

# 云南白药集团股份有限公司

## 投资者调研会议记录

时间：2023 年 9 月 26 日

地点：集团总部白药空间

召开方式：现场调研

投资者：富国基金-娄圣睿、刘莉莉、韩雪、蒲世林、赵伟、吴畏、姜恩铸、肖威兵、曹文俊

华泰证券-代雯、张云逸、李竞涵

参加人员：首席财务官-马加、药品事业部副总经理-郑祥伟、健康品事业部副总经理-陶勇、证券事务代表-赵雁、药品事业部市场部经理-张春雨、项目管理-李孟珏、投资者关系管理-杨可欣、项目执行-付涛

### 会议内容

**1、请介绍一下公司药品事业部核心产品 2023 年上半年业绩情况。**

答：2023 年上半年，药品事业部继续强化业务聚焦，提升运营效率，推动业绩增长，实现主营业务收入 38.52 亿元，同比增长 14.63%，其中白药核心系列产品保持稳健增长，其他品牌中药产品实现亮眼放量。白药核心系列产品方面，云南白药气雾剂贡献营业收入超 9 亿元，同比增长 18.20%；云南白药膏、云南白药胶囊收入保持持续增长。

**2、请问 2023 年上半年其他品牌中药产品的业绩情况如何？未**

**来会采用什么营销策略推动药品事业部经营业绩发展？**

答：其他品牌中药产品方面，抓住市场放量机遇，商务和 OTC 板块通过中台输出、产品驱动的方式，多产品扩面增量。感冒类产品蒲地蓝消炎片单品营业收入过亿，同比增长 80%，伤风停胶囊营业收入同比增长 27%；祛暑祛湿类中成药藿香正气水同比大幅增长超 260%，跻身公司上半年产品销售排名前十。

公司营销网络覆盖全国各省区、县、乡镇。在 OTC 渠道方面，锁定服务 5 千家优质连锁，覆盖超过 40 万家门店及基层诊疗单位，尤其在华东地区、湖南、湖北、云南等连锁药房发展较好的区域实现了高覆盖率、渗透率以及较强的市场管控能力，实现了“一省一策”甚至“一连锁一策”。公司还与阿里、京东、拼多多等主要电商开展了广泛合作，拓展线上 OTC 销售渠道，通过定制化数字营销实现对消费者的高效触达。

**3、请问公司牙膏产品上半年销售情况如何？**

答：2023 年上半年，健康品事业部实现主营业务收入 32.45 亿元，同比增长 0.81%。口腔护理板块，云南白药牙膏依旧保持超过牙膏行业平均增长的态势，实现市场份额 25%（数据来源：尼尔森零售研究数据 YTD2306），继续保持行业市场份额第一。

上半年，口腔护理板块通过线上线下“双管齐下”，抓住机遇多维度提升品牌曝光度，驱动用户增长。线下渠道方面，口腔护理领域开展“蔚蓝行动—刷新养护力、健康好口腔”等系列推广活动，执行

场次达到 10,887 场，覆盖 129 个城市；4 月金口健羽感彩虹牙刷全新上市，截至报告期末已入驻超过 4 万家门店，并占据抖音品牌牙刷榜单首位。

#### 4、请介绍一下公司防脱产品养元青上半年的销售情况。

答：在防脱洗护板块，1 月至 6 月养元青洗护产品实现营业收入同比大幅增长达 90%， “618” 期间防脱洗护市场增长率持续走高，养元青全网销售额突破新高，其中兴趣电商板块增长贡献高达 80%，天猫平台国货防脱洗发水排名第一（数据来源：商指针）。公司聚焦夯实品牌终端建设及联合促销上量两个重点展开，2 万家核心动销门店广泛使用各类助销物料实现终端品宣露出，着力凸显“一洗一育，专利防脱”的品牌主张。

#### 5、请问介绍一下公司人才引进方面的举措。

答：现代生物医药科技企业的竞争，实质是人才的竞争和创新能力的竞争。以优秀的人才团队为基础，以持续的创新投入为动力，构建强大的自主研发能力和全球资源整合能力，是云南白药在新时期持续发展的关键。管理人才方面，3 月，公司聘任赵英明先生为集团首席商务官、高级副总裁，领导口腔智护、精准医美、智云健康业务单元（BU）的发展。赵英明先生深耕线上线下消费者业务超过 30 年，对传统零售及新零售均具备丰富的经验和较强的业务布局能力，将为公司新型业务的拓展实现有效赋能。8 月，公司聘任李少春先生担任

公司数字战略科学家、智慧科技业务单元（BU）总经理，李少春先生历任 IBM 大中华区医疗和生命科学行业总经理，在医疗数字化及大健康领域拥有丰富的行业实践经验，将助力云南白药创新与数字化发展。研发人才方面，以北大-白药医学中心为平台多维度挖掘、吸纳和引进多层次人才，截至目前已经聘请了 8 位资深研究员，引进 2 名新体制科研人员，同时入驻了一批中青年专家团队。同时，公司创新研发体系顶层设计中央研究院进一步完善组织体系建设、平台建设、制度制定、项目实施等，充分发挥中枢协调功能，整合、协调云南白药的跨区域研发资源，科学、高效推动企业研发进程。

2023 年 9 月 26 日