

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2022 年 3 月 27 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：机构及个人投资者 172 人

参加人员：首席执行官-董明，首席运营官、高级副总裁、中药资源事业部总裁-尹品耀，高级副总裁、药品事业部总裁-王锦，高级副总裁、健康品事业部总裁-秦皖民，高级副总裁、云南省医药有限公司总裁-杨勇，首席科学家-张宁，董事会秘书-钱映辉

会议内容

1、请问董总，公司新的战略的重要的方向，有没有具体可以落地的规划，以及围绕这些新的战略公司在组织架构以及人员上做出的调整。

答：（一）围绕着 1+4+1 战略来做好企业转型和发展。

第一个 1+4+1 战略中的“1”，是指深耕中医药领域，用现代科学推动公司中医药产品的开发，并助推中医药产业的发展。具体做法包括对已有品种进行二次开发，并通过临床试验来支撑这些品种的销售推广以及应用范围，例如我们前阶段披露过的全三七片，收到《药物临床试验批准通知书》，后续将按要求开展各阶段临床试验。

第二个“4”就是公司重点发展的 4 个领域，具体包括口腔领域、皮肤领域、骨伤领域以及女性关怀领域。公司的定位是不仅要成为这些领域的

综合解决方案提供商，更要成为这些赛道的领先者和领航者。在这四个既定的领域里，公司的产品布局以多种形态的药品为主，涵盖相关器械及功能性食品，建立从预防、检测、治疗到康复的全产品矩阵。通过围绕这 4 个领域做科学化探索，用科学的态度和科学的方法打造云南白药在上述领域的核心竞争力。

1+4+1 战略中最后一个“1”是指数字化技术。公司会把包括人工智能在内的前沿数字化科技引入到研发与经营的各个环节里，将云南白药的产品创新与业务运营能力提升到一个全新的高度。

2022 年，我们首先会在口腔领域、皮肤管理等领域陆续向推出一系列具有解决方案特点的产品组合。

（二）自上而下构建与企业变革需求相匹配的组织架构

一是引入整体化的战略管理流程，强化董事会下设的战略管理战略委员会的运作，在该委员会的指导下加强全集团的战略管理工作；

二是在经营层成立变革管理委员会，重点围绕深度战略管理，加强内部协同，加强企业流程建设和数字化建设，提升云南白药整体面向未来转型布局的效率；

三是业务层面，成立了口腔解决方案 BU、皮肤管理 BU，还在集团层面新设品牌和用户运营中心，进一步加强以客户为中心，推动云南白药和最终客户的直接对话，应用线上线下的一体化的优势，来加深云南白药对客户理解。

2022 年，更新后的组织设计以及资源配备将更好的适应公司战略的发展。

2、公司成立了中央研究院，在公司整个研发的架构上是比较大的变化，同时公司也聘任北京大学的张宁教授做公司的首席科学家，请问未来公司在创新药领域的这一块切入的思路和想法是怎么样？

答：云南白药对研发进行了深度的思考，达成的共识是，研发是药企打造核心竞争力的灵魂、保持差异化竞争优势的核心。从世界范围来看，传统的医药企业通常会把 11%至 13%的营收投入研发，云南白药在研发方面的投入近年来呈现出逐年增长的明显趋势，体现出公司对中药的研发，包括创新药研发高度的重视。

公司建立的中央研究院，整合了云南白药的核心研发机构与研发资源，具体包括：（1）云南省药物研究所，其在中药研发方面有着悠久的历史，是公司中药创新的核心和龙头，公司将在这个平台上进行长期投入；（2）对公司在北京的布局，重点是建设云南白药的研究能力，以北京大学-云南白药国际医学研究中心作为公司探索校企合作研发创新模式的平台，重点推动创新项目的储备和人才培养，同时公司的科研合作对象逐步扩展到国家实验室等科研单位；（3）对公司在上海的布局，重点是建设云南白药的产品开发和商务拓展能力，基于上海完整的产业配套和活跃的产品创新氛围，云南白药将在上海打造一体化平台，布局创新孵化体系，培育新兴业务板块。

