



云南白药集团

YUNNAN BAIYAO

内部资料 免费交流

云南白药集团股份有限公司主办

准印证号：(53)Y2025332

2025年11月总第367期

· 守护生命与健康 ·

集团要闻

云南白药集团党委认真传达学习贯彻党的二十届四中全会精神

党的二十届四中全会召开后，云南白药集团迅速组织召开党委会，传达学习贯彻党的二十届四中全会精神，落实省委、省国资委部署要求，研究贯彻落实举措。



会议指出，党的二十届四中全会，是在我国即将进入基本实现社会主义现代化夯实基础、全面发力的关键时期召开的一次十分重要的会议。

会议强调，学习贯彻好党的二十届四中全会精神，是当前和今后一个时期的重

大政治任务。各级党组织要通过召开党委会、中心组学习等方式及时传达全会精神，精心组织、专题培训，在集团内迅速掀起学习热潮，引导党员干部学思践悟，激发干事创业热情。率先垂范学。各级党员领导干部要先学一步、学深一层，发挥好引领示范作用，统筹抓好全体党员群众的学习。全面系统学。要将学习全会精神与深入学习贯彻党的二十大和二十届历次全会精神、习近平总书记考察云南重要讲话重要指示批示精神、集团第三次党代会精神紧密结合起来，一体领悟、全面贯彻。广泛深入学。要组织好全会精神的学习、宣传、培训，利用好集团各类宣传阵地，推动全会精神进一线、进部门、进班组，用全会精神统一思想、指导实践、汇聚力量。

会议要求，一要结合白药实际科学谋划集团“十五五”发展。云南白药要以科

技创新为引领做强做优做大资源型产业，优化提升传统产业，因地制宜发展新质生产力，提前谋划明年重点工作，切实担当好云南省中药材产业“链主”企业责任，确保“十五五”实现良好开局。二要高质量完成今年目标任务。2025年已进入收官冲刺阶段，集团各单位各部门要以更高站位、更实举措抓好年底收官冲刺各项工作，确保完成全年目标任务、实现“十四五”规划圆满收官。三要以全会精神为指导提升工作质效。要紧密结合国家“十五五”战略规划，把握机遇促进业务发展，快速培育和发展“第二、第三曲线”，切实把全会精神转化为推动集团高质量发展的强劲动力，为全省经济社会发展大局贡献更大力量。

(组织宣传部)

科技创新

云南白药加速构筑“大研发”体系建设

近年来，云南白药集团股份有限公司持续加大研发投入，加快构筑“大研发”体系，持续深化人才队伍建设和产学研合作，提高创新能力和创新效率。

今年前三季度，云南白药集团研发费用2.35亿元，同比增长8.7%，并坚持统筹打好“中药”和“创新药”两张牌发展战略，在中药现代化、创新药物、AI制药及医疗器械等领域取得系列突破性进展，多项成果进入关键临床研究阶段，展现出以科技创新驱动发展的强劲实力，为产业升级注入科技动能。



云南白药集团中央研究院以“传承云南中药精华、赋能健康产品升级、精心布局创新药物、AI辅助药物设计”为整体研发思路，设立昆明、北京、上海、天津、无锡、美国六大研发中心，形成了中药、核药、AI制药、医疗器械等多赛道协同并进的创新格局。

其中，昆明中心深耕中药，北京中心为全产业链提供智慧囊和人才支撑，上海中心重点建设环肽库与多物种纳米抗体库两大核心技术平台，为核药、靶向药物研发奠定基础；天津中心专注核药研发，并协同搭建小分子化药平台；无锡中心以经皮给药制剂为核心，拓展医疗器械与功能性产品两大应用领域；美国中心为全球创新项目及产品引入评估平台。



(节选自：新华网)

逆势增长

云南白药：穿越行业周期谋新局 前三季度净利润逆势增长10.41%

10月30日晚，云南白药发布2025年第三季度报告，再次受到资本市场与医药行业关注。

云南白药前三季度实现营业收入306.54亿元，同比增长2.47%。归母净利润达到47.77亿元，同比增长10.41%。云南白药在营收和利润上的稳健增长，充分证明了其在行业内的强大竞争力和市场地位。



规模质量双提升，行业领先地位夯实
在政策红利持续释放与市场格局调整的双重背景下，中药行业呈现出明显的业绩分

化。以2025年前三季报数据为例，申万二级行业的69家中药上市公司中，有34家企业2025年前三季度实现净利润增长（净利润同比增长率>0），占比近五成，其中，云南白药以47.89亿元的净利润位居第一。

