证券代码:000538 证券简称:云南白药 公告编号:2022-19

云南白药集团股份有限公司 2021年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是√ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以分配方案未来实施时股权登记日的股本总额为基数,向全体股东每10股派发现金红利16.00元(含税),送红股4股(含税),不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	云南白药	股票代码	000538
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	钱晓辉	赵 雁,朱芮丽	
办公地址	云南省昆明市呈贡区云南白药街 3686 号	云南省昆明市呈贡区云南白药街 3686 号	
传真	0871-66303531	0871-66203531	
电话	0871-66226106	0871-66226106	
电子信箱	000538ir@ynby.cn	zhaoyan@ynby.cn,zhuruiying@ynby.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

2021年,医药产业政策、创新、资本交错叠加,产业生态系统性重构。短期来看,支付端,医保制度日趋精细成熟;供给侧,新药审评提速,获批数量攀升。长期来看,全民健康消费刚需将持续拉动国内医药产业步透率,合力推动产业链深度蜕变向高端迈进。公司坚守长期主义,顺应医疗创新、数字化转型和可持续发展的大势,深度积蓄品牌势能、稳健推进战略布局、多通道构建微脂机制、整体优化数字化能力、全面提升ESG绩效,立足于竞争优势向新的可能性出发,立足于握长领域向用户需求的领域出发,行稳致远,进而有为。

全年,公司实现营业收入363.74亿元,较上年同期的327.43亿元净增36.31亿元,增幅11.09%;实现利润总额34.82亿元,较上年同期的68.01亿元下降33.19亿元,降幅48.80%;归属于上市公司股东的净利润28.04亿元,较上年同期的55.16亿元下降27.12亿元,降幅为49.17%;实现利税52.94亿元,较上年同期的81.02亿元下降34.66%;加权平均净资产收益率是7.58%;扣除非经常性损益的净利润33.39亿元,较上年同期的28.99亿元增长4.40亿元,增幅为15.17%;本期公司经营活动产生的现金流量净额52.23亿元,较上年同期的38.29亿元增长13.94亿元,增幅为36.42%。

公司主营业务继续保持稳定健康增长,新业务围绕公司短、中、长期战略要点渐近式层层布局,夯实公司发展后劲。

(一)全年主要工作回顾

(1)主营基本盘亮点突显,不断巩固既有优势

1)药品事业部坚持"以服务链接专业与用户"的发展理念,以药品运营中心板块为核心,以器械运营中心、新渠道运营中心为两翼。通过板块协同效应,形成各具特色的竞争优势与行业影响力。

药品运营中心建立专业学术IP(价值内容化)项目、竞争性IP项目,持续赋能云南白药系列产品,经典普药系列产品,三七家族系列产品,通过深挖市场,全域营销,全方位发力,赢得口碑与市场。器械运营中心选择慢病疼痛、眼健康两大细分领域,聚焦"专业、产品、服务"生态链进行定位推进,输出功能型、智能型、数字化的家庭可穿戴设备、中医诊疗设备等医疗属性产品。新渠道运营中心把握医药电商,互联网医疗,短视频平台等新赛道机遇,塑造新场景,教育新人群,打造品牌独有互联网营销IP与快速增长模式。

2)健康品事业部聚焦功能性个人护理产品新消费领域,在保持口腔护理产品群的优势同时,扩展头皮护理和美肤产品族群,推动产品形态从功能性产品提供到个性化、数智化综合个人护理解决方案的转变。

报告期内,公司充分利用现有的品牌和资源优势,全面扩充产品族群,形成立体的产品矩阵:口腔护理产品群从单一的白药止血牙膏扩展至针对不同人群的定制型牙膏,以及漱口水、冲牙器等其他类别的口腔护理产品,其中牙膏品类在行业增速趋缓的情况下,2021年依然听获超过23%的市场份额,保持行业市场份额第一的位置;头皮护理产品群包括养元青品牌的洗发水、有发液等产品,以控油防脱的科学观念快速占领年轻一代消费者的心智,通过线上整合布局,线下增加消费者体验,探索多种运营模式;美肤产品群以采之路品牌为核心,开发了面膜、日常护肤产品以及私人订制型护肤产品等。同时2021年正式推出采之路线上APP(应用程序),通过APP的触达,输出个性定制化的肌肤问题解决及护理方案,持续强化品牌渗透率,聚焦对肌肤管理有个性化诉求的人群,让顾客体验到采之没"皮肤科学级别"的AI(人工智能)肌肤检测、护理等私享体验服务。

