

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16日

地点：集团白药空间二楼会议室

召开方式：走进上市公司

投资者：参加《股东来了》2024 投资者走进上市公司活动的投资者

参加人员：董事会秘书-钱映辉，投资者关系-杨可欣、张昱

会议内容

1、请介绍一下公司2024年一季度业绩情况和2023年经营情况。

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。

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%。

2、2023年牙膏产品的销售情况如何？采取了何种营销措施？

答：2023年云南白药牙膏国内市场份额24.60%（数据来源：尼尔森零售研究数据YTD2312），继续保持市场份额第一。2023年“双11”期间，健康品事业群实现多个榜单第一：其中云南白药天猫牙膏官方旗舰店实现突破性爆发，单店销售业绩首次破亿，成为首个凭借牙膏单品破亿的旗舰店。

健康品事业群通过线上线下“双管齐下”，多维度提升品牌曝光度，夯实存量盘，做大增量盘。线上紧扣“618、双11、双12”等年度网购大促，与综合电商平台天猫、京东、拼多多等强力合作、持续发力，在抖音等内容电商平台开展创意直播，积极拓展线上市场份额；同时通过“李健线上演唱会”“云南白药口腔健康&《花儿与少年·丝路季》旅综游学”IP内容营销等提升品牌曝光度。线下通过“科学护口季”、CNY“龙腾迎新春，健康幸福年”等系列推广活动统一终端活动形象，报告期内各类线下推广活动已累计超过1.47万场，活动及物料共计覆盖1465个城市（省市县）。同时，不断优化产品结构、迭代技术创新、带动品类升级，报告期内完成全线牙膏共153个产品备案包装改版。

3、云南白药核心系列产品2023年收入情况如何？其他品牌中药有哪些表现亮眼的产品？

答：2023年白药系列核心产品保持了较好的增长态势，其中云南白药气雾剂销售收入贡献超过17亿元，同比增长15.27%；云南白药创可贴、云南白药膏、云南白药（散剂）、云南白药胶囊等产品销售收入过亿，其中云南白药膏销售收入过9亿元，云南白药胶囊销售

收入过 6 亿元，云南白药（散剂）及云南白药创可贴销售收入过 3 亿元。

其他品牌中药类产品在 2023 年也实现增长亮眼，蒲地蓝消炎片、藿香正气水销售收入均实现过亿元，分别同比增长近 16%、124%；用于妇科消炎的产品宫血宁胶囊销售收入实现同比上涨 47%。

4、氟比洛芬凝胶贴膏的研发进展如何？

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。

5、请问公司养元青销售情况如何？

答：2023 年养元青加速成长，全年实现破圈式增长，销售收入突破 3 亿元，同比增长 36%。“双 11”期间养元青线上销售交出多项亮眼成绩单：天猫国货防脱品类第一、2023 年年度累计抖音销售破亿元；养元青核心大单品控油防脱套装登顶抖音商城防脱洗发乳爆款榜第一、拼多多平台滋养防脱洗发水畅销榜第一。

2024 年 5 月 16 日