据云端分析，并结合新兴商业单元体，有机融合形成“智能定制”、全民皆创客的模式雏形，最终为用户提供数字化、智能化、定制化、专业化为一体的综合订制肌肤健康管理方案。（2）公司近年来所开展的各类证券投资，是坚持审慎投资的原则，在确保日常经营和资金安全的情况下使用公司闲置自有资金开展的投资行为，有利于提高公司的收益及资金使用效率，公司将在满足经营性资金需求的前提下，在董事会和股东大会批准的投资总额内适当配置证券投资产品及数量，不会影响公司主营业务的正常开展。

做好主营业务，一直是云南白药始终遵循的企业使命和社会责任。请各位投资者放心！谢谢！

云南白药集团股份有限公司

证券部

2021年4月7日