

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，中汇人寿-黄爽、谢美慧、刘谦

参加人员：董事会秘书-钱映辉，投资者关系管理-张昱、杨可欣

会议内容：

1、请介绍一下药品事业群采取了哪些营销措施。

答：药品事业群以战略作为引领，首先实践“伤科疼痛全领域管理的‘第一’品牌”的优先战略，结合产品和品牌禀赋，深挖云南白药系列产品在伤科疼痛领域的功效价值，并以“伤痛中心”为全域营销的推进方案，稳步推进、卓有成效，气雾剂、膏药等产品同比大幅增长；“大兵团作战”直接带动战略连锁销量提升。同时，药品事业群进一步拓展“品质好中药”运营平台，深入聚焦心脑血管、呼吸系统、消化系统等高潜赛道，持续丰富产品管线，打造药品产业大生态。报告期内，药品事业群从市场营销、渠道深挖、学术临床等方面持续推进各项重点工作。市场营销方面，以适配白药品牌调性的明星代言活动项目，围绕运动场景、音乐场景及 O2O 交易场景进行品效销深度融合的全域整合营销，围绕“伤科疼痛”、“运动搭子”、“长夏补脾”等场景做专业、普世、互动性强的内容营销，借助抖音、小红书

平台，进行广泛传播。渠道拓展方面，持续打造“云鼎经纬”模式，实现区域市场的一级经销商直供，并保障产品的溯源清晰；积极拓展线上市场，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，报告期内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。

2、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。

3、健康品事业群未来新品拓展方向是什么？

答：面向未来，健康品事业群将以成为高品质健康生活产品的“第一梯队”为目标，打造以生活品质为核心的健康生态。一方面口腔业务作为健康板块发展的基本盘和标杆，持续保持和扩大口腔产品的领先优势；同时做强做大口腔业务产品生态管理，有序拓展产品体系，强化研产销协同与精益管理，提升新品研发和迭代能力，持续做强生态。另一方面继续快速提升洗护业务规模体量，稳步做强头皮生态领域，加速养元青扩量焕新。

4、公司整体研发规划是什么？

答：公司坚持创新驱动发展理念，通过“搭平台、建机制、聚人才”，坚持打好中药、创新药两张牌。

一方面守正创新发展中药。做实种质资源研发，通过自主研发和合作研发相结合模式，尽快构建“育繁推一体化”种源研发体系，开展三七、重楼等道地药材育种研究。做强中成药创新，创新中药研发取得重要进展。另一方面差异化布局创新药。以技术前沿、临床需求、资源禀赋为标准，主动融入国家和地方生物医药战略，布局开发更具竞争力和市场前景的创新药。公司持续强化创新驱动，推动成果转化，持续提升发展动力，有序推进科学规划的短、中、长期项目。短期项

目全力布局上市品种二次创新开发、快速药械开发。截至 2025 年上半年，在研项目涉及二次开发的中药大品种 16 个，开展项目 37 个。中期项目全力推进创新中药开发，持续打造云南白药透皮制剂明星产品。长期项目中，创新药项目聚焦社会需求、科技赋能以核药发展为中心，布局多个创新药物发展，为公司提升持续发展的动力。

2026 年 1 月 23 日