

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17日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：国联证券-陈翠琼、国寿资产-和川、金鹰基金-孙倩倩、华夏久盈-王祎佳、财通资管-陈建新、旌安投资-张天旭、泰康资产-贺一

参加人员：董事会秘书-钱映辉，投资者关系-杨可欣

会议内容

1、请介绍一下公司2024年一季度和2023年年度业绩情况。

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。

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、云南白药其他品牌中药中有哪些表现亮眼的产品？

答：2023 年其他品牌中药类产品增长亮眼，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%。植物补益类产品亦取得良好增长，其中气血康口服液实现销售收入 2.31 亿元，同比增长 15%。

3、公司开展了哪些新业务孵化工作？

答：公司围绕既定的发展战略，根据实际业务需求，升级组织能力、提升管理效能，搭建敏捷、高效的组织结构，2023 年重组新兴业务板块，包括滋补保健品事业部、美肤事业部、医疗器械事业部。滋补保健品事业部致力于抢占膏滋消费者心智，整合深耕三七等优势中药大产品，发力滋补保健品大赛道；美肤事业部致力于突破功能护肤产品，以天然草本植物为基础，以温和、无刺激以及滋润养护为产品特点，推出独具云南白药特色的美妆品牌；医疗器械事业部致力于聚焦骨科、伤科护理为主的专业功能赛道。新事业部的探索和孵化致力于探索基于大数据服务后台的精准定制化的“综合解决方案”这一全新商业模式，为公司打造全新业绩增长点。

4、云南白药牙膏产品在 2023 年采取了什么营销措施？

答：健康品事业群在 2023 年通过线上线下“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。

2024 年 5 月 17 日