3)中药资源事业部以客户需求为导向,围绕区域中药材产业资源的挖掘、培育、开发和利用,通过数字化、专业化、品牌化打造持续领先的中药资源产业平台,为用户提供系统解决方案、创造长期价值。

为保障集团药材原料供应,打造了包括重楼、三七、工业大麻在内的战略大品种。以云南道地天然药材资源大品种为基础,培育可持续发展,有技术含量的资源体系,打造品牌天然药用资源族群,构建从种植到回收全过程追溯的闭环生态圈。

4)云南省医药有限公司(以下简称"省医药公司")发挥精细化管理和专业化服务长处,面对当前行业形势的变化和医改政策环境的收紧,从策略、业务模式等各个维度思路设计营销运营体系,在行业整合浪潮中持续区域内领跑。

省医药公司通过协同效应,以"医院发展战略"为导向,抓住医院发展机遇和引进的机会,扩充配送份额,最大程度获得增量。加强应收账款管理,通过数据分析和优化,实现精细化和专业化,提升回款质量;抓住国采回款政策的契机,紧盯回款和成本管理;针对客户的不同特点,实施一院一策。加强渠道建设,充分发挥子公司基层医疗市场网络优势,推进合作厂商品种在基层的覆盖。统筹协助各分子公司在区域进行草品药店和诊所等第三终端客户的市场开发,完善非医疗机构的全渠道客户结构。紧抓"双通道"的政策红利,提升药房专业化水平,做好产品引入,继续深化PBM(药品福利管理)和慢病管理,围绕患者就医路径提供全流程服务。拓展新品类、新市场,引入家用医疗器械,通过防疫物资进院采购、新品配送净取、检验试剂项目及部分高值耗材项目中标、转配送等,弥补因带量采购造成的销售压力。

5)茶品业务方面,云南白药天颐茶品有限公司(以下简称"天颐茶品")深耕市场,优化商业布局,市场竞性拓展。2021年度,新设多家专营店,培育线路客户,不断优化合作伙伴,执行淘汰机制。目前主推品牌群春秋系列商品覆盖全国25个省市,解春秋经销商从传统专业市场玩家到覆盖各城市知名企业人士,商业模式逐步发展为传统市场与专业渠层相结合的市场模式。

稳定大客户群体,探索私域客户。经过多年的运作,大客户团队积累了重要的终端客户资源,成为天颐茶品优质的客户池,同时为建立优质的私域打下良好的客户基础,积攒了丰富的客户维护经验。

(2)跨区域战略布局厚积薄发,联动协作形成合力

1)云南白药集团上海有限公司(以下简称"上海国际中心")作为公司国际化拓展的项目策源地,发展动力源,助推公司参与全球医药行业竞争。2021年1月,云南白药集团上海有限公司古北办公区正式启用,公司立足上海构建的研发、生产、市场推广等业务版图。报告期内已经开始运作。2021年下半年,总投资约15.5亿元的上海国际中心项目全面开工建设,建成后将承担云南白药国际运营中心、研发中心等职能。通过在上海进一体化平台,有局创新研发体系,培育新兴业务板块,建立多学科研究中心,在全球范围内快速引进国际一流人才及项目资源,聚集配置全球资源,推动公司科技化、国际化进程。

同时,报告期内,公司通过参与以购上海医药集团股份有限公司(以下简称"上海医药")非公开发行A股股份的方式达成双方的股权合作和战略合作,通过借助上海医药的渠道资源优势,进一步放大云南白药既有资源优势,把握产业整合的重要机遇,拓展主营业务规模,既有产业布局,提升整体运营效率,通过在区域互补和物流合健、采购议价、品种代理、品牌推广、新药研制等方面的整合协同,有利于扩大主营业务规模、提升运营效率,提升企业核心竞争力和盈利水平。

2)北京大学－云南白药国际医学研究中心作为公司探索校企合作研发创新模式的平台,顺利完成战略研发组织体系的搭建。2021年5月,北京大学－云南白药国际医学研究中心第一届理事会第一次会议(扩大会)在北京大学医学部顺利召开,会议完成中心建章立制工作,研究中心正式揭牌。下半年,项目软硬件建设和科研场地装修逐步推进,同时充分发挥医研中心学术交流取能,成功举办多场国内大型学术论坛。该中心基于国家区域医疗中心发展定位,围绕公司确定战略赛道开展项目合作,在肿瘤学、创伤骨科、药学、口腔医学、医学美容5个领域开展合作,充分发挥和共享双方的市场优势、人才优势和技术优势,实现成果转化、交叉融合和创新发展,逐步发挥其医研中心的研发职能。

