

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 9 月 2 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：UBS-施斌、崔翠、陈冰玉

参加人员：高级副总裁、首席财务官、董秘-吴伟，证券事务代表-赵雁，证券事务代表-朱芮影，投资者关系管理-桂博翔，项目管理-李孟珏

会议内容

1、请问公司认购上海医药非公开发行股份的总体考量是什么？

答：公司通过参与认购上海医药非公开发行A股股份的方式达成双方的股权合作和战略合作，能够借助上海医药优质平台和产业资源，进一步放大云南白药既有资源优势，通过在医药商业区域互补，物流仓储、采购议价、品种代理、品牌推广、新药研制等方面的整合协同，有利于扩大主营业务规模、提升运营效率，提升企业核心竞争力和盈利水平。在中国医药行业转型升级、资源整合不断加速、行业集中度持续提升的大背景下，本次战略合作能够帮助公司有效把握产业整合的重要机遇，借助上海医药作为行业领军企业所拥有规模、渠道和品牌优势，进一步扩大公司既有产业布局，加快走出去步伐，有利于积极应对行业竞争格局分化，强化公司在国际和国内医药产业整合升级中的竞争力及话语权。公司本次作为战略投资人认购上海医药增发股份，在为上海医药长远发展注入增量资金的同时，

有助于进一步优化上海医药股权结构，建立更加灵活高效的体制机制，充分激发上海医药既有的资源和产业优势。在此基础上，本次交易预计能够为上市公司带来良好的投资收益，有利于进一步提升上市公司现金利用效率，持续为上市公司股东实现良好的回报。

2、公司“白药生活+”的运营情况如何？

答：作为销售终端，“白药生活+”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。目前，“白药生活+”已在云南省开店18家，公司正在为全国推广做全面筹备、策划工作。用户运营方面，自2021年5月12日开始，陆续在“白药生活+”自营线下门店，电商，合作渠道云南白药大药房全面落地，开启了“白药生活+”从出售“产品”向提供“产品+服务”转变，从关注用户“即时转化”向为用户提供“长期价值”方向的进化之路。

3、请问公司在产品创新和服务创新做了哪些实践？

答：云南白药从创制之初一瓶白药散剂，发展至今拥有涵盖中成药、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，再到近年来陆续推出的三七口服液、泰邦动态干扰电治疗仪、双菇磨力精华水、治愈之茶炫彩CC牙膏、口腔修护含漱液，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，坚守传统，以制药为发展基石；产品延伸，以健康为新的增长。混改以来，云南白药更是通过产品赋能服务，把“以用户为中心”的产品开发、营销思路融入到经营管理的每个细节。通过“白药生活+”、“云南白药泰邦健康生活体验馆”、“采之

汲AI私定肌肤管理中心”等平台，致力于在各细分领域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。

云南白药集团股份有限公司

证 券 部

2021 年 9 月 2 日