在营收方面，以最新披露的三季报数据为例，2025年前三季度，跨过50亿元门槛的企业有9家，云南白药是收入第一梯队中市值排名第一的企业。

在经营质量上，前三季度加权平均净资产收益率达到11.92%，创下近7年同期最好水平，经营性现金流净额为44.56亿元，在去年同期40.73亿元的基础上增长9.40%，表明公司经营活动现金流入充足，资金回笼良好，财务状况健康稳定。存货周转天数76天，营业周期165天，均较上年同期下降，运营质效得到优化，反映出公司在库存管理和运营效率方面取得了显著成效。

从偿债能力看，2025年三季度云南白

药资产负债率为25.36%，低于去年同期的27.10%，且低于行业平均的32.81%，表明公司债务负担较轻，偿债能力较强。

增长方式持续优化，为可持续发展奠定基础

云南白药聚焦制药核心，优化业务结构，前三季度实现工业收入115.82亿元，较上年同期增长9.06亿元，工业收入同比增速达8.48%。

在创新成果方面，云南白药短期在研项目涉及二次开发中药大品种16个，开展项目37个；中期推进创新中药开发；长期聚焦核药发展。此外，公司在数智化转型方面也取得了显著成果，牙膏智慧工厂成功入选“全球制造业灯塔工厂”，自主研发的“营销业务运营平台”“一物一码溯源平台”“数智云药平台”驱动业务智慧化转型，推动中医药产业迈向高端化、智能化。

(节选自：二十一世纪经济报)

“双十一”销量超7.6亿+ 云南白药电商用“价值”谱写高速增长

2025年“双十一”，云南白药集团全平台电商GMV破7.6亿，同比增长超40%，旗下多品类产品线呈现全矩阵式增长，2家店铺突破亿元销售额，10家店铺突破千万级销售额，19家店铺销量翻倍。

用钱包投票的消费者，将云南白药旗下的药品、口腔、洗护、医疗器械、滋补美妆、天颐茶品送上各大平台品类榜首。

公开数据显示，云南白药牙膏持续蝉联全网口腔第一，养元青做到全网防晒洗发水第一。全新上市的光钻白牙膏成为口腔赛道新爆品，在“双十一”期间的单场直播成交额就破1100万，整体成交破亿。

今年，云南白药对消费者下单全链路都

做了优化升级，从产品结构—情绪种草—功效养草—场景演绎再到信任强化、用户复购，每一个环节都进行了深度打磨与创新。

云南白药结合新品光钻白牙膏，邀请赵丽颖、曾舜晞情绪种草，联合抖音流量达人定制抖舞、团播快乐种草，让单场直播成交突破1100万，成为“爱豆+情绪营销”的出圈范式。养元青联合李晨、柯淳打造有趣好玩的直播内容，结合功效支撑，带来精神放松、情绪满足。

以运动安全防范为主题，参苓健脾胃颗粒、云南白药气雾剂等产品串起马拉松赛前脾胃预防、篮球赛中舒缓守护、越野赛全程晒后修护、健身时关节养护、即时伤口保护、

随时运动保护不同场景，为不同场景下的防护需求提供护理方案。

从功效提升、配方升级、瓶盖焕新，在产品端实践守护生命与健康的初心，到直播热舞、明星进场、面对面互动、工厂溯源，在营销端提供愉悦下单的体验，云南白药正在将“守护”落实到极致。

而在这场价值共创中，消费者看到了一个年轻有趣、综合实力强劲的老字号，行业得到了穿越经济周期、焕发新生命力的营销公式，品牌也找到了大象转身、自我革新的杠杆支点。

(节选自：化妆品观察)

企业动态

云南白药产地仓模式：重塑中药材产业链的“第一车间”

近年来，云南白药集团深刻把握推动中医药高质量发展的时代要求，立足云南资源禀赋，创新实施“产地仓”建设模式，将中药材加工的“第一车间”直接建在田间地头，从根本上改变了以往药材以初级农副产品形态流出、产业价值外溢的被动局面，扎实推动了“加工留在产地、交易留在产地、税收留在产地”的产业格局重塑，为构建现代化中药材产业体系探索出一条务实有效的路径。

