

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 5 月 15 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：Citi PWM-Rachel Qu

参加人员：董事会秘书-钱映辉，证券事务代表-李孟珏，项目管理-张然

会议内容

1、请介绍一下公司药品事业群未来的工作方向是什么？

答：药品事业群将以“做中药传承创新发展的典范”为目标，一方面传承、守护和发展好白药优势产品，同时在其他高潜核心赛道上，围绕和聚焦心脑血管、呼吸系统、妇儿科等大病种治疗领域，对现有产品体系进行优化并提供完善的运营方案，实现产品的战略性增长。另一方面，将围绕战略目标持续进行现有产品的二次开发并优选外部项目进行延伸，做大做强药品体系。

2、请问公司中药材产业链建设的进展如何？

答：按照云南省委、省政府把云南中药材产业培育成世界一流现代化产业的决策部署，云南白药坚定肩负起云南省中药材产业链“链主”责任。公司围绕种业、种植、加工、市场、品牌等方面明确目标、

细化措施，加快推进中药材产业高质量发展相关工作。种业方面，成立云南省第一家专业从事中药材种业的公司——云南白药集团种业科技有限公司，为产业提供种质源头的管控和资源支持。种植方面，2024 年申报 GAP 品种 7 个，对应基地面积 4593 亩。加工方面，丽江文山平台实现开放共享，景谷、鲁甸、屏边初加工平台初步构建，其中文山公司气血康口服液获得云南省制造业单项冠军称号；丽江平台带动滇西药材趁鲜加工，报告期内产量增长 180%，食品及保健食品产量增长 182%，引领高质量发展同时助力滋补深耕启航。市场方面，云南中药材的产业互联网平台——“数智云药”平台正式上线，除基础交易功能外，更有检测、物流、金融等产业配套服务功能，向药材种植户、加工企业、采购商、监管机构全面开放，报告期内交易金额突破 1 亿元，通过构建“白药优选”“白药认证”“白药自营”三层产品体系，把传统农产品升级为标准化“工业品”。品牌打造方面，入选 2024 年云南省“绿色云品”品牌目录、“2024 中药饮片品牌企业”及“2024 道地药材品牌”。标准制定方面，参与 2025 版《中国药典》三七、苍术标准修订；牵头趁鲜加工品种标准研究 18 项，占云南省趁鲜加工品种的 90%；国标品种配方颗粒工艺技术研发项目取得突破，完成 158 个品种备案。

3、公司养元青产品的经营情况如何？

答：2024 年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）。

2025年将继续快速提升洗护业务规模体量，稳步做强头皮生态领域，稳固防脱基本盘，逐步扩展至控油、蓬松等功效，持续加大兴趣电商投入，推高总销额和知名度，产生外溢效应拉动传统电商与线下渠道。

4、请问公司2025年一季度业绩情况如何？

答：2025年第一季度，公司实现营业收入108.41亿元，同比增长0.62%；归母净利润19.35亿元，同比增长13.67%；扣非归母净利润18.87亿元，同比增长11.65%；基本每股收益1.08元/股，同比增长13.66%；经营活动产生的现金流量净额7.14亿元，同比增长35.39%；加权平均净资产收益率4.86%，同比增长0.68个百分点；货币资金余额110.62亿元，总资产542.53亿元。

5、健康品事业群渠道建设情况如何？

答：在健康品方面，公司具有覆盖到终端的、布局完善的全国性大健康产品销售团队，云南白药牙膏市场份额在国内继续保持领先，在口腔品类拥有较高品牌渗透力。公司通过不断优化全链路渠道，一方面夯实传统线下渠道优势，另一方面对即时零售、社区团购、兴趣

电商等新兴业态保持高度开发，坚持大胆试新，进化商业洞察敏捷性。
云南白药的渠道优势极大提升了公司的市场竞争能力，同时为持续的新产品商业化开发奠定了基础。

2025 年 5 月 15 日