总体看来，公司通过短中期与长期布局有机结合，在中央研究院的整体架构之下，能够充分发挥市场优势、人才优势和技术优势，实现成果转化、交叉融合和创新发展。

公司的整体研发思路也逐渐明晰。首先中药研发是核心，研发思路是

精准中药，找准中药的有效成分，标定中药的适用人群，界定每个品种应用的内涵和外延，持续提升中药应用的信誉度。其次，探索以人工智能作为赋能的方法，支撑健康产品的研发工作开展，同时发挥在天然植物提取方面的传统研发优势，在安全有效的前提下，双轮驱动，实现健康产品的科技赋能。第三，公司将依托北京大学和周边地区的高科技产业布局，以及北京大学丰富的医疗资源，在特定的赛道启动创新药物的研发和转化，实现差异化发展，形成创新药物的系列产品和管线。

3、最近国家药监局和中医药管理局在药材的溯源的管理出台新的政策，请问公司在整个药材采购的溯源管理方面，有没有一些比较好的思路，公司怎么样去做好药材的成本、品质以及供应稳定性的管理？

答：中药资源事业部的职能定位，一是满足公司生产药品、健康品的中药材原材料需求，二是对外开展药材加工贸易等经营活动。两项业务涉及到的常规中药材品种超过 300 个，公司将这些品种分为战略性品种、核心重点品种及常规品种，并实行分类管理。

第一类就是公司年报中提到的战略性品种，包括重楼、三七、工业大麻等大品种。针对战略性品种，做到控制性管理，实现对药材全产业链、长周期、可持续供应的管理，同时保障品质。如公司对三七产业链进行重构升级，从源头种植到终端消费，覆盖良种选育、科研种植、生产（前处理—提取—制剂等）、第三方检测、现代仓储、精确配送、数字交流洽谈、电子交易服务各环节，形成完整、可溯源的产业闭环回路，实现上下游产业联动，可满足各类用户的不同需求。

第二类是核心重点品种，特别是云南道地优势药用资源大品种。这类

品种公司目前多采用订单种植管理模式，通过规范种植、标准化管理和订单回收，培育可持续发展，有技术含量的资源体系，打造品牌天然药用资源族群，构建从种植到回收全过程追溯的闭环生态圈，实现了质量可控、成本可控以及供应有保障。

第三点，针对一些总量较小、市场上较多的常规品种，公司建立了云药资源平台，通过这个平台发布消息，开放式沟通供需信息，根据供应商的质量、价格来做比对，基于公司需求进行采购。

目前，公司药材溯源管理，重点聚焦在战略性药材品种和核心品种两大类，管理工作正在有序开展。此外，云南省目前正在试行中药材“趁鲜加工”，在全国中药界试点较早，云南白药获得其中 2 个品种的试点，目前这两个品种的趁鲜加工体系均已建立。

4、关于药品事业部，我们看到了 2021 年药品事业部在比较大的基数上仍旧实现了比较稳健的增长。在 2021 版的医保目录当中，包括气雾剂、膏剂在内的产品，恢复了住院报销的资格。那么想请教公司管理层，这个政策对于药品事业部的中央系列产品影响如何？

答：2021 年 12 月 3 日，国家医疗保障局发布 2021 版医保目录，云南白药膏、云南白药气雾剂、云南白药酊以及肿痛气雾剂恢复在住院部的医保报销。以云南白药气雾剂和膏贴剂为例，这两个产品都是属于 OTC 类的产品，恢复住院报销对公司来说是一个非常积极的信号，但由于这两个产品在住院部的使用量较小，对经营状况的总体影响不会太大。

5、公司在 2021 年年报中详细阐述了专门的口腔护理项目。想请问公司在口腔护理赛道上面，未来比较有前景的一些具体的方向和公司布局的

想法。

答：口腔护理赛道，覆盖的产品线主要包括牙膏、漱口水、牙刷、以及牙线等产品。云南白药当前在口腔护理赛道的主产品是牙膏，中长期战略目标是在中国口腔护理赛道占据优势的品牌地位，公司一直在扩充口腔护理赛道的产品线，逐渐在除牙膏之外的口腔科技产品上构建产品优势，并且研发投入还在逐步增加。

