

# 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7月1日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：建信基金-马牧青、郑丁源、张剑姝，国联证券-陈翠琼

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、杨可欣

### 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. 公司健康品事业群未来战略发展目标是什么?

答:2023年,公司健康品事业群通过挖掘存量潜力,主营业务收入保持稳健增长态势,实现营业收入64.22亿元,同比增长6.50%。健康品事业群战略发展目标是成为一体化的口腔健康、头皮护理、身体护理解决方案提供商,通过构建功效护理产品的供应链平台、搭建精细化的商业大数据平台,致力于可持续发展,实现引领行业技术革新的战略目标。健康品事业群持续挖掘新渠道增长潜力,通过拓展新型渠道应对消费分层,以迭代技术创新带动产品升级,以兴趣电商转化为契机为公司未来销售收入及利润增长作出长期贡献。

## 3. 请介绍一下省医药有限公司的经营情况。

答:2023年省医药公司实现主营业务收入244.90亿元,同比增长5.63%。省医药公司作为集团医药商业分销板块,全年整体运营效率有效提升,订单综合满足率提高7.4%,订单响应速度大幅提升22%,商品交付速度提升19%。

省医药公司深耕云南医药分销市场,依托端到端的流程建设,为上下游客户提供精细化服务。在客户服务体系建设方面,进一步加强多仓协同能力,推出“当日达、次日达、隔日达、约定达”实效产品,有效提升服务质效。医药分销供应链运营一体化建设方面,通过项目共建,探索挖掘医药分销供应链的价值点,强化上下游协同效应,逐步推动全供应链运营质效的提升。

#### 4. 请介绍一下公司的研发规划情况。

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7月1日