3)云南白药集团(海南)有限公司(以下简称"海南国际中心")作为公司面向全球高效整合优质资源的理想窗口,有效桥接公司国内外产业布局,通过发展国际贸易、金融业务、工业大麻业务等,搭建国际运营平台。2021年,海南国际中心顺利完成云帆私募基金公司、云丰进出口贸易公司、海南进出口贸易公司、云南云药公司及贵白藤香港有限公司(以下简称"雲白藤香港")等主体的注册、股权划转等工作,管理、业务关系逐渐理顺,核心团队基本搭建完成,酒、瑞两地经营办公场所落地,业财税控等基本制度建立,各子公司的新、老业务均按计划平稳有序推进。同时,大麻全产业链规划初步搭建,进出口业务在云南海南两地做实,为云南白药国际业务的顺利开展迈出了坚实的第一步。

4)香港作为国内、国外两个循环的衔接点,是国内企业走出去的理想平台。

报告期内公司通过设立雲白藤香港有限公司,已发起全面要约收购万隆控股集团有限公司(以下简称万隆控股)。通过控股香港联交所主板上市企业万隆控股,一是有利于充分利用香港的区位优势和投融资便利条件服务公司的全球化战略,以万隆控股为平台开展全球范围内的产业资源整合和人才团队搭建;二是有利于进一步强化云南白药的纯净外产业资源整合,打造南海特色产业园区和大麻产业平台;三是有利于基于海外资源特色开展保健品及功能性食品的引进,与云南白药现有保健品业务协同发展,打造全新生态,抢占高速增长的保健品和功能性食品市场;四是利用香港全面开放的自由贸易市场地位以及税收优惠等多方面优势,打造大健康相关产品及原材料的国际贸易业务。

(3)人才团队搭建聚识汇智,科学化激励共享成长

1)人力资本一直是驱动白药发展的关键要素,管理团队对资源进行高效、科学、合理的配置,技术团队赋予产品更多的附加价值,劳动群体将云南白药的有形及无形资源转变为有价值的产品与服务。2021年11月18日,公司中药研发总监朱先云女士当选中国工程院院士(医药卫生学部),朱先云院士长期专注于低终高原地区中药、民族药和天然药物的研发,"低终高原地区天然药物资源野外调查与研究开发"项目荣获国家科学技术进步一等奖,填补了中国中药行业近20年无国家科技进步一等奖的空白。以朱先云院士为代表的云南白药人才团队,合力保证了白药与服务的独特性与竞争优势,铸就了白药的百年辉煌。2021年公司进行了岗位职权优化及双通道建设,构建集团统一的职树及职级体系,结合公司实际情况,基于岗位价值评估设计了管理和专业的T型发展通道,在职级体系设计上构建了管理通道、专业通道及技能通道,激发内部潜力实现绩效改进。

现代生物医药科技企业的竞争,实质是人才的竞争和创新能力的竞争。以优秀的人才团队为基础,以持续的创新投入为动力,构建强大的自主研发能力和全球资源整合能力,是云南白药在新时期持续发展的关键。2021全年,公司自上而下引进多名重磅人才,聚识汇智,搭建了从经营管理、研发,到新业务孵化、商务拓展、客户运营、数字化等专业团队,在创新孵化平台打造新的增长点,为客户提供领先的医药健康综合解决方案,在投资及商务拓展、科技研发、数字化及AI智能方面加大投入,在职能及共享平台建设方面提升管理要求,在专业支持及风险管控上提供有力保障,为战略目标的达成提供有效支撑。2021年3月,聘任董明先生担任公司首席执行官,董明先生在华为有超过20年的工作经验,拥有较强的数字化业务能力、丰富的解决方案整合经验和多年海外事业运营经验,可极大的助力云南白药的国际化进程,构建公司更强有力、更多元、更具国际视野的组织能力,全面提升公司核心竞争力。研发人才方面,有与北大合作的平台下,已吸纳包括前启敏院士在内的涵盖心血管学、肿瘤学、药学等专业领域的多名国内外顶尖医学科学家;2022年1月,公司聘任张宁先生担任公司首席科学家,从某一步丰富云南白药的研发链,在公司原有中医药研发能力持续提升的同时拓宽先进的生物及化学医药产品研发能力,实现以用户需求为中心,整合多种产品形态打造医药综合解决方案。

