

云南白药集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2019年9月11日

地点：集团总部办公大楼

召开方式：现场调研

投资者：国盛证券：杨春雨、广发基金：段涛、

国都证券：张小强

主持人：董事会秘书 吴伟

参加人员：投资者关系管理专员 桂博翔

会议内容：

1、问：公司2019年上半年，药品事业部在经营方面有何创新？

答：商务端，根据国家政策，进一步渠道扁平化；通过构建内外管控机制，保障价格管控效果。学术端，终端精细化管理、策略分级，聚焦资源对TOP1500医院的增量投入带动销量。OTC业务，加强“1+1合作共同体”推广策略，围绕20强重点连锁、重点市场，以“爱跑538”、“健康操”两大IP为主导，活动创新升级，助力品牌引爆、增加消费者粘性、提升销售。医疗器械业务，围绕常见慢性疼痛、运动防护、眼部防治等相关病种，与连锁药房共同构建家庭健康养护全过程解决方案平台，实现药械组合销售。

2、问：中药资源板块2019年上半年经营情况如何？

答：加强战略药材品种供应保障，通过建立“豹七”三七自建基地，确保“豹七”原料全部来自 GAP 自有基地，全程可追溯，从源头开始保障产品品质；启动“滇重楼同心计划”，选拔出规模大、资质好、技术优的机构作为核心成员，签署合作共识及战略合作协议，共同携手促进重楼产业健康稳定发展。拓展药材销售，积极打造云南道地药材，做精做细，逐步构建起砂仁、茯苓、红花、灯盏花等重点经营品种群。同时，致力于用户体验优化，按照新零售理念，采用最新 IT 技术，精选经典、畅销、优质的白药自有产品，构建新零售渠道品牌“白药生活+”门店，上半年新开“白药生活+”门店4家，开店总数已达10家。

3、问：请问公司未来战略如何布局？

答：战略方面，公司未来将围绕骨科和女性健康等重点治疗领域和产品类型，打造西药优势领域产品组合；积极推动构建集诊疗康复、研发、制造、销售于一体的骨科医疗生态圈。

云南白药集团股份有限公司

证券部

2019年9月11日