

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 4 月 8 日

地点：全景网“投资者关系互动平台”

召开方式：线上交流

投资者：参与本次云南白药 2021 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、独立董事戴扬先生、首席执行官董明先生、董事会秘书钱映辉先生。

会议内容

1、目前对打造“第二增长曲线”有何预期和进展？

答：新业务发力第二曲线，数字化平台焕新赋能：

新业务板块，发展增量发力第二曲线，公司 2021 年在医学美容、口腔护理和新零售健康服务、皮肤科学的布局初见成效。

医学美容赛道，公司集中优势资源，积极推进医美产业链的生态布局。2021 年，医美行业持续向健康、规范方向发展，伴随行业整顿，具有拿证实力的企业与拥有医生资源的医美机构有望乘势而起，抢占市场份额；同时轻医美发展使得消费场景日常化，产品可及性快速增加。顺应医美行业发展趋势，公司在医学美容战略赛道持续发力，精准定制皮肤管理业与皮肤医疗门诊机构在集团内部协同的发展逻辑之下，针对不同需求的用户提供差异化的解决方案。上海云臻医疗科技有限公司（以下简称“云臻公司”）作为云南白药皮肤综合解决方案医学中心的设置

单位，以先开设门诊部为切入口。学术支持方面，2021 年，项目组与北大医学部成为战略合作伙伴，就皮肤病治疗及医美领域产学研医合作达成在研发、转化、临床应用等方面的初步合作意向。

口腔护理赛道，公司着力打造口腔护理综合解决方案的构建能力，除了原有牙膏产品外，正快速推进漱口水等新形态口腔护理产品以及电动牙刷、水牙线等口腔电子产品的开发，希望借助线上线下渠道的无缝隙结合，提供满足个性化需求的专业化口腔护理方案组合，走出一条适合国人的口腔护理之路。

新零售健康服务赛道，白药生活+业务板块贯彻“以用户为中心”运营思路，调整实体店铺结构，布局潜力商圈，提升运营效率，初步完成线上线下用户运营体系和内容体系搭建。2021 年用户数接近 400 万，线上、线下复购率同步提升；6 月份启动内容电商公号运营，公众号、视频号、小红书、抖音、微博均注册账号；启动异业联盟资源共享合作，目前与招行、银联、建行等机构都建立了合作关系。城市健康中心项目启动并如期完工，取得医疗机构许可证，将成为云南白药第一个涉及中医诊疗的实体运营板块，打造优质的中药药事服务样板，展示集团在中药产业链布局的优势。

2、王董事长的团队过去二十年被誉为天才的管理层，从过去的历史来看，的确如此，不为过誉。请问您认为您如何定义您在云南白药所创立的最核心的企业文化，这种文化能否不惧管理层的更迭而传承下去？另外，您在未来十年希望达成何种梦想？

答：感谢您对白药的一直的关心和支持，公司始终坚持“守护生命

与健康”的使命，秉承“传承创新、求真务实、社会责任、尽职担当、诚信协作、追求极致”的价值观，紧紧围绕“一切归零、直面危机、未来已来”三大生存理念和“人力资本、财务资本、公共资源”三大价值创造要素，以“科技创新、组织变革”为战略驱动力，持续推动白药不断变革与发展，走向“成为领先的医药健康综合解决方案提供商”的愿景。我亦同。谢谢！

3、请问王总，公司说的骨科赛道那么久，落地项目有什么？请问混改后大比例分红是基于某些大股东股票质押需求吗

答：谢谢您的问题，骨伤科方面，2021年9月，云南白药骨伤科大数据应用平台建设项目入选工信部试点及示范项目公示名单，为大健康产业的创新发展持续赋能。与此同时，公司正在与国家创伤中心合作开展云南白药胶囊的术后凝血等适应症再评价，同时正在开展其他产品的合作开发工作。

公司结合经营情况制定持续稳定的分红机制、提高投资者回报，实现对公司股东选择长期投资云南白药的价值回馈。谢谢！

4、公司是否考虑在北京，上海，深圳设立高端骨科医院跟齿科医院。毕竟白药在骨科跟齿科都颇有建树

答：您好，感谢您的建议。公司的1+4+1战略中的“4”，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。

5、您好，请问贵公司未来一年的业绩规划是多少？

答：您好！2022 年，云南白药将紧紧围绕“新白药、大健康”战略，继续坚持长期主义，以“守护生命和健康”为使命，深耕主业，延展其他赛道，在选定的战略赛道上，坚持内在品质，抱朴守真，不断创新，做厚存量，发展增量，找寻变量。

2022 年预算主要指标：净利润预计不低于上年同期。

特别说明：本预算旨在明确公司经营及内部管理控制目标，并不代表公司 2022 年盈利预测，更不代表对投资者的承诺。预算数据能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等诸多因素，存在较大的不确定性，敬请广大投资者特别注意。谢谢！

6、您好，针对数字化、研发、资本、营销等四轮驱动的创新变革，贵公司在未来几年将会有何具体举措？

答：您好！针对数字化、研发、资本、营销等四轮驱动的创新变革，建立以用户为中心的营销体系，全力为用户创造独特价值，提升品牌美誉度；实现用户体验及时反馈，推动企业产品和服务的快速迭代；以云计算、大数据、人工智能、5G、物联网等数字化新技术驱动，促进企业创新发展；从面向功能的流程转变为面向打通客户场景的流程，推动企业管理变革和组织发展；围绕战略需求，依托厚实的现金流和融资能力，建立以收并购、战投等资本拓展的外延式增长体系；建立以企业为主，白药研发为支撑，市场为导向、产品为核心、产学研相结合的医药创新

体系。

7、公司总裁董明总来了一年了，请介绍一下董总这一年主要工作及下一步工作计划？

答：您好！公司 CEO 董明先生到白药一年，带领经营班子继续贯彻董事会既定的经营方针和战略要求，不断调整公司的资源配置，践行既定的战略规划和业务布局，全方位提升公司的管理效能，完善公司各个领域的能力。下一步在公司口腔业务板块、皮肤管理、医美业务板块，以及功能食品、保健食品和高原能量食品的业务板块都会在 2022 得到很大的发展，会不断强化与业界优秀团队的合作整合，用最先进的解决方案让公司的产品和服务不断迭代上市，为公司的第二发展曲线创造基础。内容详见本公司同日在巨潮资讯网的挂网公告《2021 年度报告》中的“第三节 管理层讨论与分析”、“第四节 公司治理”及“第六节 重要事项”等章节（网址：<http://www.cninfo.com.cn>）。谢谢您！

