

## 国药集团一致药业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-01

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（ <u>股东大会现场交流活动</u> ） |
| 参与单位名称        | <p>中金公司、嘉实基金、惠理基金、华夏基金、长盛基金、中国人寿资产、中国人寿养老保险、中信证券、中邮基金、工银瑞信基金、腾跃基金、富安达基金、富国基金、富达基金、汇添富基金、博时基金、新华资产、国联安基金、太平资产、华安证券、中国人保资产、中欧基金、丰岭资本、招商银行、招商证券、摩根士丹利、威灵顿管理公司、三井住友德思资管、国泰基金、中银基金、平安基金、中融信托、广发证券、广发基金、BMO 资产、天弘基金等</p>   |
| 时间            | 2020 年 4 月 22 日  |
| 方式            | 电话会议   |
| 上市公司接待人员姓名    | <p>总经理林兆雄先生、副总经理兼国大药房总经理赵小川先生、财务总监魏平孝先生、副总经理兼董秘陈常兵先生</p>   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">一、业绩情况交流</p> <p>2019年度，公司累计完成营业收入520.46亿元，同比增长20.69%；营业利润18.36亿元，同比增长9.85%；归属于上市公司股东的净利润12.71亿元，同比增长5.00%。</p> <p>其中，分销业务累计完成营业收入400.14亿元，同比增长22.15%，各个业态均实现高速增长，其中：医院直销同比增长21.84%，其他医疗机构直销同比增长31.64%，零售直销同比增长32.94%，器械耗材业</p>                                  |

务同比增长47.65%，零售诊疗业务同比增长63.05%。国药一致分销业务2019年度实现净利润8.46亿元，同比增长18.19%。国大药房累计完成营业收入127.54亿元，同比增长17.24%。各业态稳步发展，其中直营常规同比增长12.97%，DTP同比增长32.10%，OTD同比增长33.11%，批发业务同比增长64.00%，加盟业务增速6.00%。2019年度国大药房累计归母净利润2.46亿元，同比增长5.95%。2019年度，公司对联营企业累计投资收益3.31亿元，同比增长3.52%。公司整体业务板块都在年初的计划当中稳步推进，各季度发展比较均衡，取得了稳健的经营业绩。若剔除租赁准则以及WBA参股等因素影响，我们表现的业绩会呈现得更亮丽。

同时，为了回馈广大投资者，董事会批准向全体股东每10股派发现金股利人民币6.00元，该事项尚需提交股东大会审议。

## 二、投资者问答

1. 问:2019年分销业务营收增速明显，毛利率有下降，未来的毛利率趋势？

答：2019年公司分销业务取得了较好的成绩，一是公司管理举措到位，二是国家集采招标政策落地后，公司抓住政策机遇，点配送方面取得了预计成效。同时公司和医院供应链延伸项目有较大进展，因此在大的政策背景下，公司分销板块营收增速较快，且对医院直销的毛利率能保持相对稳定水平。受集采政策影响，分销业务毛利率会下降，公司要做的一是占领市场份额；二是转型开展创新业务，充分利用医院、商业、单店等网络资源，发展器械、OEM、4D业务，从过去的简单配送，向提升服务以获取更大价值。

2. 问:WBA增资进入国大药房给经营和业务层面带来的变化？未来合作进程？

答:双方建立了良好的沟通机制，WBA也有相应的专业团队在国内开展由国大董事会确定和要求推进的项目，都是围绕提升国大药房的经营管控和自有品牌建设，提升商品规划水平和对新店型的总结复制，以及在信息化系统，信息系统建设方面，双方也是合力打造新模式和数据平台，推动数字化转型。双方在磨合中前进，提高了国大药房的经营和管控水平。未来双方合作主要从三方面深入推进落实，一是自

