

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4月2日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：东方证券-伍云飞，长城人寿-梁宇，杭银理财-李庞毅，太平养老-韩成，招银理财-蒋进超、林丽霞，国信证券-鲁雅昕，工银安盛-张好雨，富达基金-赵强，爱心人寿-王哲，工银瑞信-赵栩、史宝琰、牧天、孙一尘、朱昊、尹泽媛、张倩倩、夏涛

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、请介绍一下公司2025年经营情况。

答：2025年，公司实现营业收入411.87亿元，同比增长2.88%；实现归母净利润51.53亿元，较上年同期的47.49亿元同比增长8.51%；扣非归母净利润48.65亿元，较上年同期的45.23亿元同比增长7.55%，创历史新高；基本每股收益2.89元，同比增长8.65%。公司业务结构持续优化，工业收入160.16亿元，占营业收入比重38.89%，比重同比上升2.75个百分点，工业收入增速达10.7%。2023年至今，工业收入占营收比重实现连续增长。

从成长质量来看，报告期内公司经营性现金流净额为 46.00 亿元，同比增长 7.04%；加权平均净资产收益率 13.02%，同比提升 1.03 个百分点，创近 5 年最好水平；管理费用下降 1.68%。公司研发投入 4.23 亿元，同比显著增长 21.51%，研发投入占工业收入比重为 2.64%，研发能力不断提升。

与此同时，公司持续保持良好的资产结构，报告期末，公司总资产 542.69 亿元，归属于上市公司股东的净资产 400.44 亿元，资产负债率 26.02%，货币资金余额 91.08 亿元。

2、药品事业群 2025 年取得较好增长的原因是什么？

答：2025 年，药品事业群以战略作为引领，通过品牌禀赋及临床研究赋能，以大单品打造为突破口，深挖渠道潜力，实现伤科疼痛领域核心系列产品在高基数基础上保持大幅增长，心脑血管、呼吸系统、消化系统、泌尿系统等高潜赛道产品管线持续丰富，第二梯队大单品接续储备。一是以临床价值为导向，以临床学术研究驱动业务成长，公司加快推动重要品种二次开发及上市后再评价，云南白药胶囊、云南白药气雾剂、云南白药膏、气血康口服液、宫血宁胶囊、痛舒胶囊等重要单品的循证研究稳步推进，为产品打开更广阔应用场景，药品“基本盘”增长态势明显。二是打造“云鼎经纬”生态合作模式，构建短链扁平、数智驱动的一级经销商直供模式，实现产品从生产到药店的点对点直达，更好地进行“品牌+渠道+服务”三位一体的生态管理模式，持续强化溯源管理及动销管控，促进大单品策略推进，打

造医药行业渠道管理的标杆。三是积极拓展线上市场，精准锚定 O2O 渠道“即时性”发展趋势，构建“站内+站外”全域协同矩阵，夯实云南白药在即时健康消费场景中的品牌认知度与市场竞争力，2025 年 618 期间云南白药系列产品常备药榜单排名显著上升，报告期内药品电商平台产出 GMV 达 5 亿元，同比增长 139%。四是规模化、系统化的“大兵团”策略落地，药品事业群集中人力、资源，按照统一政策，开展跨省大兵团促销活动，共计 27 家连锁参与，直接带动销售增长。五是场景化、专业化、年轻化的内容营销体系落地，围绕“伤科疼痛”“运动搭子”“长夏补脾”“气血声命力”“家庭常备药”等场景，借助各类型平台，进行品效销深度融合的全域整合营销，切实拉动销量增长。

3、公司牙膏产品销售情况如何？

答：口腔护理领域，2025 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），同时公司积极拓展新的口腔护理赛道并取得快速进展。在保持线下渠道竞争优势的同时，公司从传统电商、即时零售、内容电商等全域发力，通过场景化营销、功效科普种草、短直联动转化等方式，带动健康品板块线上销量同比显著提升 27%。

4、公司创新药研发进展如何？

答：INR101 诊断核药项目完成 III 期临床 29 家（共 32 家）研究

中心启动，完成 239 例受试者入组；INR102 治疗核药项目完成 I/IIa 期临床试验低剂量组 3 例受试者入组给药，中剂量组 1 例受试者入组给药，2 例受试者完成 INR101 筛选；INB301 治疗肿瘤恶病质单抗项目已获得国家药品监督管理局下发的《药物临床试验批准通知书》，同意 INB301 注射液开展肿瘤恶病质的临床试验。

2026 年 4 月 2 日