8、有无医养相关项目的进展或规划？

答：您好，感谢您的问题。2021 年，公司一方面做厚存量，持续深耕、挖掘集团现有药品事业部、健康品事业部、中药资源事业部、医药物流业务板块的潜力，以扩大销售品种、提升产能、优化渠道运营平台、加强自主创新为手段，落实多个重点项目建设工作，实现公司稳步发展；另一方面开拓增量，聚焦骨伤科、医学美容、口腔护理、新零售健康服务、中医药、天然药用资源等赛道，初步构建了骨伤科大数据人工智能平台、专业级个人医美服务平台、口腔护理综合服务平台、数字化三七平台等数字化平台，持续推进了在北京、上海、海南、香港、韩国的跨

区域战略布局。同时，公司根据战略需求持续引进了一批具有全球视野的高质量专业化人才团队，为公司业务蓄势赋能。

公司将继续围绕公司既定的发展战略，以内生式增长与外延式扩张“双轮驱动”，一方面继续以现有业务延伸和挖潜为公司的跨越迭代储能蓄势，顺应新的产业生态和商业数智互联浪潮，持续提升精细化管理运营能力、优化全链路渠道和产品梯队布局，各业务板块努力实现商业协同、技术互通、数据共享，协力打造云南白药的护城河；另一方面将通过兼并收购、专利授权引进、共建合资企业等多种模式并举的商业模式，继续推进海内外创新产品的导入，构建具备市场竞争力的产品、服务、业态矩阵，通过大数据服务平台围绕医疗端口打造综合服务能力，为云南白药转型为“综合解决方案提供商”奠定基础。

9、公司计划今年在北京上海开 8 家医美医院，这个计划今年能实施吗？

答：您好，感谢您的提问。公司将努力按计划稳步推进开店计划，敬请期待。

10、王总您好，感谢多年来的勤勉尽责。请问：1) 对白药的组织架构有何思考，是否需要做出与时俱进的调整？2) 采之汲的“共生模式”已运作一年左右，是否计划全面展开？3) 对于白药的国际化，短期、中期、长期分别有哪些规划？谢谢！

答：您好，感谢您的问题。

(1) 公司第九届董事会 2022 年第四次会议审议通过了《关于 2022 年公司组织架构方案的议案》，公司面对全新的使命及远景，需要不断

迭代及持续创新，稳固现有业务基础上，积极布局第二增长曲线，实现从产品生产商到综合解决方案提供商的跨越迭代。公司从组织架构设计、经营管理团队的配置、业务整合优化等方面去助力公司未来的腾飞，对组织构架进行优化完善，确定 2022 年集团组织架构，具体如下：产业板块持续巩固现有业务的同时，积极拓展成长曲线；创新孵化平台围绕战略赛道，以产品+服务构建生态方式聚焦布局第二增长曲线；职能支持平台及共享服务平台，引领、监督、服务和赋能，强调服务与管控，重新梳理及完善总部核心关键职能，助力新业务的孵化支持及与存量业务的标准化服务。

（2）公司采之汲板块业务，继续以“O2O”模式运营，通过采之汲 app 的触达，持续强化品牌渗透率，当前，采之汲检测点已布局上海、深圳、江苏、浙江、安徽、广西、云南等 7 个省份直辖市，辐射 20 个城市，检测点合作方涵盖大型商圈、酒店、美容美甲店、健身房、养生生活馆、瑜伽店、高校创业孵化中心等区域，聚焦客户群体为对肌肤精准管理有个性化诉求的人群，目的是让顾客体验到采之汲“皮肤科级”AI 肌肤检测、大数据生成肌肤报告等私享体验服务。

（3）在全球化浪潮的推动下，云南白药的全球化管理和商业运营能力的构建，也需“久久为功”，不仅要积累区域政治政策、文化风俗、商业运作规则和市场需求差异等跨界知识和经验。还要构建国际化的人力资源管理体系，以企业文化和灵活的激励机制为基石和吸引，汇聚全球高端人才，并形成共同的价值取向；要以核心技术和自主知识产权为后盾立足国际市场，在市场中锤炼品牌、产品品质和商业能力。更要在

内部制度与管理流程层面与国际接轨，做好多区域多中心管理协调，实现立足云南、根植中国、辐射全球的集团军无缝配合作战。

因此，在国际化的进程中，云南白药在涉足未知领域探索时，也需要通过建立科学高效的小成本试错容错机制，“以战代练，以练促学”，从前序结果中不断总结精进并逐步挖掘内涵，以提升自身的全球运营能力和全球商业化渠道的驾驭能力。

11、公司是否有意参照小米的平台生态系统战略，建构云南白药+产品生态系统？

答：您好！2022年是云南白药创制的120周年，也是公司面向数字化转型以及中长期战略的实施的关键年份。我们公司的经营班子将会继续贯彻董事会既定的经营方针和战略要求，不断调整公司的资源配置，践行既定的战略规划和业务布局，全方位提升公司的管理效能，完善公司各个领域的能力。

公司高度关注，并且对新兴业务板块进行投入。口腔业务板块、皮肤管理、医美业务板块，以及功能食品、保健食品和高原能量食品的业务板块都会得到很大的发展。我们也会不断强化与业界优秀团队的合作整合，用最先进的解决方案让我们的产品和服务不断迭代上市，为公司的第二发展曲线创造基础。

12、董总在开年直播中提到张宁总时董事长十顾茅庐请来的，请问主要看中张宁哪方面？张宁总工作规划能否简要介绍一下？

答：张宁教授是国内一流的生物医学和细胞生物学专家，曾任国内知名高等学府的医学部副主任及北大科研部部长，拥有深厚的专业积

累及丰富的科研转化经验。

2022 年 1 月，公司聘任张宁先生担任公司首席科学家，从而进一步丰富云南白药的研发管线，在公司原有中医药研发能力持续提升的同时构筑先进的生物及化学医药产品研发能力，实现以用户需求为中心，整合多种产品形态打造医药综合解决方案。

