

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13日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：梵海资本-曾宇；海口复兴城投资-游波；知远投资-李
梁

参加人员：证券事务代表-李孟珏、投资者关系管理-杨可欣

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16.9亿元，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、请问公司研发布局如何？

答：研发布局方面，充分发挥中央研究院的中枢协调功能，整合、协调跨区域研发资源，依托下设的四大研发中心，保障研发工作的顺利推进。其中，昆明中心以云南省药物研究所为科研平台，坚持中药研发优势，聚焦中药、民族药等天然药物的资源、药理、毒理等方面的研究工作；北京中心以北京大学-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，承接学术成果及商业转化开发研究；上海中心以创新药物中心、云核医药（天津）有限公司、云白药征武科技（上海）有限公司为科研平台，积极建设公司的创新产品开发能力、培育新兴业务，重点研发创新型核药（放射性药物）；无锡中心以云南白药集团无锡药业有限公司作为器械研发平台，孵化切合市场需求、技术领先、专业验证的医疗器械产品，深耕慢病疼痛中医诊疗设备、膏贴系列、眼部健康系列、家居个护消杀以及运动护理领域的特色个性定制系列等五大品类的产品。

3、公司如何培育其他品牌中药产品以实现增长？

答：随着人口老龄化加剧、健康意识提升、运动需求恢复以及零售药店尤其是连锁 OTC 业务的快速增长，结合云南白药所拥有的 567 个药品批准文号、316 个品种（其中含 222 个中成药品种，包括 43 个中成药独家品种）的品牌资源优势，以及全国范围内锁定服务 5 千家头部连锁，覆盖超过 40 万家门店的 OTC 渠道优势，云南白药品牌中药零售业务迎来破局机遇。

在市场营销方面，通过大规模兵团作战试点大型促销、增进与连锁药店互访等方式，将资源集中投入，达成工业连锁双丰收；在组织建设方面，通过开展“玄甲行动”等人才梯队建设的运营管理手段，有效提升管理效率，产品质量及稳定性持续提高，运营能力取得显著突破。在品牌中药领域，建立专门团队独立运作云南白药品牌中药系列产品，抓住品牌中药行情机遇，实现持续放量。

4、公司如何定位中药资源事业群？该事业群的主要增长来源是什么？

答：中药资源事业群以用户价值需求为出发点和落脚点，通过升级打造可持续的中药资源产业平台，2023年在优质高效保障公司内部资源需求的前提下，实现对外收入17.1亿元，同比增长约22%，其中三七中药材外销收入同比大幅增长81%。同时，保障了公司战略品种的供应与价格稳定，在中药材价格普涨、康美中药材价格指数同比上涨17.3%的背景下（数据来源：康美中国中药材价格指数网），有效平抑了公司投料药材价格的上涨，公司投料药材价格上涨幅度显著低于行业中药材价格上涨平均水平。中药资源事业群聚焦云南道地药材和白药优势品种，在三七领域保持持续领先。天然植提业务方面，从采购端、生产端到销售端精细化运营，桉叶油市占率进一步提升；辣素销售翻两番，成为新的业务增长点。

5、请介绍一下氟比洛芬凝胶贴膏的相关信息。

答：公司全资子公司云南白药集团无锡药业有限公司于近日收到国家药品监督管理局下发的《药物临床试验批准通知书》（通知书编号：2024LP00886），经审查，同意氟比洛芬凝胶贴膏开展镇痛的临床试验。

氟比洛芬凝胶贴膏主要成分为氟比洛芬，为非甾体类抗炎药，通过抑制前列腺素的合成产生镇痛、抗炎、解热的作用。主要适用于治疗骨关节炎、肩周炎、肌腱及腱鞘炎、腱鞘周围炎、肱骨外上髁炎（网球肘）、肌肉痛，以及外伤所致肿胀、疼痛等疾病及症状的镇痛、消炎。

2024年5月13日