

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23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，农银汇理-梦圆

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AI赋能方面有什么进展？

答：公司持续贯彻落实《云南白药集团数字化发展2022-2026规划》，通过数据+AI前沿技术赋能所有产业链关键环节，推动产业转型升级和业务创新发展。公司聚焦渠道运营变革，自主研发“营销业务运营平台”，并在药品事业群试点应用，实现经销商自主下单、费用精细核算、流向及时追溯等，显著提升渠道业务运营效能。公司自主研发“一物一码溯源平台”应用于中药材产地溯源场景，为“道地药材”提供数字化身份标识。

加快推进供应链卓越运营取得阶段实效。紧扣“降本、提质、增效”目标重构端到端流程，完成涵盖订单、仓储、运输、结算的全链

路数字化底座建设。一是业务全面在线化，降低一线员工手工处理的工作量 30%，年削减纸质单据 6 万张，践行绿色办公；二是结算自动化率 100%，周期从 30 天压缩至实时；三是数据实时化穿透全链，通过建立 90 个标准流程与 60 项管理指标，有力支撑业务决策。

人工智能赋能业务应用场景取得阶段实效。目前已上线 70+ 数字员工，实现节省人力 7000 人天/年。中药材产业数字化方面，通过打造“数智云药”平台和“1 品 1 链”的产地仓数字化管理，构建起覆盖资源、种植、采购、加工、仓储、支付等的全链条业务闭环体系，实现产地采收结算从一天缩短到几分钟，大幅提升供应链协同效率与精细化管理水平，打通从种植到分销的整个流程。持续推进公司全域数据治理、推动数据驱动的经营与运营，实现云南白药集团第一个“中药材溯源查询”数据产品在上海数据交易所挂牌。

研发方面，肿瘤类器官库和分子标志物研究项目研究成果在 Cancer Cell 和中国肿瘤临床杂志发表；健康品方面，进一步深化与浙江清华大学长三角研究院合作，依托清华长三角研究院共建衰老科学创新研发中心，通过挖掘白药传统经典活性物与关键创新功效分子，基于 AI 计算，聚焦挖掘针对口腔炎症或损伤且具有舒缓修护功效的独家活性分子。

2、公司创新药研发进展如何？

答：INR101 诊断核药项目已启动Ⅲ期临床试验，完成 32 家研究中心立项，启动其中 22 家，并入组 60 例受试者；INR102 治疗核药

项目，获得临床试验通知书，I 期临床试验研究中心已启动，研究者发起临床试验（II T）完成 12 例患者入组及给药。

3、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。

4、公司产品线上销售情况如何？

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。

2026 年 1 月 23 日