

# 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 6 月 4 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：东吴证券-李倩、苏丰，睿郡资产-陆世杰，上银基金-纪晓天

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。

#### 2、2024 年药品事业群做了哪些重点工作？

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。2024 年，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、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。

#### 4、公司未来的发展模式是怎么样的？

答：通过“内涵式”和“外延式”协同发展，推动公司产业组合不断优化是公司主要的增长模式。“内涵式”发展聚焦挖潜增效做稳基本盘，聚焦医药、健康、流通三类产业发展基础，按照整体效益最大化的思路，全产业链、全价值链、全生产要素系统性提升和优化，持续推进公司主业高质量发展。“外延式”发展注重远见卓识，基于整体战略要求和导向，积极探索通过战略并购、战略合作等模式，对现有产业板块进行补全、补强，快速突破现有增长瓶颈，构建健康、可持续发展的产业组合体系，实现高质量可持续发展。

#### 5、请介绍一下公司的分红情况。

答：公司 2024 年年度分红以 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。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）。2024 年年度现金分红与 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 股累计共派送现金 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%。

2025 年 6 月 4 日