2)报告期内,公司设计并实施了科学的激励机制,深度绑定公司、股东和员工利益,实现从组织绩效到个人绩效的闭环管理,为保证公司战略的落地及个人成长,是云南白药自明吸收合并以来推动公司稳定、健康、长远发展的破局之能。公司秉持创造价值、分享价值之理念,激励与约束相结合,设计了一套以现金激励、股权激励为载体,融合了公司短期和中长期考核目标的激励机制。

公司2021年9月起执行全新薪酬方案,通过岗位梳理、岗位价值评估、职树建立及双通道职级、优化薪酬项目、建立外部对标行业市场薪酬库,完成薪酬优化工作。长期激励方面,公司报告期内陆续推出了包括员工持股计划与股票期权激励计划等长期激励机制,充分激发员工创造力和工作积极性。

(4)新业务发力第二曲线,数字化平台焕新赋能

1)新业务板块,发展增量发力第二曲线,公司2021年在医学美容、口腔护理和新零售健康服务、皮肤科学的布局初见成效。

医学美容赛道,公司集中优势资源,积极推进医美产业链的生态布局,2021年,医美行业持续向健康、规范方向发展,伴随行业整顿,具有拿证实力的企业与拥有医生资源的医美机构有望乘势而起,抢市场份额;同时轻医美发展健康消费转换层次的需求,产品可及性快速增加。顺应医美行业发展趋势,公司在医学美容战略赛道持续发力,精准定制皮肤管理业与皮肤医疗门诊机构在集团内配协同的发展逻辑之下,针对不同需求的用户提供差异化的解决方案。上海云雕医疗科技有限公司(以下简称"云雕公司")作为云南白药皮肤综合解决方案医学中心的设置单位,以先开设门诊部为切入口,学术支持方面,2021年,项目组与北大医学部成为战略合作伙伴,就皮肤病治疗及医美领域产学研医合作达成在研发、转化、临床应用等方面的初步合作意向。

口腔护理赛道,公司在报告期内推出多款全新产品。"云南白药口腔含漱液"于2021年6月在北京盒马X会员店全新上市,云南白药希望能够通过打造专业口腔护理品牌,借助线上线下渠道的无缝联结合,教育和引导消费者建立对漱口水的正确认知,走出一条适合国人的口腔护理之路。另一方面云南白药结合以往开发口腔护理产品的成功经验,于2021年9月推出了四款定时提液冲好牙膏——云南白药爽时冲好牙膏。

新零售健康服务赛道,白药生活+业务板块贯彻"以用户为中心"运营思路,调整实体店铺结构,布局潜力商圈,提升盈利能力,提升运营效率,初步完成线上线下用户运营体系和内容体系搭建。2021年用户数接近400万,线上、线下复购率同步提升;6月份启动内容电商公号运营,公众号、视频号、小红书、抖音、微博均注册账号;启动异业联盟资源共享合作,目前与招行、银联、建行等机构都建立了合作关系。城市健康中心项目启动并如期完工,取得医疗机构许可证,将成为云南白药第一个涉及中医诊疗的实体运营板块,打造优质的中药特色服务样板,展示集团在中药产业链布局的优势。

2)报告期内,云南白药致力于打造数字化驱动力,以客户为中心积极谋求数字化转型,为客户带来新的价值主张,提升客户的体验;以云计算、大数据、人工智能、5G、物联网等数字化新技术赋动,促进企业创新发展;从面向功能的流程转变为面向打通客户场景的流程,推动企业管理变革和组织发展;从建立统一的"数据底座"和治理策略,构建以数据为基础、"基于事实"的智能决策系统。

2021年,公司已开始通过整合集团职能部门和业务部门的数据,搭建涵盖整个生命周期的全方位大健康综合服务,实现精准化服务和精准化营销的闭环。公司先后启动主数据系统建设、"数据湖"建设、会员系统建设以及围绕白药生活+业务的主数据系统建设。其体包含用户、客商、供应商、员工、组织及商品6个数据域的规划;"数据湖"围绕C端可触达用户信息入湖并支持白药生活+经营决策分析开展试点应用;会员系统承载丰富多样的C端运营场景,增强客户触性。通过集团数据系统的打通,贯穿集团各部门运作,未来将提供统一的用户管理和门户系统,打造属于白药的大数据护城河。