13、如何看待研发投入，未来研发策略是怎样的？

答：您好！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。

14、公司在中药创新方面是否有进展，对于上下游产业链是否有整合计划

答：公司在 2021 年年度报告第 26 页“4、研发投入”部分，详细披露了 PSQ 项目、附杞固本膏、PZ-018 中药经典名方制剂的开发（第二阶段）、PZ-019 中药经典名方制剂的开发（第二阶段）等研发项目的进展情况，请您参阅相关内容。

展望未来，公司将调整整合、优化升级内外部资源和结构，乘势而

上，力争在发展速度、规模和质量上再上新台阶。

15、公司申报的两个中药1类新药全三七片和附杞固本膏市场空间怎么看？

答：您好！公司申报的两个中药 1、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。2、附杞固本膏，完成证候类中药新药 II 期临床方案诊断标准和疗效评价指标的咨询确定，正在开展受试者招募。由于药物研发的特殊性，从临床试验到投产上市的周期长、投入大、环节多，临床试验进度、结果及未来产品市场竞争形势均存在诸多不确定性。谢谢您的问题。

16、2021 年取得主要方向的研发成果转换的案例有哪些？

答：您好！公司高度重视且持续开展围绕天然草本植物功效的创新研发，在头皮护理业务方面，经过公司多年潜心研发，推出了获国家发明专利的核心产品“防脱育发液”，富含多味中草药组分。在肌肤护理方面，公司持续打造“以天然守护肌肤、用自然颠覆化学”的护肤理念，结合国外科研技术，带来纯粹的肌肤再生体验，采之汲面膜拥有 100% 植物原浆面膜、Rh2 肌底面膜等多系列广受好评的天然植物保养产品，倡导健康的美来于自然的呵护，将植物护肤理念与国外科研技术相结合，为中国女性创立专注天然护肤的药妆品牌，打造适合亚洲人肤质的精品国货品牌。

同时，高原能量食品系列不断推出全新产品，目前已有虾青素、姜黄素等系列软糖，以姜黄素等传统药食同源食材，打造低糖低热量，绿色健康的高原食养系列糖果。谢谢。

17、您好，请问贵公司的主营业务优势有哪些？

答：公司四大业务板块行业领先地位稳固，（1）药品板块，气雾剂截至 2021 年 12 月 31 日占据行业 95%以上市场份额，市场排名第一；创可贴占 65%以上市场份额，市场排名第一；膏药约占 20%的市场份额，市场排名第二。（2）健康品板块，牙膏品类在行业增速趋缓的情况下，2021 年依然斩获超过 23%的市场份额，保持行业市场份额第一的位置。（3）中药资源板块，在云南省内已布局 10 余个种植基地，重点品种三七市场占有率达到 20%。（4）在医药商业领域，已实现了云南省内医院全覆盖，在云南省县级以上医院市场份额占比 50%以上，位列第一。

18、还有公司在茶叶，保健品，女性卫生巾，洗发水沐浴露还有化妆品能不能直接加云南白药几个字，比如云南白药红茶、白茶。否则很多消费者在网上搜索时候根本找不到，因为这些子产品并不是很有名气，但是云南白药大家都知道，比如日子卫生巾可以叫云南白药日子卫生巾

答：您好，感谢您的建议。云南白药秉承“传承不泥古，创新不离宗”的发展理念，始终守护云南白药民族品牌之精髓，并不断为其注入新的品牌活力。长期以来，我们围绕主品牌的核心体系和内涵，不断推动多元化子品牌的立体式发展，提升品牌市场吸引力，以品牌矩阵推动“云南白药”这一民族金字招牌更加发扬光大。谢谢！

19、公司目前多条业务线多管齐下，是否有压力？

答：您好！公司深度聚焦主营业务，围绕以中医药为核心，涵盖口腔护理、皮肤科学、女性关怀、骨伤科等 4 个新业务赛道的战略体系持续高质量投入相关资源，谢谢！

20、请问董总，公司药品事业部都做了哪些工作以巩固和提高现有优势？未来药品事业部增长点来自哪里？

答：您好！感谢您的问题，2021 年，药品事业部坚持“以服务链接专业与用户”的发展理念，以药品运营中心板块为核心，以器械运营中心、新渠道运营中心为两翼。通过板块协同效应，形成各具特色的竞争优势与行业影响力。药品运营中心建立专业学术 IP(价值内容化)项目、竞争性 IP 项目，持续赋能云南白药系列产品、经典普药系列产品、三七家族系列产品，通过深挖市场，全域营销，全方位发力，赢得口碑与市场。器械运营中心选择慢病疼痛、眼健康两大细分领域，聚焦“专业、产品、服务”生态链进行定位推进，输出功能型、智能型、数字化的家庭可穿戴设备、中医诊疗设备等医疗属性产品。

新渠道运营中心积极把握医药电商，互联网医疗，短视频平台等新赛道机遇，塑造新场景，教育新人群，打造品牌独有互联网营销 IP 与快速增长模式；新渠道自营店铺，店群模式持续成长，整体纯销保持稳健增长，核心产品风湿骨痛类目蝉联第一；事业部继续探索在线上 IP 化营销，聚焦深耕职场加班人三大加班场景，围绕产品差异优势产出系列关爱加班人的原生内容，站内站外高效链接，“植物补益在身旁” IP 成为销量接近于 618、双 11 的云南白药特色电商 IP，深受平台认可。

2022 年，药品板块将以中台建设支撑一线业务敏捷、快速适应市场，以个性化战术统筹输出、策略高度执行，辅以流程化、信息化系统支持，形成事业部内部共享与协同，实现稳定药品核心板块持续健康发展，构建医疗器械业务完整的研发、供应链、销售组织保障体系，紧抓技术创

新与成果转化，整合运营，降本增效，力求新突破。

21、如何看待上游原材料价格变化，有何措施保证毛利率稳定？

答：近年来，由于受极端天气、疫情、新版药典实施、种植条件以及周期等多重因素的叠加影响，中药材的供给和需求失衡，导致中药材价格的普遍上涨。据相关中药材网站最新数据显示，在其监测的 515 个中药材品种中，有 246 个品种出现了不同程度的价格上涨，占比 47.77%。

此外，鉴于人工和各类耗材费用也在增加，为缓解经营压力，尽量减少对用户和市场的影响，公司在综合各种因素，经审慎研究后，对云南白药（散剂）产品的出厂价上调 13.5%，这是该产品自 2017 年以来首次上调出厂价，终端零售价暂未调整。