有品牌产品的合作，今年会发力；二是新店型现在推广阶段，会从商品规划的角度，针对每个类型门店、价格、品类管理、空间管理进行重新梳理；三是在服务上，对内部员工开展业务知识的培训升级，提升专业能力。目前项目组已经正式启动。从全球采购的角度来说，我们在协同外资企业、合资企业的商品；WBA自有产品因为一些进口许可的原因，还无法实现，我们会在自有品牌上下功夫。

3. 问：分销业务中，带量采购第一批、第二批的具体情况如何？

答：公司把握机会，自从集采出台后，在当地带量采购品种的占比翻一倍，但带量采购品种毛利率下降很大。去年两批集采品种合计占公司收入的比重不超过10%。

4. 问：去年下半年药房利润下降的原因以及对今年药房的预期？

答：主要受两方面影响较大，一是新准则的影响，去年下半年新开店比较多，去年60%的新开店是下半年所开；二是去年4+7，11个城市里国大药房占8个，下半年4+7品种毛利率、毛利额的下降更明显。今年4月1日4+7将在全国铺设开，预计4+7品种毛利率影响会更大。

5. 问：零售板块未来利润是否有提升的空间？

答：国大药房DTP占比相对高，虽然集采降价影响比较大，但公司通过新引进的品规，销量的增加，双通道的改善，用量、用毛利额弥补毛利率的损失。在调整品种结构上，国大也在做纯量毛利率的提升，通过网络下沉，与上游生产企业建立很好的联系，通过销量的增加弥补一定毛利额的损失。

6. 问：今年新开店及并购计划？药店并购是否还有热潮，并购标的价格有下降吗？

答：今年新开门店计划在去年新开店数量的基础上略有上浮，并购标的受疫情影响时间上会拖延。市场上药店并购的热潮不如18年之前那么热，很多企业在观望，总体来说价格没有前几年高启，但价格并不很低，说明大家对未来市场的判断还是有期望的。我们一是看整个市场的情况，二是着重看整个团队、市场的政策，包括未来的发展走向。

7. 问：省级平台的建设的具体规划？

答：省级平台是公司未来着重发展的方向，主要解决几个问题：

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>一是区域下沉的问题，不能给法人单位配货，省级平台可以解决；二是通过批零一体，在业务、管理上会有一个很好的沟通，起到1+1&gt;2的作用。</p> <p>8. 问：线上业务都是和第三方平台合作吗？</p> <p>答：第三方平台和自有平台均有，B2C业务和第三方合作，着重是和体系内的第三方。配送上，第三方平台是借助第三方配送，自有平台采取多个配送方式，自己配送占比不多。国大药房现在建立了统一的客户服务团队，负责客户线上咨询，对全国、第三方平台，甚至其他国大药房没有的区域也在做咨询。O2O主要根据国家政策开展。国大上游对接了多家互联网医院，B2C的处方主要接收于当地政策允许的互联网医院。</p> <p>9. 问：受疫情影响，医院回款是否有压力？</p> <p>答：国药一致作为中央、各级地方医药应急储备定点单位，在1月21日即启动了疫情防控及药品储备应急预案，主要的一些岗位从那时起没有休过，和地方政府都合作良好，在各地做了大量工作，在抗疫当中确保紧俏防疫物资的供应、储备，得到政府的充分肯定。应收方面，医院收入急剧下降会有一些影响，但公司财务比较严格，去年财务费用在行业内还是比较低的，国家出台应对疫情的政策，可以帮助公司控制财务费用，此外公司员工也会努力抓紧应收回笼工作。</p> <p>三、结语</p> <p>国家医药政策变化和持续推进以后，带来的是药品的毛利空间下降，在如何应对方面，一是取得市场份额；二是创新的新业务怎么让我们的客户能接受；三是内部一体化管理，包括财务一体化、管控一体化等，整体上要充分发挥公司资源的优势。接下来的竞争，行业集中度会越来越高，我们如何让传统业务不掉队，如何开展新业务，吸引和培养IT人才，对于这些，公司六七年前已经在做一些安排和布局。最后，尽管疫情对行业造成了很大影响，但我们公司和员工依然有信心完成新一年的经营任务。</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2020年4月22日  |