精准布局：构建覆盖重点产区的产地加工网络

云南白药集团紧扣云南道地药材资源分布与产业基础，在全省道地药材产区布局建设了多个集鲜货冷藏、清洁分选、鲜品加工、精准干燥、规范切割、质量检验、便捷交易等多功能于一体的现代化产地综合加工中心。

在楚雄州双柏县，云南白药集团聚焦“云茯苓”打造的加工中心，实现了从鲜

货到标准化成品的高效转化；在红河州屏边县，针对砂仁特性创新的“一次干燥+发汗+二次干燥”组合工艺；在大理州巍山县，引入的微波带式干燥等装备，加快红花加工时间，解决了红花传统晾晒易霉变、品质不均的难题。

技术赋能：以标准化智能化提升产业效能

产地仓的建设与运营，深度融合了现代工程技术、信息技术与中药工艺，推动云南白药中药材加工从依赖经验向标准化、智能化转型。

在屏边县砂仁车间，AI色选机实现了对果实规格、颜色的精准识别与分级，大幅提升分选效率与一致性；在巍山县收购点，“微波水分检测”技术实现了药材水分的即时评判，“数智云药”线上结算，做到了“检完即付、瞬间到账”，极大提升了交易效率与体验；在双柏县，对茯苓加工工艺持续攻关，不断提升产品品质与

加工效率。此外，水分快检、挥发油快检等技术的开发与应用，进一步强化了过程质量控制能力，使传统、粗放的药材加工向着精细、可控的现代产业环节迈进。

模式创新：建立紧密联农带农的利益共享机制

云南白药在产地仓运营中，积极探索并实践多种形式的联农带农模式，通过“直采+平台采购”相结合的方式，保障企业对优质原料的稳定需求，也为农户提供了便捷、可靠的销售渠道。在屏边县借鉴学习的“烟草式收购机制”，通过设立固定与流动收购点，实现了收购服务的广泛覆盖与价格的公开透明；在巍山县等地实施的“保底价+市场价”联动收购策略，有效稳定了农户收益预期，增强了抵御市场风险的能力；针对屏边县山区地形复杂、运输不便的实际困难，创新引入无人机参与采收运输，整体采收效率提升30%，运输坏果率从15%降至5%以内。



数字赋能：筑牢产业信任与追溯的根基

在双柏县等地推广的“白名单”机制，通过数字化手段对种植户身份与种植信息进行认证，简化了交易流程，提高了产业运行效率，也为建立可靠的原料溯源体系提供了数据支撑。每一批通过产地仓加工的药材，其种源、种植、采收、加工、质检等信息均可通过二维码等进行追溯，这既增强了市场对“云药”品质的信任度，也为实现优质优价、打造云药品牌提供了底层保障。

(中药资源事业群)

云南白药深耕伤科疼痛领域 战略单品矩阵持续扩容

今年以来，云南白药集团持续聚焦主业，不断优化产业、产品结构，围绕“伤科疼痛管理领域第一品牌”战略目标，持续深化“大单品”战略，加快推动重要品种二次开发，云南白药胶囊、气血康口服液等重要单品的循证研究稳步推进，以云南白药核心系列产品为根基的药品“基本盘”增长态势明显。

循证研究赋能经典单品焕发新活力

在“大单品”战略深化过程中，云南白药集团持续以循证医学为核心，推动经典品种迭代升级。

在骨伤治疗领域，云南白药气雾剂针对闭合性肋骨骨折疼痛的研究，目前已由中国工程院院士、国家创伤医学中心主任姜保国牵头联合全国12家权威医院稳步推进；云南白药胶囊治疗踝关节骨折术后肿胀的试验目前已联合11家顶尖医疗机构进

入入组阶段，将进一步明确其消肿止痛、促进功能恢复的疗效。

在血管健康领域，北京大学与云南白药集团聚焦气血康口服液，联合启动的中药改善血管健康临床研究，相关成果已发表于JCR一区的杂志，在国际医学领域引发广泛关注，有助于中医药在心血管疾病治疗领域赢得国际话语权。

唤醒“沉睡”资产舒利安胶囊填补市场空白

作为云南白药集团重点推进的休眠产品——舒利安胶囊，它的恢复上市不仅盘活了企业存量药品资源，更填补了国内中医药在前列腺健康管理领域的细分市场空白。舒利安胶囊上市前已完成多中心临床数据补充，其安全性与有效性得到进一步验证，上市后将通过基层医疗渠道与线上健康平台同步推进。

