

# 云南白药集团股份有限公司

## 投资者调研会议记录

时间：2024 年 5 月 13 日

地点：全景网“投资者关系互动平台” (<https://ir.p5w.net>)

召开方式：网络远程召开业绩说明会

投资者：在全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

提问的投资者

参加人员：董事会秘书-钱映辉；投资者关系管理-杨可欣、张昱

会议内容

1、董秘您好，云南白药的大健康日化产品现在除了牙膏，也做了诸多布局和培育，现在表现最突出或者成长性最北看好的是哪个产品？目前市场表现数据在行业内处于什么水平？

答：尊敬的投资者您好！2023 年，云南白药通过挖掘存量潜力，健康品事业群保持稳健增长态势，实现营业收入 64.22 亿元，同比增长 6.50%。2023 年“双 11”期间，健康品事业群实现多个榜单第一：其中云南白药天猫牙膏官方旗舰店实现突破性爆发，单店销售业绩首次破亿，成为首个凭借牙膏单品破亿的旗舰店；在抖音也夺得牙膏爆款榜第一、抖音品牌牙刷爆款榜第一等全新战绩。防脱洗护领域，养元青加速成长，全年实现破圈式增长，销售收入突破 3 亿元，同比增长 36%。“双 11”期间养元青线上销售交出多项亮眼成绩单：天猫国货防脱品类第一、2023 年年度累计抖音销售破亿元；养元青核

心大单品控油防脱套装登顶抖音商城防脱洗发乳爆款榜第一、拼多多平台滋养防脱洗发水畅销榜第一。

云南白药健康品事业群战略发展目标是成为一体化的口腔健康、头皮护理、身体护理解决方案提供商，通过构建功效护理产品的供应链平台、搭建精细化的商业大数据平台，致力于可持续发展，实现引领行业技术革新的战略目标。公司将持续挖掘新渠道增长潜力，通过拓展新型渠道应对消费分层，以迭代技术创新带动产品升级，围绕个人健康的功效性产品服务，做新做精健康好生活。感谢您的关注！

**2、请问养元青系列产品是怎样定位的？为什么在养元青系列产品包装上并未有凸显“云南白药”的标示？**

答：尊敬的投资者您好！公司以母品牌+子品牌的品牌矩阵构建品牌战略，以传统母品牌和各细分赛道强势子品牌为产品矩阵赋能，持续推动业务拓展。养元青致力于打造控油防脱第一品牌，做强品牌影响力，公司优选“一洗一育”产品组合，提炼控油防脱核心功能卖点；建立“养元青防脱管理局”自主知识 IP，树立专业背书；官宣产品代言人，拉动品牌认知。2023 年，养元青加速成长，全年实现破圈式增长，销售收入突破 3 亿元，同比增长 36%。“双 11”期间养元青线上销售交出多项亮眼成绩单：天猫国货防脱品类第一、2023 年年度累计抖音销售破亿元；养元青核心大单品控油防脱套装登顶抖音商城防脱洗发乳爆款榜第一、拼多多平台滋养防脱洗发水畅销榜第一。谢谢！

**3、公司参加的集体业绩说明会与以往单独召开的业绩说明会有什么不同吗？**

答：尊敬的投资者您好！公司始终坚持与投资者保持密切的联系和充分的沟通，积极参与多种各类投资者交流活动。为进一步加强与投资者的互动交流，公司参加本次由云南证监局指导，云南省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2023 年度云南辖区上市公司投资者网上集体接待日”，在线就公司 2023 年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况和可持续发展等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流，欢迎广大投资者踊跃参与！感谢您对公司的关注和支持！

**4、公司与华为 2022 年就开始签署的合作协议，是在哪些方面布局，对公司提升业绩有什么具体的帮助？**

答：尊敬的投资者您好！2022 年 7 月，公司与华为技术有限公司签署了《人工智能药物研发全面合作协议》，双方将在人工智能药物研发领域，开展广泛的交流和合作，探索联合科研创新的机制，扩大双方合作的广度和深度，包括但不限于大小分子设计、相关病症、数据库开发等。2024 年 2 月，公司与华为云计算技术有限公司签署战略合作协议，双方将共同致力于中医药行业及人工智能技术的研发与创新应用，打造中医药行业大模型并展开生态合作。基于公司在中医药领域积累的丰富行业数据和产业链资源，双方将联合探索对中医药产业链各个环节的数据进行深度挖掘与重构，为中药材产业赋予可

持续发展的强大动能与创新活力源泉。感谢您的关注！

**5、2023 年报中提到口腔护理领域，云南白药牙膏国内市场份额 24.60%，请问这个统计数据的来源是什么？**

答：尊敬投资者您好！云南白药牙膏国内市场份额 24.60%，数据来源为尼尔森零售研究数据 YTD2312。上述信息也在 2023 年年度报告中予以披露。谢谢！

**6、关于企业三七产业链布局的问题。我公司在文山三七原材料把控如何，市场份额如何？相比于华润，我公司的优势在哪里？**

答：尊敬的投资者您好！公司通过建立面向三七产业链条的数字化基础设施和信息化建设，推动贯穿于全供应链的数字化改造进程，用数字化解决方案打造品质稳定且全流程可追溯的三七原料产品，最大限度克服了传统农产品粗放加工所造成的品质波动，逐步形成合理的价格机制和规范的产业运营机制，引领和带动产业发展，助推三七产业升级。2023 年，公司三七中药材外销收入同比大幅增长 81%。公司聚焦云南道地药材和白药优势品种，在以成本可控、优质可溯、质量均一的三七原料配合药品智能制造中心，迅速抢占三七市场，在三七领域保持持续领先。面向未来，公司将以“三七产业龙头”为目标开展业务布局，积极打造三七体系全产业链运营，在更多治疗领域打造竞争优势。谢谢！

2024 年 5 月 13 日