22、您好，请问 2021 年度原药品事业部及中药资源事业部的业绩如何？

答：谢谢您的问题。考虑合并抵消后，药品事业部实现营业收入 60.14 亿元，中药资源事业部实现营业收入 9.51 亿元。详情请参阅公司《2021 年年度报告》第 232 页的“46、营业收入和营业成本”部分。谢谢！

23、公司健康品采取了哪些举措以巩固和提升现有牙膏优势？养元青 2021 销售额和同比增速如何？采之汲护肤品 2021 年销售额有多少以及同比增速时多少？

答：您好！公司充分利用现有的品牌和资源优势，全面扩充产品族群，形成立体的产品矩阵：口腔护理产品群从单一的白药牙膏扩展至针对不同人群的定制型牙膏，以及漱口水、冲牙器等其他类别的口腔护理

产品，其中牙膏品类在行业增速趋缓的情况下，2021 年依然斩获超过 23% 的市场份额，保持行业市场份额第一的位置。

头皮护理产品群包括养元青品牌的洗发水、育发液等产品，以控油防脱的科学观念快速占领年轻一代消费者的心智，打通全渠道营销商业模式，通过线上整合布局，线下增加消费者体验，探索多种运营模式。

美肤产品群以采之汲品牌为核心，开发了面膜、日常护肤产品以及私人订制型护肤产品等。同时 2021 年正式推出采之汲线上 APP（应用程序），通过 APP 的触达，输出个性定制化的肌肤问题解决及护理方案，持续强化品牌渗透率，聚焦对肌肤管理有个性化诉求的人群，让顾客体验到采之汲“皮肤科学级别”的 AI（人工智能）肌肤检测、护理等私享体验服务。谢谢您的问题。

24、请问王总，公司牙膏业务都做了哪些工作以巩固和提高现有优势？采之汲产品 2021 年营收合计有多少？增速如何？

答：谢谢您的问题。云南白药牙膏市场累计份额继续稳居行业第一位置。近期，公司全新推出了“治愈系蓝白 CP”，“修护小蓝管”+“养护大白瓶”，一刷一漱，加倍养护——主打口腔黏膜修护的云南白药活性肽牙膏-“修护小蓝管”，内含云南白药活性成分和生物提取活性肽，有益于修护黏膜损伤，提升口腔自我修护力。同时，云南白药口腔修护含漱液-含云南白药活性成分的口腔修护“大白瓶”，主打“0 酒精”温和清洁，对修护口腔黏膜损伤、缓解口腔损伤疼痛、维护牙齿和牙周组织健康有不错的效果。采之汲板块经营情况保持稳健，公司持续加大投入研发资源，围绕用户需求持续推新。谢谢！

25、请问在日化市场有没有研究过无限极这类竞品，是否有收购一批日化企业的想法？另外想请问公司在产品包装方面有没有升级的想法？

答：您好！公司围绕不同用户群体的需求，对产品包装持续迭代升级，近年推出的新品“治愈之茶炫彩 CC 牙膏”，主打“有颜、有料、有趣”的调性，全新打造“桃桃西柚奶盖、草莓薄荷冰冰茶、3 分甜啵啵奶茶、满杯奇遇鲜果茶”4 款高颜值产品，包装设计极具时尚感，为公司牙膏产品族群注入了新的活力。欢迎您登陆云南白药天猫、京东旗舰店等官方平台进行了解选购，谢谢！

26、云南是植物王国，植物品类丰富，白药又是植物药，这是公司的优势。请问公司有否利用这一优势开发纯植物药妆的计划？

答：您好，谢谢您的问题。在肌肤护理方面，公司持续打造“以天然守护肌肤、用自然颠覆化学”的护肤理念，结合国外科研技术，带来纯粹的肌肤再生体验，采之汲面膜拥有 100%植物原浆面膜、Rh2 肌底面膜等多系列广受好评的天然植物保养产品，倡导健康的美来自于自然的呵护，将植物护肤理念与国外科研技术相结合，为中国女性创立专注天然护肤的药妆品牌，打造适合亚洲人肤质的精品国货品牌。

27、问，公司在用药材种植方面会否有更多投入，比如扩大种植面积，增加更多品种。

答：谢谢您的问题。公司中药资源事业部以客户需求为导向，围绕区域中药材产业资源的挖掘、培育、开发和利用，通过数字化、专业化、品牌化打造持续领先的中药资源产业平台，为用户提供系统解决方案、

创造长期价值。

为保障集团药材原料供应，打造了包括重楼、三七在内的战略大品种。以云南道地天然药用资源大品种为基础，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。

28、国家目前有意扶持中医药发展，可溯源中药材未来的发展成为方向。公司目前对这方面工作有无进展？规划如何？

答：谢谢您的问题，公司中药资源事业部一方面进行药材采购满足白药生产的原材料需求，另一方面对外开展一些包括 300 多种药材加工的经营。

针对战略性药材品种，如像三七、重楼、CBD 等，做到控制性管理，实现对药材全产业链、长周期、可持续供应管理，同时保障品质。例如针对三七，公司进行种植端、粗加工、精加工、出售经营全过程管理，通过平台化方式进行全环节管控。

针对核心重点品种，特别是云南的道地药材，公司采取订单种植模式，即将标准化要求以及溯源体系植入到合作种植户。目前公司有 20 余个品种，均实现了质量可控、成本可控以及供应保障。

针对总量较小、市场分布较多以及较分散的品种，公司建立了云药资源平台，通过平台发布消息，根据质量、价格等方面选择供应商。

从溯源的方面来说，公司重点围绕战略性药材品种和核心重点品种，在云南省建成“趁鲜加工”的试点，目前有两个品种已建立起趁鲜加工体系。

29、请问王总，公司清香集产品系列目前销售情况，以及未来云麻的战略布局。

答：您好！公司对 CBD 业务的定位，是面向海外市场，主要是聚焦医用、药用方面。公司已完成“研究中心”挂牌，获得《科研种植许可证》，为后续合法开展 CBD 产业相关业务提供资质保障，也有助于未来培育优势新品种，不断优化工艺，提升原料竞争力，公司也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。

2019 年初至今，基于对国际市场机会的判断，云南白药全资子公司云南云药有限公司与万隆控股密切配合，着手相关产业发展布局。在种源引进、CBD 原料对外销售、终端产品开发、对外业务合作等方面开展了一系列工作。