公司在数字化平台构建上也取得了一定的进展。报告期内,公司自主创新研发云南白药智慧管理平台,从预防、诊断、治疗、康复护理,随访五个全流程的角度进行系统研发,为客户提供慢病精细化管理服务;通过骨伤科大数据人工智能应用平台、医疗影像系统应用平台、医疗器械应用平台、信息技术深度融合的"骨伤科大数据人工智能应用平台"的建设,该项目成功入选国家工业和信息化部组织开展的《2021年大数据产业发展试点示范项目》名单;建设"5G智慧中医云平台",并展智慧医疗健康管理服务、智慧医疗健康管理、云推广的5G智慧医疗健康新产品、新业态、新模式,已列入国家工信部下达试点名单;自主搭建的"云药质量追溯平台",建立从源头种植到终端消费的中药材可追溯体系,并以"豹七"三七种植生产流程为标准,实现了公司内外部三七种植销售各环节进行全过程闭环溯源;搭建"数字三七产业平台",以大数据的采集、整理、分析和应用为手段,在保证产品质量的基础上,以"中成药全业务链"为公司的工作目标,拥有较强的数字化业务能力、丰富的解决方案整合经验和多年海外事业运营经验,可极大的助力云南白药的国际化进程,构建公司更强有力、更多元、更具国际视野的组织能力,全面提升公司核心竞争力。研发人才方面,有与北大合作的平台下,已吸纳包括前启敏院士在内的涵盖心血管学、肿瘤学、药学等专业领域的多名国内外顶尖医学科学家;2022年1月,公司聘任张宁先生担任公司首席科学家,从某一步丰富云南白药的研发链,在公司原有中医药研发能力持续提升的同时拓宽先进的生物及化学医药产品研发能力,实现以用户需求为中心,整合多种产品形态打造医药综合解决方案。

(5)报告期内,公司设计并实施了科学的激励机制,深度绑定公司、股东和员工利益,实现从组织绩效到个人绩效的闭环管理,为保证公司战略的落地及个人成长,是云南白药自明吸收合并以来推动公司稳定、健康、长远发展的破局之能。公司秉持创造价值、分享价值之理念,激励与约束相结合,设计了一套以现金激励、股权激励为载体,融合了公司短期和中长期考核目标的激励机制。

公司2021年9月起执行全新薪酬方案,通过岗位梳理、岗位价值评估、职树建立及双通道职级、优化薪酬项目、建立外部对标行业市场薪酬库,完成薪酬优化工作。长期激励方面,公司报告期内陆续推出了包括员工持股计划与股票期权激励计划等长期激励机制,充分激发员工创造力和工作积极性。

(4)新业务发力第二曲线,数字化平台焕新赋能

1)新业务板块,发展增量发力第二曲线,公司2021年在医学美容、口腔护理和新零售健康服务、皮肤科学的布局初见成效。

医学美容赛道,公司集中优势资源,积极推进医美产业链的生态布局,2021年,医美行业持续向健康、规范方向发展,伴随行业整顿,具有拿证实力的企业与拥有医生资源的医美机构有望乘势而起,抢市场份额;同时轻医美发展健康消费转换层次的需求,产品可及性快速增加。顺应医美行业发展趋势,公司在医学美容战略赛道持续发力,精准定制皮肤管理业与皮肤医疗门诊机构在集团内配协同的发展逻辑之下,针对不同需求的用户提供差异化的解决方案。上海云雕医疗科技有限公司(以下简称"云雕公司")作为云南白药皮肤综合解决方案医学中心的设置单位,以先开设门诊部为切入口,学术支持方面,2021年,项目组与北大医学部成为战略合作伙伴,就皮肤病治疗及医美领域产学研医合作达成在研发、转化、临床应用等方面的初步合作意向。

口腔护理赛道,公司在报告期内推出多款全新产品。"云南白药口腔含漱液"于2021年6月在北京盒马X会员店全新上市,云南白药希望能够通过打造专业口腔护理品牌,借助线上线下渠道的无缝联结合,教育和引导消费者建立对漱口水的正确认知,走出一条适合国人的口腔护理之路。另一方面云南白药结合以往开发口腔护理产品的成功经验,于2021年9月推出了四款定时提液冲好牙膏——云南白药爽时冲好牙膏。

新零售健康服务赛道,白药生活+业务板块贯彻"以用户为中心"运营思路,调整实体店铺结构,布局潜力商圈,提升盈利能力,提升运营效率,初步完成线上线下用户运营体系和内容体系搭建。2021年用户数接近400万,线上、线下复购率同步提升;6月份启动内容电商公号运营,公众号、视频号、小红书、抖音、微博均注册账号;启动异业联盟资源共享合作,目前与招行、银联、建行等机构都建立了合作关系。城市健康中心项目启动并如期完工,取得医疗机构许可证,将成为云南白药第一个涉及中医诊疗的实体运营板块,打造优质的中药特色服务样板,展示集团在中药产业链布局的优势。

