

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2025年4月7日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：太平资产-薛娜、许希晨，兴业证券-董晓洁

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、请介绍一下分红情况。

答：公司拟以2024年末公司总股本1,784,262,603股为基数，向全体股东每10股派发现金红利11.85元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本（尚需提交股东大会审议）。同时，公司已于2024年11月完成2024年特别分红利润分派，每10股派送现金12.13元（含税），现金分红金额共计2,164,310,537.44元（含税）。本次拟实施的现金分红与2024年已实施的特别分红合并计算，以2024年末公司总股本1,784,262,603股为基数，2024年度每10股累计派送现金23.98元（含税），累计现金红利总额合计为4,278,661,722.00元（含税），占2024年度公司归属于上市公司股东净利润的90.09%。

2、请问公司药品事业群2024年增长较好的原因是什么？

答：2024 年，药品事业群以“伤科疼痛全领域管理的‘第一’品牌”为战略指引，结合产品和品牌禀赋，发布伤痛管理新模式，深挖白药核心产品在伤科疼痛领域的药效机制，通过“白药+痛舒+伤痛”相关产品在学术临床方面的深度挖潜，持续打造和提升白药核心产品在骨伤科、疼痛管理领域的知名度和领先优势，形成大的产品生态体系。同时，药品事业群进一步优化“品质好中药”运营平台，深入聚焦心脑血管、呼吸系统、妇儿科等高潜赛道，持续丰富产品管线，打造药品产业大生态。报告期内，药品事业群从学术临床、市场营销、渠道细分、生产提效等方面持续推进各项重点工作。学术临床方面，云南白药（散剂）、胶囊在糖尿病足、骨骼疼痛等方面的临床研究，宫血宁胶囊在治疗异常子宫出血、减少药物流产后阴道流血等方面的临床研究，气血康口服液改善心脏和血管健康及对高原反应的预防与治疗方面的临床研究均取得稳步进展，为产品打开更广阔应用场景。市场营销方面，培育自有运动 IP“走啊打球去”取得成功，促进品牌年轻化、单品渗透率进一步提高；气血康包装焕新升级，紧抓秋冬滋补的重要营销节点，推动气血康口服液销售快速增长。渠道细分方面，院内渠道持续深耕，获得稳步扩展，线下 OTC 渠道保持优势，线上探索取得新突破。生产提效方面，建立线上化业务流程，推动实现营销工作精准化、渠道建设生态化、用户数据自有化，打造制度规范、流程科学、简洁高效的大后台运营体系，全年提质增效成果显著。

3、公司洗护产品销售情况如何？

答：防脱洗护领域，报告期内养元青洗护产品实现销售收入 4.22 亿元，同比增长 30.3%。养元青在育发类特妆证和防脱育发国家发明专利证书双证加持下，以差异化技术优势突围，成功打造出“控油防脱就用养元青”的核心品牌影响力，在激烈的市场竞争中不断提高渗透率，获得高于防脱品类行业水平的增长，2024 年“618”“双十一”期间蝉联天猫国货防脱洗发水品牌第一名（数据来源：商指针）。

4、公司短期研发项目有什么进展？

答：短期项目全力布局上市品种二次创新开发、快速药械开发。目前在研项目涉及二次开发的中药大品种 11 个，开展项目 25 个。

其中，气血康项目中，气血康口服液改善心脏和血管健康临床研究，累计完成 109 例患者数据收集，完成统计分析并提交总结报告；治疗气虚血瘀型高血压研究已完成省科技厅项目申报与院内项目立项。宫血宁二次开发项目，完成宫血宁胶囊减少人工流产术后出血的有效性与安全性的多中心 RCT 临床研究和在药物流产后减少阴道出血的有效性与安全性的多中心 RCT 临床研究，并顺利入组 269 例；完成药代动力学、药理学、毒理学研究及安全性评价。云南白药胶囊在糖尿病不同期别应用的临床疗效观察及其机制研究、云南白药对改善骨折疼痛有效性的随机对照临床研究项目、云南白药治疗骨折愈合的临床药理学探索研究、云南白药联合基础治疗对牙周炎患者的临床疗效评价等多项研究稳步推进。另外，公司还在进行颗粒剂无糖型研究，

千草脑脉通合剂二次开发研究,舒列安胶囊上市后再评价临床预试验等稳步推进等其他研究项目。

2025年4月7日