2022 年 1 月 7 日，万隆控股首批 CBD 产品——清香集·CBD 天然草本沐浴护肤系列已在香港 bigbigshop 网店上市，主要产品有：CBD 祛痘修护啫喱、CBD 祛痘精华油、CBD 修护唇膏、CBD 沁润止痒洗发露、CBD 沁润止痒沐浴露。

伴随着首批 CBD 产品的上市，万隆控股后续 CBD 相关产品上市规划也在稳步推进中，后续万隆控股 CBD 产品将形成体系化运营的新形态，在 CBD 产业链中占据更为重要的位置。谢谢！

30、目前直营药房有多少家，未来扩张策略是怎样的？

答：您好！云南白药大药房目前有直营药房有 102 家，未来立足本地，优化网络，用 OTO 的方式扩大经营半径。谢谢。

31、茶文化在中国源远流长，市场销量大且是快速消费品、成瘾品，在茶包中有立顿，一年全球销量约 300 亿，在普洱茶饼中代表品牌为大益茶，在高端礼盒茶中有小罐茶，那么贵司的醉春秋与红瑞莱等有什么长远战略与阶段战略吗？

答：您好！云南白药天颐茶品有限公司（以下简称“天颐茶品”）深耕市场，优化商业布局，市场良性拓展。2021 年度，新设多家专营店，培育战略客户，不断优化合作伙伴，执行淘汰机制。目前主推品牌醉春秋经销商已覆盖全国 25 个省市，醉春秋经销商从传统专业市场玩家到覆盖各城市知名企业人士，商业模式逐步发展为传统市场与专业圈层相结合的市场模式。稳定大客户群体，探索私域客户。经过多年的运作，大客户团队积累了重要的终端客户资源，成为天颐茶品优质的客户池，同时为建立优质的私域打下良好的客户基础，积攒了丰富的客户维护经验。谢谢！

32、云南白药生活+现在开了多少家，后期规划是怎样的！

答：目前，白药生活+已在昆明市中心南屏街商业区、恒隆广场，交通枢纽长水机场、高铁南站、腾冲机场，以及大理古城、丽江古城等旅游风景区相继开设 18 个门店进行试点。未来，还将继续扩大版图，打造云南白药新优势和新竞争力。为消费者提供高品质的健康生活服务。未来，白药生活+还将继续扩大版图，打造云南白药新优势和新竞争力。为消费者提供高品质的健康生活服务。当前，公司“白药生活+”体验店正在为全国推广做全面筹备、策划工作，后续最新进展，敬请您关注公司公开披露的信息。

33、第一，公司141战略中有个女性关怀领域，主要基于什么考量，是产品还是服务，能具体解释详细一点吗

第二，公司与上海医药的合作落地，后续会在打造中医传统药的开发上有哪些考量，在商业流通采购方面会建立共同体吗

第三，公司年报中提到股票处理事宜会对一季报产生影响，是已经安排在一季度处理完成还是年内完成。

答：您好，感谢您的问题。公司关注中国女性的生命周期，从少女时代一直到老年时代，基于女性的不同生命周期提供相应的解决方案。例如，公司清逸堂系列产品中的洁净抑菌洗衣液、卫生巾、消毒湿巾等产品就是针对不同年龄段和不同应用场景下，围绕女性关怀构建的产品族群。

通过投资上海医药，公司意在借助上海医药优质平台和产业资源协同，进一步放大云南白药既有资源优势，把握产业整合的重要机遇，拓展主营业务规模、既有产业布局，提升整体运营效率，通过在区域互补和物流仓储、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。

公司年报中对于证券投资披露的内容是“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，对本公司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。目前公司正在逐步减仓，不再继续增持。”2022年公司将大幅消减投资额度，调整投资股票、投资股票基金、股权基金比例，目前调整到

不高于最近一个会计年度审计后净资产的 8%。公司持有逐步减仓不增持的总体原则，2021 年下半年，公司已经着手处置相关证券投资的资产。根据 2021 年报，公司持股数量及持股数值都较前期大幅减少。同时，对于部分战略性证券投资标的，同样按照证券投资的额度来持有。公司会审慎地对待投资行为，特别是在大家比较关心的证券市场的投资上，公司将逐渐减持，择机退出。

34、请问，公司入股上海医药过后按照持股比例 18%的会计核算是否会获得扣非利润吗？另外股权增值部分如何计算利润？

答：本次交易完成后，云南白药的投资收益、利润总额、归属于母公司股东的净利润均有所增加，盈利规模有所提升，归属母公司所有者权益相应增加；同时，本次交易后公司基本每股收益增厚，盈利能力有所增强。会计处理上，公司将所认购的标的公司股权作为长期股权投资（权益法）核算。总体而言，本次重组有助于上市公司提升盈利能力和净资产规模。

35、你好，上海医药旗下公司雷上允的八宝丹、六神丸等名贵保密品质是不是拿过来有白药独立运作！

答：您好，目前无此类计划。

36、过去历史表明不管是国内的茅台还是国外的伯克希尔，股本小的企业才能有高股价的基因，日后管理层对于股本和分红上面能否做到股本固定分红渐增，保持一个高标准国际品牌企业形象，这样也可以给投资者信心。

答：2021 年度分红预案为：公司拟向全体股东每 10 股派发现金股

利 16 元（含税），每 10 股送红股 4 股（含税），不以资本公积金转增股本。按照本方案分配比例，以分配方案未来实施时股权登记日的股本总额为基数，从而最终确定分配总额。其余未分配利润留待以后年度分配。

公司近年来持续以较高比例现金分红回馈投资者，2019 年现金分红率 91.60%，2020 年现金分红率 89.13%，2021 年现金分红率 73.20%。

37、2021 年的经营亮点有哪些？

答：2021 年，公司实现营业收入 363.74 亿元，较上年同期的 327.43 亿元净增 36.31 亿元，增幅 11.09%；实现扣除非经常性损益的净利润 33.39 亿元，较上年同期的 28.99 亿元增长 4.40 亿元，增幅为 15.17%；本期公司经营活动产生的现金流量净额 52.23 亿元，较上年同期的 38.29 亿元增长 13.94 亿元，增幅为 36.42%。公司主营业务继续保持稳定健康增长，新业务围绕公司短、中、长期战略要点渐近式层层布局，夯实公司发展后劲。