云南白药集团药品事业群以云南白药散剂为根基，不断完善产品体系，目前已经成功构建起涵盖云南白药系列、三七系列、特色普药系列三大类别的完善产品体系，共241个品种、392个品规，形成了多品类协同发展的良好格局。



聚焦战略目标构建全链条发展体系

为推动“伤科疼痛管理领域第一品牌”目标实现，云南白药集团药品事业群从研发、生产、商业、营销四端构建全链条发展体系。

在研发端，云南白药集团与北京大学携手成立北京大学—云南白药国际医学研究中心，围绕多发伤、类风湿性关节炎等重点领域开展一系列深入循证研究；在生产端，通过“数字孪生”等智能化生产线升级，大幅提升核心单品生产效率，同时建立起药品质量安全追溯体系；在商业端，持续强化溯源管理和市场管控，重新梳理经销商体系，在“商业溯源”基础上，进一步提出并执行“云鼎经纬”生态合作伙伴计划，建设“品牌+渠道+服务”三位一体的医药产业新生态，推动打造出医药行业渠道管理的标杆企业；在营销端，联合多家医疗终端启动“伤痛中心建设”，依托“社区医疗+连锁药店”模式，整合资源，提升基层医疗服务的全链条管理与可及性，打通“最后一公里”。

(药品事业群)

以创新驱动健康中国建设 云南白药集团打造大健康产业新标杆

2025年前三季度，云南白药集团以口腔健康为核心抓手，通过产品创新、技术升级与生态构建，推动中医药现代化与国际化发展。

构建“全生命周期健康管理”体系

云南白药集团健康事业群以“8020”口腔健康目标为核心，深化口腔健康与全身健康的关联性研究，将口腔健康作为预防慢性病的关键入口，与北京大学口腔医院共建口腔健康联合实验室，聚焦牙龈问题、口腔微生态等，搭建“基础研究—临床验证—产业落地”的创新链路，将传统

中医药智慧与全球前沿技术资源深度融合。

智慧工厂引领产业升级

为适应新一轮科技革命和产业变革，云南白药集团建立了全球中医药健康品领域的“灯塔工厂”，并深度融合工业理念与5G、物联网、人工智能等技术，部署超过7500个传感器，构建贯穿“研发、生产、供应、销售”全链路数字化生态系统，有效破解多品类生产的效率瓶颈。

品牌焕新赋能

云南白药集团以品牌焕新为突破口，将中医药文化与年轻消费群体需求结合，

今年以来，与敦煌研究院联名推出“千年文明对话现代科技”主题产品；邀请明星达人参与直播间互动，直播间销售额大幅提升；“开学季”相关活动获第32届中国国籍广告金案奖。

健康科普惠及千家万户

今年第三季度，云南白药集团2025年度健康品线下推广活动圆满收官，全国22个省区高效协同，26辆“健康护口大篷车”驰骋22万公里，深耕608个县域市场，联合435家经销商客户，共同落地792场大型路演及户外推广活动，并通过线上线下联动，

深化健康科普与场景营销。



(健康品事业群)

数字赋能 资源协同：云南白药省医药公司践行社会责任构筑健康防线

2025年前三季度，云南省医药公司紧紧围绕集团战略部署，坚持以守护云南人民生命健康为己任，多措并举促进整体营收目标达成。

数字化驱动运营效率跃升

数字化运营中心通过实施一系列重点数字化项目，助力公司在内部运营与外部客户服务实现效率跃升。对内提质增效，推广应用数电发票；对外协同赋能，新增近50家客户实现系统直连与深度集成，推动客户药品管理效率提升87%，成功助力4家医共体上线医共体智管平台，实现综合运营效率提升80%。

新特药房专业化布局

云南省医药公司持续推进新特药房网

络建设、服务升级与运营增效，前三季度，在全省14州市布局的专业药房门店90%以上位于三级医院周边，精准承接处方外流；在省内首发30余款创新医药产品，保障最前沿新药械可及；争取近20个慈善商保合作和院店协同项目，让“新、特、急”全药械供应触手可及；销售增长保持稳健，实现47%同比增幅。

一键解决“找药难”难题

省医药公司通过组建省医宣传推广突击队，深入社区、医院、商圈、企业开展地推、培训，提升“云找药”平台知晓率与使用率。平台目前已实现药品精准查询、即时下单配送、药店导航等一站式服务，有效打通患者“找药难、购药远”的堵点，

