

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31日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：红土创新基金-杨皓童

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系-杨可欣、张昱

会议内容

1、请问云南白药牙膏的销售情况如何？有哪些营销措施？

答：口腔护理领域，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；在抖音也夺得牙膏爆款榜第一、抖音品牌牙刷爆款榜第一等全新战绩。

公司通过线上线下“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，2023 年完成全线牙膏共 153 个产品备案包装改版。

2、除了云南白药核心系列产品以外，其他品牌中药的销售情况如何？未来采取什么营销措施？

答：其他品牌中药类产品在 2023 年实现增长亮眼，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%。在品牌中药领域，公司也建立了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。

3、公司未来的工作展望是什么？

答：未来，公司将紧紧围绕“大健康综合解决方案提供商”的战略定位，坚定地持续深耕“药”这个产业根基，推动各项业务聚焦于云南白药在大健康产业的优势领域，不断强化行业领先地位，在不断提升核心竞争力的同时科学、审慎、有效的推进新业务增长点的打造。公司将聚焦药品、健康和医药流通三大核心业务，进一步强化中药的核心地位，做大做强品质大中药，确保行业市场领军地位，进一步提高中药全产业链竞争能力，延展优势、打造云药领军品牌；做新做精健康好生活，确保领域市场先锋地位；做稳做优区域新流通，确保区域市场龙头地位。在持续聚焦主业的同时，公司将根据总体战略部署，结合自身业务特点和能力禀赋，围绕相关领域科学、审慎的开展业务拓展，坚持“有所为有所不为”，持续、有效打造全新业务增长点。为了保障核心业务和创新业务的健康、高效发展，公司着力构建面向

投资全流程的战略投资能力体系和风险管控体系，推动公司产业布局和产业投资管理迈上新台阶，切实推动公司健康发展。

4、公司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。

2024年5月31日