38、董事长您好，关于公司应收账款大幅增加有何解释？

答：谢谢您的问题。2021 年，随着子公司云南省医药有限公司对市场和产品拓展力度的不断加强，流程效率的不断提升，营业收入增长明显。同时疫情给地方经济及医院资金造成较大压力立医院回款期限的延长，造成公司应收账款增幅较大。新增应收账款中超过 97%为医院客户，医院的属性决定了其信用风险较低，且应收账款余额超过 98%账龄在一年以内，故应收账款较为安全。与此同时，公司也将持续关注应收账款相关风险。谢谢！

39、为什么云南白药近年毛利率逐步下降，谢谢董总

答：您好，谢谢您的问题，2021 年受集采范围扩大影响，毛利率较 2020 年同期下降 0.44%。但其中 2021 年公司工业收入毛利率上升，毛利较高的核心、普药产品销售占比较 2020 年有所上升。

40、请问公司员工持股资金为何放在管理成本里？

答：您好，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》对股份支付的会计处理方法的规定，将股份支付的金额计入相关成本或费用。谢谢您的问题。

41、请问 2021Q4 营收同比下滑的原因是什么？

答：您好！谢谢您的问题。2021 年四季度，受部分经销商消化库存、以及年底医院资金紧张回款率较低等因素的影响，公司营业收入有所降低。谢谢！

42、如何才能提振二级市场投资者的信心？

答：您好，感谢您的提问。公司的经营班子将会继续贯彻董事会既定的经营方针和战略要求，不断调整公司的资源配置，践行既定的战略规划和业务布局，全方位提升公司的管理效能，完善我们各个领域的能力。同时，公司将加强与投资者的交流沟通，充分挖掘资本市场价值，公司已于近日推出回购计划，将以集中竞价或法律法规允许的方式回购公司股份上限不超过 900 万股，下限为 450 万股，以促进公司健康稳定长远发展，维护广大股东利益，增强投资者信心，同时完善公司的长效激励机制。

43、公司基石认购的中国抗体股价下跌较大，一年多前该公司公告类风湿单抗三期临床中期数据就很不错，请问该公司类风湿单抗大概什

么时候能揭盲？谢谢！

答：您好！相关进展敬请您关注中国抗体公开披露的信息。谢谢！

44、金龙鱼想打开高利润的深加工消费品市场，首先产品品质要过关，多尝试，多调研，以消费者为中心，第一时间了解客户的需求与反馈，请问贵公司有专人在收集分析客户体验与感受吗？

如京不上有金龙鱼热干面分析如下：

一 价格定位：

价格走高档路线，但商品不管是口感，还是使用方便比 4 元的方便还不如。

二 口感：煮熟后，有的是圆型或条型

新煮后出锅，其口感比市场上的口感差。

三 使用感知：6 个料包太多（可整合成 2 个）

答：您好！2021 年以来，公司 D to C 平台正在各大线上平台及全国各大城市群加快开店布局。新零售健康服务赛道，以白药生活+为例，该业务板块贯彻“以用户为中心”运营思路，调整实体店铺结构，布局潜力商圈，提升运营效率，初步完成线上线下用户运营体系和内容体系搭建。2021 年用户数接近 400 万，线上、线下复购率同步提升；6 月份启动内容电商公号运营，公众号、视频号、小红书、抖音、微博均注册账号；启动异业联盟资源共享合作，目前与招行、银联、建行等机构都建立了合作关系。城市健康中心项目启动并如期完工，取得医疗机构许可证，将成为云南白药第一个涉及中医诊疗的实体运营板块，打造优质的中药药事服务样板，展示集团在中药产业链布局的优势。谢谢！

45、请问董总，公司因为 21 年因为炒股巨亏导致股权激励没有达到标准，21 年基数变那么低，如果沿用之前标准，22 年股权激励岂不是白送，请问公司有对股权激励做出调整计划吗

答：谢谢您的问题。2022 年，公司《2020 年股票期权激励计划》仍处于存续期，公司始终坚持业绩导向，严格执行绩效考核，确保公司利益、股东利益与团队利益的高度一致。谢谢！

46、请问董总您的绩效考核机制是怎样的

答：谢谢您的问题。公司董监高人员薪酬坚持市场化导向，强调业务，导向长期，体现强业绩关联，董监高薪酬与公司业务表现和个人绩效目标完成情况挂钩，坚持按劳分配与责权利结合的原则，遵循效益优先兼顾公平。

根据《董监事等核心人员薪酬与考核管理办法》及《高级管理人员薪酬与考核管理办法》，其中固定薪酬是根据工作职责、市场竞争力等因素确定；绩效奖励是基于考核期公司业绩表现和个人绩效结果挂钩的部分，结合考核期公司经营计划指标完成情况及个人履职情况，确定个人年度绩效考核结果。

核心成员的业绩考核既与公司整体业绩联动，同时也与本人的个人绩效挂钩，确保公司利益、股东利益与团队利益的高度一致。

47、请问公司财务总监预计什么时候到位？

答：您好，感谢您的提问。公司财务总监的选聘将按照相关法律法规的要求及时履行披露义务，敬请您关注公告，谢谢！

48、公司的人事安排上是否有大的调整？比如各个事业部的负责

人。

答：您好！公司核心团队自 1999 年起，22 年如一日，带领全体员工共同奋斗，实现了主营业务经营业绩的稳健攀升，谱写了一个又一个重大里程碑式的突破。公司的长期稳健发展也得益于一支高度职业化的、稳定的公司管理团队，谢谢！

49、2021 年取得主要荣誉的含金量几何？

答：您好，感谢您的问题。公司 2021 年度在品牌、产品、市值、企业综合实力等各方面评选中，均取得了业界具有口碑和公信力的机构颁发的奖项和认证，这些荣誉是对公司传承创新、求真务实、社会责任、尽职尽责、诚信协作、追求极致的客观评价，彰显了公司坚持“守护生命与健康”的使命，以“科技创新、组织变革”为战略驱动力，持续推动白药不断变革与发展，走向“成为领先的医药健康综合解决方案提供商”的愿景。

50、请问联席董事长陈发树先生在公司主要负责哪些事情？

答：陈发树先生担任公司联席董事长、董事会战略委员会主任委员、董事会薪酬与考核委员会委员，按照《公司法》等法律法规、上市公司治理规范以及公司章程的规定履行职务。详情请参阅公司于 2019 年 8 月 23 日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《第九届董事会 2019 年第一次会议决议公告》。谢谢！