用户活跃度与订单量稳步攀升。

医药品牌运营与“百县千镇”协同推进

云南省医药公司积极整合上游资源，强化与国内外主流药企的战略合作，推动重点品种在终端的覆盖与上量。“百县千镇”项目推进下沉，新开发终端客户676家，签订特定厂牌项目44个，整体项目销量增长18.3%，项目产品覆盖16个州市、112个区县、1107个街道乡镇，实现销售和利润双提升。

应急保供24小时不断链

面对突发公共卫生事件与常态化保供需求，云南省医药公司畅通急救抢救药品绿色通道，实现24小时响应、快速配送。在法定节假日期间，物流团队坚守岗位，加

班加点，确保全省医疗机构与零售终端药品供应不断档、不缺货，切实履行医药储备与保供主体责任。



(省医药公司)

学习教育

思奇宣讲—凝心聚力 接续奋斗 讲在一线 “新” 在一线

11月21日，“思奇宣讲——凝心聚力 接续奋斗”学习贯彻党的二十大精神主题宣讲活动走进云南白药集团股份有限公司，聚焦“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”这一主题，理论专家、企业代表和一线工人以平实易懂的“家常话”解析政策要点，用鲜活可感的“身边事”诠释核心要义。



《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》提出，要“坚持智能化、绿色化、融合化”方向，

构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系。也就是说，在保持制造业合理比重的基础上，还要通过智能化、绿色化、融合化等方式，发展更多的先进制造业。”宣讲员、中共云南省委党校讲师朱睿倩解读道，要以科技创新引领现代化产业体系建设，特别是以颠覆性技术和前沿技术催生新产业、新模式、新动能，发展新质生产力。“通过因地制宜发展新质生产力，重点围绕传统产业优化提升、战略性新兴产业生态完善、未来产业前



瞻布局，走好建设现代化产业体系的关键路径。”

“过去换一次生产线的品种至少要20分钟，现在只要1分钟。”宣讲现场，宣讲员、云南白药集团制造安环运营中心总经理章金宇用生产线的实践案例生动勾勒出云南白药的智造转型之路。在质量管控方面，企业突破性应用了在线近红外光谱检测技术，不需要破坏产品，将检测时间从11小时缩短至2分钟，效率提升了355倍。“就像给生产线装上了‘智能交警’，确保每一支出厂的牙膏都是高品质的。”

宣讲员、云南白药集团制造运营中心固体制剂OU主任梁敏则带来了产业一线的创新故事。“我们对现有产能深度挖潜、对生产工艺全面再造，成功激活了多个休眠品种，将多个沉淀民

族智慧的‘老药方’重新推向了市场。”梁敏以舒列安胶囊的恢复生产为例，翻开了车间里的“创新答卷”：小到一颗螺丝的安装位置优化，大到前沿新技术的应用，让车间里的创新火苗越燃越旺。



这场“讲在一线、‘新’在一线”的宣讲，让党的创新理论与企业创新发展实践同频共振、双向赋能，更让“凝心聚力、接续奋斗”的信念深入一线，播撒在了产业一线的最前沿。

(组织宣传部)

融入中心

红擎联岗 研融共进 | 云南白药集团中央研究院打造人才培养跨域协同新范式

人才是第一资源，创新是第一动力，人才是创新的基础。按照集团战略部署，中央研究院正全力构建创新型、科技型、国际化的研发体系。中央研究院近日组织开展首期“红擎联岗·研融共进”人才培养计划，积极探索产学研用深度融合的人才培养新范式。



随着中央研究院六大研发中心的创新网络布局日益完善，如何实现跨地域研发力量的深度融合？如何推动科研人员建立全产业链思维，使研发真正助力于生产、销售和市场？

“红擎联岗·研融共进”人才培养计划应运而生，充分发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，聚焦五大项目，打通“原料地—实验室—生产线—临床试验—市场终端”全链条实践，打破专业壁垒、促进跨界融合。