2)报告期内,云南白药致力于打造数字化驱动力,以客户为中心积极谋求数字化转型,为客户带来新的价值主张,提升客户的体验;以云计算、大数据、人工智能、5G、物联网等数字化新技术赋动,促进企业创新发展;从面向功能的流程转变为面向打通客户场景的流程,推动企业管理变革和组织发展;从建立统一的"数据底座"和治理策略,构建以数据为基础、"基于事实"的智能决策系统。

2021年,公司已开始通过整合集团职能部门和业务部门的数据,搭建涵盖整个生命周期的全方位大健康综合服务,实现精准化服务和精准化营销的闭环。公司先后启动主数据系统建设、"数据湖"建设、会员系统建设以及围绕白药生活+业务的主数据系统建设。其体包含用户、客商、供应商、员工、组织及商品6个数据域的规划;"数据湖"围绕C端可触达用户信息入湖并支持白药生活+经营决策分析开展试点应用;会员系统承载丰富多样的C端运营场景,增强客户触性。通过集团数据系统的打通,贯穿集团各部门运作,未来将提供统一的用户管理和门户系统,打造属于白药的大数据护城河。

公司在数字化平台构建上也取得了一定的进展。报告期内,公司自主创新研发云南白药智慧管理平台,从预防、诊断、治疗、康复护理,随访五个全流程的角度进行系统研发,为客户提供慢病精细化管理服务;通过骨伤科大数据人工智能应用平台、医疗影像系统应用平台、医疗器械应用平台、信息技术深度融合的"骨伤科大数据人工智能应用平台"的建设,该项目成功入选国家工业和信息化部组织开展的《2021年大数据产业发展试点示范项目》名单;建设"5G智慧中医云平台",并展智慧医疗健康管理服务、智慧医疗健康管理、云推广的5G智慧医疗健康新产品、新业态、新模式,已列入国家工信部下达试点名单;自主搭建的"云药质量追溯平台",建立从源头种植到终端消费的中药材可追溯体系,并以"豹七"三七种植生产流程为标准,实现了公司内外部三七种植销售各环节进行全过程闭环溯源;搭建"数字三七产业平台",以大数据的采集、整理、分析和应用为手段,在保证产品质量的基础上,以"中成药全业务链"为公司的工作目标,拥有较强的数字化业务能力、丰富的解决方案整合经验和多年海外事业运营经验,可极大的助力云南白药的国际化进程,构建公司更强有力、更多元、更具国际视野的组织能力,全面提升公司核心竞争力。研发人才方面,有与北大合作的平台下,已吸纳包括前启敏院士在内的涵盖心血管学、肿瘤学、药学等专业领域的多名国内外顶尖医学科学家;2022年1月,公司聘任张宁先生担任公司首席科学家,从某一步丰富云南白药的研发链,在公司原有中医药研发能力持续提升的同时拓宽先进的生物及化学医药产品研发能力,实现以用户需求为中心,整合多种产品形态打造医药综合解决方案。

(5)报告期内,公司设计并实施了科学的激励机制,深度绑定公司、股东和员工利益,实现从组织绩效到个人绩效的闭环管理,为保证公司战略的落地及个人成长,是云南白药自明吸收合并以来推动公司稳定、健康、长远发展的破局之能。公司秉持创造价值、分享价值之理念,激励与约束相结合,设计了一套以现金激励、股权激励为载体,融合了公司短期和中长期考核目标的激励机制。

公司2021年9月起执行全新薪酬方案,通过岗位梳理、岗位价值评估、职树建立及双通道职级、优化薪酬项目、建立外部对标行业市场薪酬库,完成薪酬优化工作。长期激励方面,公司报告期内陆续推出了包括员工持股计划与股票期权激励计划等长期激励机制,充分激发员工创造力和工作积极性。

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	10,227,715,582.47	8,756,401,146.30	9,279,405,761.23	8,011,206,526.03
归属于上市公司股东的净利润	763,157,801.48	1,038,509,209.93	648,867,036.60	353,087,508.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,368,307,573.86	520,131,925.46	1,045,893,510.91	407,292,069.58
经营活动产生的现金流量净额	-128,060,971.43	3,343,546,943.96	3,318,427,368.97	-1,310,645,048.96