51、如何加强与机构投资者的联系传递公司价值？

答：云南白药始终高度重视品牌管理和市值维护工作，通过不断健全完善治理架构和管理制度，持续强化信息披露管理、提升相关领域专

业水平，结合经营情况制定持续稳定的分红机制、提高投资者回报，充分发挥资本市场对公司发展的支撑作用。此外，我们长久以来为全球白药投资者、股东提供立体化的直接沟通交流体系，为推动白药市值的成长、实现企业价值和股东利益最大化加倍努力。谢谢！

52、2021 年及目前的产能&订单匹配情况如何？

答：您好，感谢您的问题，公司目前产能充足，新建的健康产业园智慧工厂项目已全面投入生产，极大提升产能情况。公司工业产品（自制）以“客户为导向”，采用“订单制”的生产模式，强调生产与销售的匹配性，且兼顾产品生产和质量的可控性和稳定性。

53、请问王总今年准备退休吗？

答：您好，感谢您的问题。公司于 2017 年完成混合所有制改革后，所有董监高人员实现了去行政化，目前我的身份是职业经理人，以市场化的选聘机制由股东大会选举，公司聘任，感谢您的关心。

54、请问董总是否打算增持云南白药的股票？

答：您好，感谢您的提问，如有增持计划，我们会严格按照法律法规的要求履行披露程序，敬请您关注相关公告，谢谢。

55、根据《激励计划草案》的规定，就获授股票期权，公司业绩考核 要求如下：

第二个行权期

公司需满足下列两个条件：2021 年净资产收益率不低于 10.5%，且 2021 年度现金分红比例不低于 40%

首次授予的股票期权

2021 年度公司净资产收益率 7.58%，大幅落后目标业绩，行权失败，请问可以将用来行权的股票 600 万股注销吗？给广大投资者一个交代！

答：您好！您好，本次股票期权的股票来源为公司向激励对象定向发行公司 A 股普通股，即需要在激励对象满足条件并行权时才会增发对应股票。

56、请问董总，公司主业稳健增长，今年又有上海医药并表利润，投资扰动因素也减少，按理期权行权业绩很容易完成，年报中却说根据 2022 预算，预计第三个行权期业绩不能满足不能行权，是何原因？

答：您好！因公司 2021 年度业绩未满足第二个行权期的业绩考核指标，第二个行权期股票期权不能行权；根据公司 2022 年度预算（净利润预计不低于上年同期），预计第三个行权期的业绩指标不能满足，预计第三个行权期股票期权不能行权。这是出于会计的谨慎性原则做出的安排。谢谢！

57、公司作出减仓二级股票的决定，是否理性？还是迫于新闻压力和短期业绩压力？

答：您好！公司在充分听取广大投资者对公司发展的意见和建议的基础上，通过市场分析和调研，经过公司的投资决策流程的审慎论证和审核，在原有的风险控制措施基础上，严格控制二级市场投资规模，2022 年，在董事会审批的额度范围内，公司将逐步减仓，不继续增持。谢谢！

58、6 亿解禁股有抛售意图吗？二级市场投资怎么不回购白药

答：您好，谢谢您的问题。公司截至目前的限售股尚未满限售期，公司将按照《证券法》、《股票上市规则》等法律法规的要求，及时履

行相应的信息披露义务。对于二级市场投资，公司会审慎地对待投资行为，特别是在大家比较关心的证券市场的投资上，我们将逐渐减持，择机地退出。关于公司的回购计划，请您关注公司公告。

59、公司投资标的物的选择是集体投票表决的？还是集体出建议、由哪一位领导个人作出的决定？

答：您好，感谢您的提问。为确保公司规范、稳健的运作，牢固树立合法合规经营的理念和风险控制意识，防范和规避证券投资风险，提高证券投资收益，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所主板上市公司规范运作指引》等法律法规、规范性法律文件及相关监管要求以及结合公司的实际情况，公司于2020年4月制定《证券投资管理制度》和《证券投资风险管理办法》，对证券投资的原则、范围、权限、内部审核决策流程、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，能够有效防范投资风险，保障资金的安全性和有效增值。

60、作为一家消费品公司啊，公司那么多的产品，为什么不能每年给股东做点回馈呢？股票跌，东西也不送，是不是有点不近人情呢？

答：您好！欢迎您参加公司4月20日召开的股东大会，精美伴手礼等着您的到来，谢谢！

61、请问董总，万隆控股的豁免4月18号到期，请问是否已解决妨碍上市地位的股权问题？谢谢！

答：您好，敬请您关注万隆控股及公司的公告，谢谢！

62、如何看待产业周期变化趋势？

答：您好！自 2015 年开始，中国创新药物的发展步入了快车道。

从供给侧来看，随着新药评审制度改革的逐步落地，创新药物在中国市场的价值得到了充分的发掘和认可；从资本市场来看，随着融资新规的不断出台，科技创新企业的一、二级市场融资逐渐便利化，大量资本涌入创新药产业，推动大量 Biotech（生物科技）和 Biopharm（生物制药）企业的崛起；从支付方来看，部分辅助用药和无法通过一致性评价的低水平仿制药品逐步被排除在医保支付的覆盖范围之外，提升了医保对高品质创新产品的支付支持。在多种因素的推动下，中药、化学药和生物制品的新药临床注册申请数量逐年再创新高，生物医药行业融资规模也在持续显著攀升。在鼓励创新的大环境下，相当数量的国内创新药企寄望于以“me too（模仿药物）”或是“fast-follow（快速追随创新）”为创新转型着眼点，争相布局已有临床验证和风险不大的靶点，意在依靠自身资源和商业化体系快速推进热门靶点申报上市，形成了靶点扎堆和低水平重复的趋势。进入 2021 年，药品集中带量采购（以下简称“集采”）已先后开展了五轮，每轮的药品中标价格平均降幅均达到 50%以上，带量采购已进入“常态化”、“制度化”阶段，未来随着集采目录和地区的进一步扩大，制药企业利润空间面临进一步压缩。与此同时，2021 年，国家药品监督管理局药品评审中心发布《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》，预示着重复低水平的创新药将逐渐退出历史舞台，“以患者需求为核心，以临床价值为导向”成为新药开发的核心价值导向。受上述多项政策影响，自 2021 年开始，我国创新药发展已经逐渐进入到了创新概念去伪存真的优胜劣汰阶段，在医药行业市场

