

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：国泰海通-张澄，创金合信-毛丁丁、陆迪，友邦保险-田鑫，嘉实基金-程佳，新华资产-李浩，建信养老-余宇，易方达基金-李琛，华西基金-刘佳研，红土创新基金-杨皓童

参加人员：党委副书记、副董事长、总裁-董明，董事会秘书-钱映辉，证券事务代表-李孟珏，投资者关系管理-张昱、杨可欣，规范运作-付涛

会议内容：

1、公司线上销售情况如何？

答：药品事业群方面，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%。

健康品事业群方面，2025年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%。

2、云南白药牙膏未来的销售规划如何？

答：健康品事业群将继续拓存量、突品类，塑造可持续增长逻辑。拓存量方面，深挖现有产品与用户潜力，通过场景化运营和产品二次创新提升复购和黏性。

突品类方面，聚焦抗敏、美白、儿童、洗护等品类，打造技术驱动的第二曲线。新品方面，云南白药护龈抗敏泵式牙膏打造“专业护龈+专利抗敏+专研修护”的三维矩阵，从牙龈防护到抗敏修护，多维度技术赋能。云南白药光钻白美白牙膏抗渍、抗损且不刺激口腔黏膜，光钻白 PRO 牙膏专研去渍亮泽，采用国际香氛大师亲创花菁萃·香氛技术，改善暗沉，清新口气。云南白药泡泡娃儿童牙膏，搭载专利蛋黄免疫球蛋白（IgY），实现从源头主动抑制致龋菌的技术突围。

健康品事业群将聚焦核心发展方向，持续优化发展策略，深挖产品与市场潜力，培育可持续增长动能，推动品类高质量发展。

3、药品事业群保持增长较好的原因是什么？

答：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，2025 年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，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”“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。

4、请介绍一下公司创新药研发进展。

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。

近日，INB301 治疗肿瘤恶病质单抗项目已获得美国 FDA 许可，同意开展临床试验，此前，INB301 注射液 IND 已于 2026 年 2 月 24 日正式获得国家药品监督管理局受理，被纳入创新药审评审批 30 日快速通道，并于 2026 年 3 月 30 日获得临床试验批准。

5、公司投资并购的策略是什么？

答：公司将继续坚持战略性投资并购方向，持续提升对并购标的的专业研判与筛选能力，重点遴选与云南白药品牌定位、产品矩阵、渠道网络及核心竞争优势高度协同的标的，集中优势资源推动战略性并购突破，切实补强业务发展动能。

2026 年 6 月 4 日