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 11 月 2 日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：电话会议

投资者：中信证券-蒋罗昕，宁银理财-姚爽，易方达基金-鲍昀骁，嘉实基金-郑舒泽，华能贵诚-杨成，汇添富基金-杨瑨，太平资产-赵可，宏利基金-张帅，招商基金-林艾灵，Dymon Asia Capital Limited - Ciara，永安国富-李勇，中信资管-倪秉泽

参加人员：证券事务代表-李孟珏，投资者关系管理-张昱

会议内容：

1、请介绍一下公司 2026 年前三季度总体业绩情况。

答：2026 年前三季度，公司营收、利润、经营性现金流同步向好，实现规模利润与现金流协同增长。营业收入 322.57 亿元，同比增长 5.23%；归母净利润 48.22 亿元，同比增长 0.95%；归母扣非净利润 46.31 亿元，同比增长 1.78%；以上均创同期历史新高。经营性现金流净额同比增长 9.38%，达 48.74 亿元。总资产 548.60 亿元，净资产 403.25 亿元，资产负债率 26.49%，货币资金余额 76.29 亿元。

2、三季度公司药品领域已上市品种的二次开发方面有哪些进展？

答：公司深入实施创新驱动发展战略，前三季度研发投入为 3.36 亿元，同比增长 23.93%。公司持续深化“大单品”战略，加快推动重要品种二次开发，云南白药膏、云南白药胶囊、气血康口服液等重要单品的循证研究稳步推进。

2026 年三季度，云南白药膏治疗慢性软组织损伤全国多中心临床研究项目正式启动，计划纳入约 1600 例受试者，将在真实临床诊疗场景中，全面系统评价云南白药膏治疗慢性软组织损伤的临床疗效与用药安全性。云南白药对糖尿病足不同期别疗效观察临床研究项目研究成果显示，云南白药散剂、膏剂能快速缩小糖尿病足溃疡患者创面面积，可作为糖尿病足标准治疗的有效辅助手段，为慢性创面修复领域的规范化应用提供循证依据。云南白药气雾剂治疗闭合性肋骨骨折疼痛的循证医学研究临床试验项目正式启动，将进一步完善云南白药气雾剂循证证据体系，赋能中医药现代化发展与伤痛全流程管理建设。云南白药膏治疗肌肉骨骼疼痛的疗效观察临床研究项目中期研讨会在成都举行，项目阶段性数据显示，云南白药膏在肌肉骨骼疼痛早期缓解方面表现积极，安全性良好。云南白药气血康口服液围绕心脑血管慢病干预方面的临床研究也在快速推进。

3、公司在气血康方面采取了哪些促进推广的措施？

答：公司在气血康方面采取了以下措施：一方面是研发助力气血康循证医学取得进展，使其从传统补气补血定位延展到血管健康领域。另一方面，在品牌营销上，打造了“气血声命力”音乐 IP 项目，围绕气血康口服液“气血滋养”核心功效，携手腾讯音乐娱乐集团正式推出全域音乐营销

方案。面对滋补保健赛道产品同质化严重、品牌形象老化、营销打法零散等行业痛点，抓住音乐赛道差异化营销的机遇，依托“乐与气血同源”的文化内核，打造“气血声命力”专属音乐IP，打通线上传播、明星赋能、连锁终端全域营销链路。三是线上线下一体化融合推广，线上IP与线下实体门店结合赋能。四是“云鼎经纬”生态合作模式全面助力，构建短渠道运营、数智驱动的一级经销商直供模式，强化“品牌+渠道+服务”三位一体的生态管理，实现对渠道体系的精准管控、高效管理和持续赋能。

4、公司健康品事业群在渠道布局方面有哪些重点举措和成效？

答：公司紧紧围绕用户需求，基于不同渠道用户画像做好产品适配，从而实现全渠道协同。线上聚焦新人群、新品类的突破，立足不同人群的口腔差异，持续迭代创新，精准捕捉消费者多元化、细分化的口腔护理需求。线下渠道持续巩固护龈核心产品的既有优势，积极开拓会员仓储、零食折扣店等新兴线下业态，同时通过即时零售抓住新消费场景，拓宽终端触达边界，做实线下基本盘。截至2026年上半年，公司在线上市场积极拓展新品类牙膏产品取得显著成效，上半年抗敏牙膏销售额达2.42亿元，美白牙膏销售额达2.08亿元。上半年公司健康品板块线上销售额同比显著提升21%。

5、请介绍一下公司分红情况。

答：2024年以来，公司增加分红频次，通过特别分红提升投资者获得感。2025年9月完成2025年特别分红利润分派，现金分红总额18.18亿

元；2026 年 4 月完成 2025 年度分红利润分派，现金分红总额 28.24 亿元。2025 年度累计现金分红总额达 46.43 亿元，占 2025 年公司归母净利润的 90.09%。

2026 年 9 月末，公司 2026 年特别分红正式落地实施。根据权益分派方案，公司以总股本 17.84 亿股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10.38 元（含税），本次现金分红总金额达 18.52 亿元，分红规模占 2026 年上半年归母净利润的 50.04%。

2026 年 11 月 2 日