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	147,427	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	143,569	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押,标记或冻结情况	
					股份状态	数量
云南省国有股权运营管理有限公司	国有法人	25.04%	321,160,222	321,160,222		
新华都实业集团股份有限公司	境内非国有法人	24.26%	311,244,460	275,901,036	质押	207,510,000
云南合和集团股份有限公司	国有法人	8.14%	104,418,465	0		
江苏鱼跃科技发展有限公司	境内非国有法人	5.56%	71,368,938	71,368,938	质押	60,604,836
香港中央结算有限公司	境外法人	5.53%	70,917,446	0		
中国证券金融股份有限公司	境内非国有法人	2.08%	26,695,078	0		
云南白药集团股份有限公司－2021年度员工持股计划	其他	1.30%	16,699,997	0		
瑞银资产管理(新加坡)有限公司－瑞银产森堡投资SICAV	境外法人	1.09%	14,041,806	0		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.93%	11,869,600	0		
全国社保基金一一一组合	其他	0.73%	9,327,062	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东之间是否存在关联关系获《上市公司持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动情况不详。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用。					

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

1、2021年1月6日,公司披露了《关于员工持股计划减持完毕的公告》(公告编号:2021-01),公司于2019年12月4日以非交易过户形式过户至"云南白药员工持股计划"专户中的股份3,301,001股,已于2020年12月4日锁定期届满,公司于2020年12月4日至2021年1月14日期间完成了减持,减持金额为404,342,469.40元,具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

2、2021年1月6日,公司披露了《关于监事辞职的公告》(公告编号:2021-02),由于工作原因,宋成立先生拟辞去监事职务,辞职申请自2021年1月5日起生效,具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

3、2021年1月30日,公司披露了《关于参与顺联基金投资的进展公告》(公告编号:2021-03),由于顺联基金未来发展需要,经全体合伙人一致通过,同意扩大顺联基金出资额并增加合伙人,新增合伙人与原合伙人签署有限合伙协议;原普通合伙人上海健同退伙,上海健同退伙已经原各方合伙人协商一致认可且同意,并已签订退伙协议;檄联基金的原管理人由上海健同变更为檄联投资管理,管理人变更已经顺同委员会同意,且7位顺同委员已签订《檄门檄联基金第一次顺同委员会会议决议》;各合伙人已缺上述事项与其他合伙人重新签订了《檄门檄联健康产业投资合伙企业(有限合伙)有限合伙协议》。具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

4、2021年2月8日,公司披露了《关于股东部分股份解除质押及再质押的公告》(公告编号:2021-04),公司接到股东江苏鱼跃科技发展有限公司(以下简称"江苏鱼跃")的通知,获悉江苏鱼跃累计质押公司股份为66,314,352股,占公司总股本比例为5.19%。具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

5、2021年3月3日,公司召开第九届董事会2021年第一次会议,审议通过《关于聘任公司高级管理人员的议案》、《关于选举独立董事候选人的议案》、《关于第一期员工持股计划提前终止的议案》、《关于调整2020年股票期权激励计划首次授予部分行权价格的议案》、《关于公司全资子公司股权划转的议案》、《关于设立境外全资子公司的议案》。

为进一步完善公司体系管理架构,促进公司各项经营工作有序开展,根据公司章程规定,经董事长聂庆康董事长提名,同意聘任董明先生担任公司首席执行官(总裁),任期自本次董事会审议通过之日起至第九届董事会届满为止。

为确保公司董事会正常运作,根据《公司法》、《公司章程》等相关法规的规定,经持股1%以上股东江苏鱼跃科技发展有限公司提名,并经公司董事会审议通过,同意选举刘国恩先生作为独立董事候选人,尚需提交公司股东大会审议。

根据《员工持股计划(草案)》规定,当本员工持股计划的锁定期满后,在员工持股计划资产均为货币性资产时,本员工持股计划可提前终止。公司员工持股计划存续期限定于2024年10月29日届满,但截至2021年1月4日,该期员工持股计划所持有的云南白药3,301,001股股票已全部出售完毕,占公司当前总股本的0.26%。经公司第九届董事会2021年第一次会议审议通过,鉴于相关资产已全部为货币性资产,同意公司员工持股计划提前终止。

公司于2020年6月5日实施完毕权益分派,根据公司《2020年股票期权激励计划(草案)》等相关规定,在本计划公告当日至激励对象完成股票期权行权期间,若公司发生资本公积转增股本、派送股票红利或股份拆细、缩股、配股、派息等事宜,股票期权的行权价格将做相应的调整。公司对2020年股票期权激励计划首次授予的股票期权行权价格进行调整,调整后行权价为77.95元/股。

