

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2026 年 1 月 22 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话调研

投资者：国泰海通-张澄，东证资管-马庆华

参加人员：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、请问公司药品事业群重点品种二次开发有什么进展？

答：公司药品事业群重点开展了云南白药(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。

近期，世界中医药科技专项“云南白药气雾剂相关研究”项目评审会在京召开，申报课题内容涵盖云南白药气雾剂在急性踝关节扭伤、腰扭伤、四肢软组织损伤等多种闭合性损伤中的疗效与安全性评价；“宫血宁胶囊在药物流产后减少阴道出血的有效性与安全性研究”多

中心项目结题会暨临床研究专家咨询会举行，会议公布的研究结果显示，宫血宁胶囊在药物流产术后应用中表现出明确优势，不仅能有效减少阴道出血量，在降低术后并发症发生率、促进子宫内膜修复等方面亦发挥积极作用，且整体安全性良好；气血康口服液治疗高血压有效性与安全性的随机、双盲、安慰剂对照、多中心临床研究瑞金医院分中心启动会召开，对高血压患者血压及睡眠影响的前瞻性、多中心临床研究组长单位启动会顺利召开并完成首例入组。

未来，药品事业群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，补全产品矩阵，做大做强药品体系。

2、省医药公司未来的经营重点是哪些方面？

答：省医药公司将继续稳固提升存量医院和分销市场份额，实施“双升双降”策略，通过拓展非药业务、新特药房、医药品牌运营服务等增量业务，培育新的增长点。同时深挖上游价值、强化精益运营，优化上下游供应链管理，力争继续提升经营质效；通过优化客户关系管理，改革调整内外部资信管理流程，建立专项工作机制、实施客户与账款分级分类管理、探索院、企、银、商多方紧密型价值链合作、强化风险客户管控和完善商务采购与存货周转等多措并举，有效改善应收账款和存货结构，以全供应链协同，助力构建以患者为中心的诊疗生态圈闭环，推动高质量健康发展。

3、请介绍一下公司线上渠道的开拓情况。

答：药品事业群积极拓展线上市场，2025 年上半年 O2O 销售同比提升超过 20%，通过线上内容营销助力气血康、参苓健脾胃颗粒等产品认知度及销量提升，与京东健康深化战略合作，2025 年 618 期间主系列产品常备药榜单排名显著上升，公司药品线上销售取得突破性成果，电商平台引流访客 4,845 万，带来消费者 354 万，共产出 GMV2.54 亿元，为未来在线上渠道的发展打好基础。

健康品事业群在稳住线下基本盘的同时，合理加大线上渠道及新产品推广投入，积极拓展线上市场，对即时零售、社区团购、兴趣电商等新兴业态保持高度关注，坚持大胆试新，进化商业洞察敏捷性。2025 年上半年，云南白药牙膏稳居国内全渠道市场份额第一（数据来源：尼尔森零售研究数据）；2025 年“618”期间，养元青蝉联天猫国货防脱洗发水品牌第一名。

4、请介绍公司的分红情况。

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，送红股 0 股，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，现金分红金额共计 2,164,310,537.44 元。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，累计现金红利总额合计

为 4,278,661,722.00 元，占 2024 年度公司归属于上市公司股东净利润的 90.09%。

2025 年半年度，公司以 1,784,262,603 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.19 元，送红股 0 股，共计分红 18.18 亿元；2025 年特别分红总额占 2025 年上半年归母净利润的 50.05%。本次特别分红方案已于 2025 年 9 月 24 日分红派息完毕。

2026 年 1 月 22 日