十大云药项目从楚雄产地仓调研到南屏街市场推广的全产业链实践，完整实践了从“田间到舌尖”的全链条全流程。



牛樟芝项目从实验室培育、提取小试到产品开发头脑风暴的全流程，实现研发思维与市场视野的深度融合。



官血宁项目注重临床导向的科研转化，从重楼皂苷提取分离实验到与临床专家深入探讨，搭建起从实验室研究到临床应用的桥梁。

气血康项目深入文山产线系统学习三七生产工艺，在健之佳门店直面消费者进行产品培训与推广，把市场洞察及时反馈至研发环节。

舒列安项目强调科研全流程实践，并到野外探寻大发表药材，学员们对其生长环境和资源状况有了更为直观地认识。

除各项目组内部实践外，中央研究院还精心组织全体学员开展系列沉浸式参观

践学，学习了解研发成果的产业化进程。



本次“红擎联岗·研融共进”人才培养计划，将各事业群（部）一线市场洞察、产业链管理经验和国际化视野融入人才培养全过程。通过跨事业群（部）的协同参与，打破了不同专业、不同研发中心、不同业务板块和不同地域之间的壁垒，有效提升了创新成果的转化效率。未来，中央研究院正将这一成功实践转化为常态化、体系化的人才联动机制，为完善“选、用、育、留”全链条人才体系注入持续动能。

(中央研究院党委)

药品安全先锋行 | 液气、液安党支部联动筑牢生产安全屏障

近日，药品事业群液气党支部与液安党支部以“党建+安全”深度融合为抓手，联合开展“红色领航排险惠，同心共保气液安”主题党日活动，通过靶向攻坚高风险环节、创新安全管控机制，为液体制剂



生产全流程筑牢“红色安全防线”，以扎实举措守护安全生产“生命线”。

液体制剂车间作为气雾剂安全生产的“关键战场”，两个支部基于“专业互补、安全共筑”原则精准联动——液安党支部发挥安全管理办公室专业优势，提供风险评估、标准制定等“理论支撑”；液气党支部依托一线管控经验，输出现场操作、隐患识别等“实践智慧”，形成“安全管理+现场执行”的闭环合力。

为打破“自查自改”视角局限，两个支部将4个党小组整合为4支专项检查组，采取“不打招呼、交叉互查、现场复核”

模式，对3、4、5号厂房的危险物料存储区、特种设备运行区、关键工艺控制点实施“拉网式”排查；同步建立“三张清单”（隐患清单、责任清单、整改清单）量化安全责任，明确隐患整改时限、责任党员、验收标准，推行“党员安全责任田”制度，12名党员认领分管区域，形成“发现—整改—复核—闭环”的全链条管控体系，确保隐患整改率100%；在集中学习，安全知识培训与案例分析相结合，提升全体党员对高风险物料特性及应急处置认识。

从隐患扫描到安全复盘，从责任认领到机制畅通，这种“理论+现场”模式让

安全意识从被动接受转为主动践行，液气、液安党支部将党建引领安全深植于生产管理，为集团安全生产保驾护航。



(药品事业群党委)

“党建业务双融促、健康活力共提升”——人力法务及品牌党支部联合业务党支部开展主题党日活动

为深入贯彻党建引领与业务发展有机融合的要求，推动总部职能优势转化为一线服务效能，2025年11月14日，人力法务及品牌党支部联合药品事业群新零售党支部、中药资源事业群药事服务党支部，共同开展了“党建业务双融促，健康活力共提升”联合主题党日活动。

本次主题党日活动以“以消费者为中心”为核心理念，组织总部党员走进业务

一线，实地熟悉“白药生活+”、云南白药大药房、云南白药中医馆等业务板块的



运营实况，深入了解产品布局与市场动态。

活动中，支部党员积极融入云南白药大药房“季节交替防感冒、免疫滋补正当时”与中医馆“中医药文化市集 & 膏滋养生节”的主题氛围。党员主动走进周边社区，热情地向居民介绍健康知识和活动信息，为门店引流，并耐心细致地为顾客讲解产品功效、提供用药咨询，引导群众体验健康检测、名医问诊等免费服务，在互动中传

递科学健康的养生理念，赢得了社区居民和现场顾客的一致好评。

此次跨支部越职能的联合共建主题党日活动有效打破了总部与业务单元之间的壁垒，实现了党组织之间的联动共建和资源优势互补，生动诠释了“党建做实了就是生产力，做强了就是竞争力，做细了就是凝聚力”的深刻内涵。

(集团总部直属党委)

社会责任

维西县岔枝洛村实施“三个一”举措 云南白药精准帮扶 破难题促增收

近日，一场别开生面的农业技术培训会在云南省迪庆藏族自治州维西傈僳族自治县攀天阁乡岔枝洛村“土专家”李向荣家的木香地里举行。李向荣通过现场操作向村民们传授云木香套种玉米的实用技术。