为进一步优化广业市局、组织架构、提升经营效率,加快公司转型升级的步伐,经云南白药集团股份有限公司充分研究,将云南云药有限公司(以下简称"云药公司")股权划转至云南白药集团(海南)有限公司(下称"海南公司"),公司以2020年11月30日为基准日将公司持有的云药公司全部股权按账面净值(417,644,158.74元)划转至全资子公司海南公司。本次划转后,公司不再直接持有云药公司股权,变更为由海南公司直接持有云药公司100%的股权。

为进一步推动云南白药集团股份有限公司国际化进程,强化对海外控(参)股公司的管理,建立公司海外资源整合机制,更好地完善公司战略布局,由全资子公司云南白药集团(海南)有限公司(以下简称"海南公司")以自有资金10,000.00港币在香港投资设立全资公司——云白药香港有限公司,并对海南公司进行了授权,授权额度为不超过公司最近一期经审计的净资产总额的10%,上述授权于董事会书面决定终止授权时终止。

具体内容详见公司于2021年3月5日在巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)披露的《第九届董事会2021年第一次会议决议公告》(公告编号:2021-05)、《关于第一期员工持股计划提前终止的公告》(公告编号:2021-06)、《关于调整公司2020年股票期权激励计划首次授予部分行权价格的公告》(公告编号:2021-07)、《关于公司全资子公司股权划转的公告》(公告编号:2021-08)、《关于设立境外全资子公司的公告》(公告编号:2021-09)。

6、2021年3月17日,公司披露了《关于筹划员工持股计划的提示性公告》(公告编号:2021-10),在符合相关法律法规规定的前提下,本次员工持股计划所持有的股票总数权益计不超过公司现有已回购的股份总额(即16,699,997股,占目前公司股本总额的1.31%)。具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)?

7、2021年3月25日,公司召开第九届董事会2021年第二次会议,审议通过《2020年度董事会工作报告》、《2020年度经营层工作报告》、《2020年度社会责任报告暨ESG(环境、社会及管治)报告》、《2020年度内部控制自我评价报告》、《2020年度报告》及其摘要、《2020年度财务决算报告》、《2020年度利润分配预案》、《2021年度财务预算报告》、《关于续聘公司2021年度审计机构(含内部控制审计)的议案》、《关于公司中审众环会计师事务所2020年度审计费用(含内控审计)的议案》、《2020年度关于会计师事务所对公司关联方非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表专项审核报告的议案》、《关于2021年度预计日常关联交易的议案》、《关于(董监事及高级管理人员等核心人员薪酬与考核管理办法)的议案》、《关于公司未来三年(2021-2023年)股东回报规划的议案》。

8、2021年3月31日,公司披露了《2016年云南白药集团股份有限公司公开发行可转换公司债券(第一期)2021年付息兑付暨摘牌公告》(公告编号:2021-19),公司16云白01,发行规模人民币9亿元,存续期规模人民币148.8万元的本金和付息兑付日于2021年4月8日到期,债券摘牌日为2021年4月8日,公司已如期完成了付息兑付,16云白01于2021年4月8日摘牌,具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)?

9、2021年4月1日,公司披露了《关于举办2020年度网上业绩说明会的公告》(公告编号:2021-20),为便于广大投资者进一步了解公司2020年年度经营情况,公司定于2021年4月7日下午14:00至16:00在"云南白药投资者关系"小程序举行2020年度业绩网上说明会。具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

10、2021年4月8日,公司披露了《监事会关于2020年股票期权激励计划预留部分授予激励对象名单的审核意见及公示情况说明》,公司已于2021年3月25日至2021年4月6日张榜公示了股票期权激励计划激励对象姓名及职务,现公示期满,没有任何公司员工提出异议或不良反映;监事会认为:列入《预留部分激励对象名单》的人员符合相关法律、法规、规范性文件规定的激励对象条件,符合公司股票期权激励计划确定的激励对象范围,其作为公司股票期权激励计划激励对象的主体资格合法、有效。具体内容详见巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。

11、2021年4月10日,公司披露了《中国国际金融股份有限公司关于云南白药集团股份有限公司2020年度核查意见的专项核查报告》、《关于云南白药集团股份有限公司2020年度内部控制自我评价报告的核查意见》、《关于2020年度财务决算报告的核查意见》、《关于2020年度利润分配预案的核查意见》、《关于2020年度募集资金存放与使用情况专项报告的核查意见》、《关于2020年度内部控制评价报告的核查意见》、《关于2020年度社会责任报告的核查意见》、《关于2020年度内部控制审计报告的核查意见》、《关于2020年度募集资金存放与使用情况专项报告的核查意见》、《关于2020年度内部控制评价报告的核查意见》、《关于2020年度社会责任报告的核查意