

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 11 月 17 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：Wells Fargo 基金经理-Connie、HCBC 行业分析师-Rachel Yang

参加人员：证券事务代表-赵雁、投资者关系管理-桂博翔

会议内容

1、今年以来，公司在经营发展方面做了哪些新的尝试？

答：首先，研发方面，公司设立中央研究院，在整合集团现有的国内外研发资源力量的基础上，布局全国乃至全球范围内的研发战略，高端人才梯队建设及新项目研发等工作全力推进。其次，数字化转型方面，公司积极着手升级数字化基础设施和信息化建设，以支撑基于产业链突破发展的创新业务，支撑基于供应链的、结合新技术的创新业务发展，用数字化解决方案为产业生态圈提供支持。再者，公司以“用户思维”赋能业务，逐渐推动D to C的变革，以“白药生活+”为例，其作为公司D to C的最重要窗口，在前期18家门店运营的基础上，近期逐渐将运营阵地通过线上，触达更多用户，“云南白药生活+”微信视频号、小红书号、抖音号已全线运营，其中，抖音号粉丝数量已达2500+，关注度

持续攀升。当前，全国开店计划的筹备工作正在全速推进。

2、请问公司医药商业的经营情况如何？

答：云南省医药有限公司抓住处方药流向零售市场的契机，在零售药店市场形成集成效应；拓展下游渠道，强化下游垂直终端建设，增加在非医疗机构市场的网络覆盖。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。

3、中成药集采，是否会对公司中药品种产生影响？

答：首先，公司中央产品（气雾剂、白药膏、白药胶囊、散剂、创可贴）因受到国家绝密配方护城河的保护，预计经营情况不会受到集采的影响。特色药方面，客观来看，不同药材的使用、不同的品牌和厂家都可能在保证原料药供应和药品质量上存在一定的差异，假如未来的政策导向以降价为主要诉求，相信国家也会出台相应配套措施，防止出现质量一般的中成药低价中选，而质量较好的中成药高价出局的情况。因此，像云南白药这样质量过硬、临床价值高，且价格也相对公允的产品，与其他竞品相比，也具备不错的竞争力，未来随着公司以数字三七产业平台为代表的数字化转型全面升级，也一定会对公司药品的原材料质量源头把控筑起更加牢固的城墙，使公司中成药产品力进一步提升。

另一方面，公司特色药主销领域主要是在连锁药房的OTC渠道，如果未来国家集采政策延伸至药店，将是每个药企都会面临的挑战，产品

力、精益管理将是药企竞争的首要方向，我司特色药一直坚持的也是价
低质优路线，我们也将继续坚持做好产品，生产让老百姓信赖的放心药。

云南白药集团股份有限公司

证 券 部

2021 年 11 月 17 日