除了补充和完善产品线之外，为顺应公司从传统的产品制造商向综合解决方案提供商的战略转型，事业部也致力于成为口腔护理细分领域的综合解决方案提供商，成立了口腔护理综合解决方案项目组。2022 年这块业务将逐渐开始发挥作用，公司还在不断的摸索和探索在口腔护理领域构筑技术壁垒和客户粘性，向客户输出有价值的口腔综合护理解决方案。

6、关于云南省医药有限公司，我们都知道省医药有限公司在云南省内是一家非常有竞争力的商业分销公司。想请教公司管理层，怎样去抓住现在的整个处方药流向外流的契机？对于商业公司来讲，怎样去相应地调整经营的重心？

答：总体来说，省医药在处方药流向零售市场的过程中，积极顺应政策导向的同时，充分发挥省医药传统平台优势，积极地配合政策和引导市场的发展。

从对上游厂商的服务来说，省医药配合上游的处方药厂商在处方药流向零售市场的转型过程，定制化提供零售市场的相关销售布局、库存管理、消费者教育等等一体化的解决方案，和厂商一起共建院外的终端网络，也共享省医药既有的网络资源。在此过程中，省医药已经建成了处方药在 OTC

化进程当中云南区域最大、最专业的一个服务平台。

从对零售门店的覆盖来说，省医药现有的网络已经具备了覆盖全省零售药店的能力。全省的大型零售连锁、区域型的连锁、中小微连锁以及单体药店，省医药能够覆盖到的门店数超过 15,000 家，能够为云南省超过 80% 的零售门店提供优质的平台化服务。

最后，省医药在同步加快 DTP 品种的布局，持续优化 DTP 药房的布局，还会继续深耕医院纯销市场，持续巩固既有的优势。

7、还有一个投资者非常关心的问题，是关于公司的投资和对外合作的问题，关于股票投资，我们看到在去年因为整个市场的波动，可能也对公司的表现的增速产生了一些影响。想请教公司的管理层，我们整体上在这一块后续的规划和打算。

答：为应对二级市场股票交易风险，严格控制二级市场投资规模，经公司第九届董事会 2021 年第十次会议审议通过，2022 年，公司将投资股票和股票基金、股权基金的比例，从合计不得高于最近一个会计年度审计后净资产的 15%（含）下调至 8%（含），在董事会审批的额度范围内，逐步减仓，不继续增持，在提高闲置资金使用效率的同时，强化资金资源对主业发展的支撑。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。

二级市场投资操作上，2021 年下半年到年末期间，公司已经着手处置了部分证券投资标的，年末的持仓情况已在 2021 年年报中详细披露，无论是持股数量还是持股的市值，都已经较前期有大幅的减少。公司在 2021 年

年报附注的资产负债表日后事项中，也明确提示：公司持有股票的价格在资产负债表日后发生变动，可能会因交易性金融资产的公允价值变动，对公司 2022 年一季度末合并财务报表中归属于上市公司股东的净利润产生影响。敬请各位投资者注意投资风险。

2022 年，公司将继续合理配置闲置资金，来提升公司收益和资金的使用效率。在证券投资领域，总体原则是逐步减仓，不再继续增持。同时，对于部分有长远规划的投资标的，将严格按照相应的证券投资的额度和风险管理制度来进行管理。同时在充分评估产业投资需求及投资风险的前提下，以公司 1+4+1 战略为指引，公司将积极开展产业投资并购和一级市场投资、推动产业链上下游的战略合作、资源整合，通过投资实现业务赋能和战略布局，助力公司整体战略的落地。

公司以自有闲置资金进行证券投资的目的是，始终是提高闲置资金的使用效率，在投资规模的严格限制下，在风险可测、可控、可承受的前提下从事证券投资，将不会影响公司的日常经营业务以及主营业务。公司会非常审慎地对待各类投资行为，特别是在大家比较关心的二级市场证券投资上，明确的计划就是逐渐减持，择机地退出。

云南白药集团股份有限公司

证 券 部

2022 年 3 月 27 日