

# 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3日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：参加华福证券云南分公司走进上市公司活动的投资者一行 24 人

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. 请介绍一下公司近期的经营业绩情况

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、公司防脱洗护产品的销售情况如何？

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。

## 3、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。

#### 4、请介绍一下公司分红情况

答：云南白药始终注重持续合理回报投资者，与投资者共享企业发展成果。2023年，云南白药分红方案为每10股派息20.77元，现金分红总额37.06亿元，占2023年归母净利润比例90.53%，公司已于2024年5月10日完成年度权益分派。自1993年上市以来，公司已连续31年对股东分红，累计现金分红金额超过244亿元。

2024年7月3日