经历高热度、高估值过后，医药市场回归理性，政策的压力同时也加速了高估值泡沫的破碎。

从 2021 年开始，中国医药产业的发展逻辑将回归临床价值，以“尚未满足的需求”为导向，一方面瞄准目前还未满足的临床适应症需求，构建具有差异化的新药研发优势，另一方面，以 me-better（超越原研创新）甚至 first-in-class（同类最优）药物打入国际市场，从仿制到创制，实现真正意义上的研发创新转型，参与国际化竞争。

2、中药产业政策红利持续释放，借势破除路径依赖（1）销售拉动依旧占据主导，药材涨价加速行业洗牌长期以来，中医药基础性科学研究滞后，阻碍了中医药创新研究发展；并且，目前缺乏符合中药特点的中药创新药临床评价体系，中药审批速度和通过率较低，企业和科研机构对中药研发积极性不高，也助推了中药企业重销售、轻研发的积弊。虽然，当下以销售拉动为主的增长模式依旧占据主导地位，但随着医保支付改革的推进，临床价值成为药品纳入医保、基药和进院的重要指标，将逐步打破中药依赖销售和品牌驱动的固有模式。近年，医保控费、医院调整药占比、规范临床路径和临床价值、药品安全性管理等监管政策不断推动着中药行业的净化和洗牌。中药材“涨价”周期的到来，更是加剧了中药企业的优胜劣汰，有种植基地、能掌控上游的药企将从中受益，行业集中度将进一步提升。（2）中药振兴政策频出，行业发展迎来历史性变局。2021 年，中药行业迎来了一系列利好政策的加持。国家推出的“将符合条件的中医医药机构纳入医保定点；中医医疗服务项目可继续按项目付费，中医药机构可暂不实行 DRGs（疾病诊断相关分组）付费；中药饮片

售价继续可以加成 25%销售；将中药饮片/中成药/中药制剂纳入医保目录，医保渠道拓展到零售药店”等一系列政策措施，以及中药跨省联盟带量采购中对中药集采的温和降价均彰显出国家层面对中医药行业的大力扶持，中医药行业发展迎来新的契机。（3）政策催化促转型，高质量发展有赖“练内功、强本领”在国家及各地利好政策的推动下，中医药市场在迎来扩容的同时不确定性亦在增加。随着中成药集采常态化，过去依靠传统大单品、高盈利、高费用的经营方式将成为历史；集采亦倒逼中药企业将更多精力转移到创新研发上，加强新产品的科学、学术和循证医学投入，重视真正具有临床价值的中药创新药的开发。在中药新药研发过程中，立项既要符合国家药品研发的政策导向，还要把控安全性、有效性和稳定性，确保产品更加多元的同时亦具有专利技术价值和商业价值。

63、希望我司：

能够跟随国家路线，加大海外市场推广。

增加研发费用，中国的产品做的一般，希望能够做精做细。

升级工业技术，提高产能效率，进而产品出厂价的降低或不涨价。

以上都是解决产能过剩，扩大市场占有率的简而有效的方法！

投资本身就是经营公司的一部分，无需在意外界看法！

最后只愿我司，所有的决策都是利国利民的，是谓“水善利万物而不争，故能长久”谢谢

答：您好，非常感谢您的建议。回顾过往，有着 120 年历史的云南白药依然是中国制药企业的一面旗帜，本身就是一次长期主义的胜利。

混改完成以来，白药所为不是应时之需、而是厚积蓄势；不是跟风之举、而是发展之要；不是短期之为、而是长远之谋。2022 年，公司将始终坚持“守护生命与健康”的使命，秉承“传承创新、求真务实、社会责任、尽职担当、诚信协作、追求极致”的价值观，紧紧围绕“一切归零、直面危机、未来已来”三大生存理念和“人力资本、财务资本、公共资源”三大价值创造要素，以“科技创新、组织变革”为战略驱动力，持续推动白药不断变革与发展，走向“成为领先的医药健康综合解决方案提供商”的愿景。

64、贵公司是否能收购一些有实力的公司，推出其他的产品，（再创造出像牙膏一样的业绩）。比如收购某知名酒厂，推出云南白药系列酒。收购其他中药公司... ..等等

答：您好！感谢您的建议。

65、相对于资本市场的大手笔，公司在研发投入下非常吝啬，股票回购很多公司都是直接注销掉，为什么白药要拿出来做股权激励呢？何不直接注销？公司看起来似乎有些小气。还有对于公司这几年掏空似分红是否是因为某些股东大比例质押有关

答：您好，非常感谢您的问题。公司 2021 年新增特医食品研发注册及采之汲生物医学护肤品研究开发等研发项目，全年研发费用同比增长 82.99%。

本次公司拟使用自有资金以集中竞价或法律法规允许的方式回购公司股份，用途为实施员工持股计划或股权激励计划，不仅能够促进公司健康稳定长远发展，维护广大股东利益，增强投资者信心，还能进一

步完善公司的长效激励机制。公司近年来实施的权益分派，目的在于让公司投资者能够获得稳定投资回报，分享公司经营成果。

66、董事长，您好，我们注意到今年公司采取的送股加分红的模式，区别于以往的单纯现金分红，是出于什么考虑？以及今天发布的回购预案，是公司认为目前股价在二级市场存在一定程度的低估么，谢谢？

答：您好，非常感谢您的问题。公司 2021 年度分红预案，是在充分征求股东意见的基础上制定的，目的在于让公司投资者能够获得稳定投资回报，分享公司经营成果。今天中午披露的回购公司股份方案，目的在于促进公司健康稳定长远发展，维护广大股东利益，增强投资者信心，同时完善公司的长效激励机制。

67、您好，请问一季度的疫情是否对公司的业绩造成影响？谢谢！

答：您好！具体请您关注公司 4 月 29 日披露的一季度报告，谢谢！

68、请问董总，今年是白药 120 周年，公司有哪些庆祝计划？

答：您好，感谢您对公司关注和支持，2022 年是云南白药创制的 120 周年，公司将围绕 120 周年推出一系列庆祝活动，敬请您关注公司官网和官微的信息发布，谢谢。

2022 年 4 月 8 日