

# 云南白药集团股份有限公司

## 投资者调研会议记录

时间：2024年5月10日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：Fenghe-关雪，海通证券-孟科含、Sarah Shi、张澄

参加人员：董事会秘书-钱映辉、证券事务代表-李孟珏、投资者关系管理-张昱

会议内容

1、请介绍一下公司一季度的业绩情况。

答：2024年一季度，公司实现营业收入107.74亿，同比增长2.49%；归母净利润17.02亿元，同比增长12.12%；归母扣非净利润16.90亿元，同比增长20.51%；基本每股收益0.95元/股，同比增长11.76%；加权平均净资产收益率4.18%，同比增加0.31个百分点。

2、请介绍一下公司2023年年度业绩情况。

答：2023年，公司全年实现营业收入391.11亿元，较上年同期的364.88亿元净增26.23亿元，增幅7.19%，其中工业收入增速7.58%；实现归母净利润40.94亿元，较上年同期的30.01亿元上升10.93亿元，增幅36.41%；加权平均净资产收益10.51%，较上年提升2.64个百分点；基本每股收益2.29元/股。报告期末，公司总资产537.84亿元，同比增长0.87%；货币资金余额142.18亿元；归属于上市公司股东的净资产398.79亿元，同比增长3.57%。

### 3、请介绍一下公司的渠道建设有哪些举措？

答：在药品方面，公司营销网络覆盖全国各省、区、县、乡镇的医疗机构和零售药店。在优势的 OTC 渠道方面，全国锁定服务 5 千家头部连锁，覆盖超过 40 万家门店，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”的专项营销合作。公司还与阿里、京东、抖音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现代消费者的高效触达。在健康品方面，公司具有覆盖到终端的、布局完善的全国性大健康产品销售团队，截止 2023 年度，云南白药牙膏保持在大卖场、大超市、小超市、便利店、食杂店、化妆品店全渠道销售份额第一（数据来源：尼尔森零售研究数据 YTD2312），在口腔品类拥有较高品牌渗透力。公司通过不断优化全链路渠道，一方面夯实传统线下渠道优势，另一方面对即时零售、社区团购、兴趣电商等新兴业态保持高度开发，坚持大胆试新、小步试错，进化商业洞察敏捷性。云南白药的渠道优势极大提升了公司的市场竞争能力，同时为持续的新产品商业化开发奠定了基础。

### 4、请问 2023 年的分红情况如何？

答：公司始终坚守企业社会责任，持续增强分红能力、提高分红水平，实现连续 30 年对股东分红，截至 2022 年度，累计现金分红金额已超过 207 亿元。公司 2023 年分红方案为每 10 股派息 20.77 元，分红总额 37.06 亿元，占 2023 年归母净利润比例 90.53%。含 2023 年分红金额，公司上市至今累计现金分红金额超过 244 亿元，近五年共计分红总额超 172 亿元，占近五年归母净利润总额的 87.86%。未

来公司有信心通过持续稳健经营与各利益相关方共享企业发展成果，为长期价值投资者创造良好的价值回报。

#### 5、请介绍一下公司研发规划。

答：公司紧跟国家政策和经济形势，紧密依托云南白药特色，以市场驱动为导向，通过全面提升科技赋能、强化循证医学和临床试验赋能药物开发，科学规划短、中、长期研发项目。短期全力布局上市品种二次创新开发及快速药械开发，为公司业务增长提供有力支撑。中期积极推进创新中药开发，同时深耕云南白药透皮制剂领域，持续打造云南白药透皮制剂明星产品，并围绕国家在创伤领域的重要需求进行全面布局。长期聚焦创新药研发成果转化，一方面聚焦优势独家中药品种、聚焦社会需求、科技赋能，打造高需求中药产品；另一方面以核药发展为中心，布局多个创新药物开发，为云南白药提供持续发展动力。

2024年5月10日