“这样的培训我已经参加了3次。‘土专家’李向荣是可学可比的榜样。我要像李向荣一样努力学科学、用科学，依靠科技进步提高生产效益，增加经济收入，过上更好的日子。”学员李学军的话表达了学员们的心声。这位深受村民信赖的“土专家”，曾是村里的防返贫监测户，如今却完成了“脱贫致富‘领头雁’”的华丽转身。李向荣的两个女儿分别于2019年和2023年考上大学，单薄的劳动力和家庭沉重的经济负担使他家成为动态监测对象。他的转变，得益于岔枝洛村实施的“三个一”举措。

开辟一条新路子。岔枝洛村“两委”成员和云南白药集团股份有限公司驻村工

作队在遍访中发现中药材种植存在成本高、时间长等突出问题，经过反复调研、论证，最终确定把云木香套种玉米作为产业升级的突破口，并建立了“党建+带头人+农户”的模式，把思路变成出路，把资源优势转化为发展优势。

实施一项“‘领头雁’工程”。2023年春，岔枝洛村党总支和驻村工作队将党员李向荣纳入“把共产党员培养成致富带头人工程”，并为其量身定制了“成长方案”。李向荣主动拜专家为师，认真学习专业技术，并在专家的指导下在自家的1.27亩耕地上开展“地膜覆盖云木香套种玉米”技术试验。这一年，李向荣收获了成功的喜悦：1.27亩试验田亩产玉米500多斤、云木香1500斤，扣除成本后每亩净增收2000元，且云木香生长周期由2年缩短至1年，实现高产高效目标。2024年至2025年，李向荣继续采用“地膜覆盖云木香套种玉米”技术种植云木香，两年累计种植27亩，他成为懂技术、能致富的带头人。



打出一套技术推广“组合拳”。为呈现“一花引来百花香”的局面，村“两委”和驻村工作队打出了一套推广“地膜覆盖云木香套种玉米”技术的组合拳：以“1+N”的方式结成帮扶对子，手把手指导加入“地膜覆盖云木香套种玉米”试验的农户；采用“典型引路法”，村党总支和驻村工作队第一时间组织党员、村民代表到“地膜覆盖云木香套种玉米”技术试验田现场观摩学习，由李向荣分享种植经验，用看得见、摸得着的事实引导群众、动员群众，破除群众怕亏本、不敢试的思想顾虑；发挥帮扶机制作用，村“两委”、驻村工作队制定相关办法，由云南白药集团股份有限公司对参与种植的农户每亩补贴200元，并联系收购渠道，解决销售难题。目前，维西县攀天阁乡正积极推广岔枝洛村的“三个一”举措，以典型引路法带动产业发展，助力乡村振兴。

（转发自：学习强国）

【白药有星光系列故事】屏边 120 公里山路 我们用行动接住农户信任

“最难的不是山高路远，而是打破那层‘信任’的隔阂。”这是“数智云药”屏边产地仓一线工作人员最深切的体会。这份挑战从推广“数智云药”小程序、争取农户加入“白名单”时就已埋下。



当小程序推广工作暂告一段落，屏边砂仁种植户注册基本实现了全覆盖时，紧随而来的，却是砂仁市场价格波动引发的更为严峻的信任危机。

“价格这么低，你们就是来压价的！”这样的质疑，屏边产地仓工作人员廖光辉几乎每天都要面对。这股因市场波动而产生的不满，迅速从线上的种植户社群蔓延至线下各个收储现场。

前往最远的收储点，需要走完120公里的山路，颠簸三个半小时。但收购考验的不仅是体力，更是心力。

数智云药屏边产地项目经理杨勇说：“老乡们一年忙到头，卖价不如意，他们比我们更委屈。我们能做的，就是拿出百

分之百的诚意，让大家明白，云南白药来屏边，不是做一锤子买卖，是真心想带大家富起来。”

“我们完全理解种植户为什么情绪激动，但争吵解决不了问题，只会让隔阂越来越深。”收储小队队员张杰鑫说：“我们代表的不只是个人，穿上这身工作服，代表的就是公司的责任和信誉。解决问题，比争一时的对错更重要。”

然而一波未平一波又起。市场价走低带来的消极情绪还未抚平，公司严格的验收标准又让种植户心里起了波澜。“本来价就不比往年，你们还挑三拣四！”类似的抱怨，让收储小队队员张杰鑫和同事们的倍感压力。

“我们理解大家的想法，但砂仁质量一定要有保证”张杰鑫说。“我们的质量检验员会在收储现场，告诉老乡们什么样的砂仁能卖好价，大家的砂仁还有哪些可以提升的地方。”

线下，他们蹲在地头，严格按照标准验收的同时，耐心地向种植户解释市场行情与平台订单农业机制。先把情绪压下来，把科普讲起来，道理讲透了，农户才会信任，才敢把砂仁卖给我们。线上，客服人员守在电脑、手机旁，保持“秒回”的响应速度和温暖的沟通语气，确保农户的每一个问题都能被一一回应。这种线上线下协同

的专业态度与务实做法，是慢慢赢取理解的关键。

转机，来自每一个“说到做到”的细节。最有力的承诺，莫过于真金白银的及时兑现。

“我们在收款上坚持‘5分钟到账’，绝不能让农户久等”廖光辉说。当平台“一单一清”的承诺逐一兑现，种植户的疑虑才彻底打消，信任的坚冰开始消融。后来，收砂仁的路上，种植户送来的一瓶瓶水安抚了团队一路上的复杂情绪，那些起初对收购价格有意见的种植户也成了收购点的“常客”。

数字化转型，不仅是让农户“上线”，更是让他们“安心”。屏边的年轻人用行动证明：化解矛盾靠的不是技巧，而是真诚；赢得信任靠的不是言语，而是行动。这120公里的崎岖山路，他们一次次颠簸，一步步向前，一点点接住了农户沉甸甸的信任。



（组织宣传部 中药资源事业群）

竞赛提升

云南白药集团多位选手获全国中药职业技能大赛二等奖

近日，第四届全国中药传统名堂职业技能竞赛决赛在江西樟树圆满落幕。云南白药集团选派的陈春香、潘佳、艾德梅三名选手凭借精湛技艺，均斩获全国个人二等奖，派出的裁判员任永福获评“优秀裁判员”，公司同步揽获“优秀组织奖”，取得了云南白药集团参加该项竞赛三年来的最好成绩，彰显了云南白药集团在中药非遗技艺传承与人才培养领域的责任和担当。



这份成绩的背后，是云南白药集团对于传统中医药技艺的传承坚守。面对部分中药手工技艺传承难度大、人才断层的行业现状，云南白药通过“师带徒”、专项培训、

内部技能比武等方式，系统化推进技艺传承与人才梯队建设。此次竞赛中，集团通过内部竞赛优中选优，最终确认了参与国赛选拔的选手。



（药品事业群工会）

职工活动

“会聚良缘，健趣同行”2025年云南白药集团职工交友联谊活动圆满落幕

近日，由云南省总工会主办，云南白药集团股份有限公司工会和团委承办的“会聚良缘，健趣同行”职工交友联谊活动在呈贡文体中心温馨举行。本次活动吸引了来自高校、省直机关单位及部分省属企业等12家单位的99名单身青年职工参与。为单身职工搭建起“健康+社交”的心动桥梁，以“健趣”为纽带，让大家在运动中释放活力，在互动中打开心扉。



活动中，一系列趣味十足的互动小游戏接续登场。简单却充满巧思的设计，让参与者在轻松玩乐间敞开心扉，彼此的熟悉感与默契度也在一来一往的互动中不断加深。最受期待的分组拓展环节，更是将氛围推向高潮。



几番互动下来，大家早已褪去初识的生疏，不少小伙伴已互加联系方式，让缘分在活动之外延续。

“甜蜜电影”环节，大家结伴共赏治愈影片《不要错过你》。影片聚焦“珍惜相遇、不负彼此”的美好主题，细腻的情节与真挚的情感，恰如纽带般拉近了彼此的距离。



此次活动形式新颖、内容充实，参与的职工在轻松愉快的氛围中结识了新朋友，不仅为单身青年职工提供了拓宽社交圈、邂逅良缘的机会，也进一步体现了云南白药集团对职工精神文化生活与情感需求的深切关怀。未来，云南白药集团工会将继续关注职工多元需求，开展更多内容丰富、形式多样的文体与联谊活动，切实增强职工凝聚力，提升幸福感，既能够实现自己的职业理想，又能收获更多幸福与成长。

（群团工作部）