

证券代码：603368

证券简称：柳药集团

广西柳药集团股份有限公司

投资者交流会议记录

一、会议基本情况

(一) 会议时间：2024 年 10 月

(二) 会议地点：公司五楼会议室

(三) 会议形式：网络会议

(四) 公司参会人员及职务：

副总裁肖俊雄先生、副总裁兼财务总监曾祥兴先生、董事会秘书徐扬先生

(五) 调研机构名称（排名不分先后）：

嘉实基金、南方基金、博时基金、天弘基金、华夏基金、上银基金、中加基金海富通基金、红土创新基金、交银施罗德基金、国联安基金、光大保德信基金、恒生前海基金、易米基金、天治基金、凯石基金、泓德基金、国海富兰克林基金、银河证券、华泰证券、兴业证券、西南证券、平安证券、华安证券、中邮证券、国盛证券、东北证券、信达证券、中银国际证券、复星恒利证券、中国人寿养老保险、中英人寿保险、华安财保、宁银理财、太平洋资产、瑞银资产、华泰证券资产、国华兴益保险资产、华能贵诚信托、北京成泉资本、上海和谐汇一资产、上海保银投资、上汽顾臻资产、青榕资产、杭州汇升投资、汐泰投资、贵源投资、奥博医疗、深圳度量资本、淡水泉（北京）投资、内藤株式会社上海代表处、Broad Peak Investment、Admiralty Harbour Capital Limited 等机构。

二、会议交流主要内容

(一) 介绍公司 2024 年前三季度经营情况

2024年前三季度，公司坚持“批零协同、药械协同、工商协同”战略，融合渠道资源和团队力量，拓展新领域、新市场、新产品，在协同创新实践推动下传统批发和

零售业务逐步实现转型提质、工业板块持续做大做强。在批发板块，公司凭借渠道资源优势强化优质创新药引进推广，并发挥药械协同优势，推动医院器械耗材SPD项目开展，持续提升客户粘性，实现器械耗材市场份额提升。同时公司强化了医院回款和老账清欠工作，负债结构持续优化，经营性现金流实现较好改善。在零售板块，公司继续坚持专业化发展思路，发挥差异化品种优势，发展DTP药店业务、慢病管理服务，持续推动处方外延项目等，推动“互联网+医药”和专业健康服务赋能药店，持续提升药店竞争力和客户粘性，慢病特药等DTP品种、双通道品种在零售端销售增加，零售业务继续保持稳健增长。在工业板块，公司发挥批发零售渠道优势加快自产品种在广西区内市场的覆盖，并通过营销团队和渠道整合强化旗下中成药产品在全国市场拓展。此外，公司积极开展中药配方颗粒生产项目，截至目前已完成570多个品种的备案工作，并进一步加快在广西核心医院市场的进院销售和广西区外增量市场布局，为未来实现业绩放量奠定基础。

公司2024年1-9月实现营业收入159.93亿元，同比增长2.41%；实现归属于上市公司股东的净利润7.16亿元，同比增长6.13%。其中公司7-9月实现营业收入53.51亿元，同比增长1.49%；实现归属于上市公司股东的净利润2.52亿元，同比增长8.68%。公司2024年前三季度业绩继续保持稳健增长。

公司 2024 年 1-9 月各业务板块实现的经营业绩情况

单位：万元

业务板块	主营业务收入			归属于上市公司股东的净利润		
	金额	同期增减	占比	金额	同期增减	占比
医药批发	1,270,508.29	-0.14%	79.80%	45,452.50	6.15%	63.49%
医药零售	239,539.15	16.49%	15.05%	11,660.47	7.44%	16.29%
医药工业	80,762.31	5.21%	5.07%	14,247.67	7.18%	19.90%

（二）主要交流问题

1、今年三季度，公司批发板块收入下滑，利润增长的原因是什么？公司对未来流通市场怎么看？在批发板块公司未来战略是什么？

答：2024年三季度，公司批发板块营收出现下滑但利润增加原因主要系，一方面是由于集采常态化落地、医保按病种付费（DRGs）的深度执行，对医院端用药量和用

药结构产生一定影响，市场规模承压；另一方面是公司前三季度强化经营风险，适当控制风险较大、账期较长的销售，进一步提升批发端经营质量。尽管批发端销售规模略有下降，但公司通过品种结构优化以及强化账期控制，优化了负债结构，降低集采控费带来的不利影响，推动批发端净利润的增长。在政策逐步消化释放、医药刚需持续提升的背景下，医药流通市场仍将有提升空间。未来，公司在批发端将紧密围绕高质量经营战略，一方面将持续发挥批零一体化渠道优势和药械协同优势，抢抓优质创新品种，持续推动器械耗材 SPD 项目实施，以“集配+平台”模式提升推动器械耗材市场份额提升；另一方面加快大数据、人工智能等新技术应用，开展一系列供应链增值服务，持续提升客户满意度和粘性，推动企业运营效率提升，同时强化账期管理，控制经营风险，从而优化公司批发端业务结构，提高优质业务占比。

2、公司零售业务今年三季度表现出一定的韧性，收入和净利润均保持良好增长，未来能否继续保持？零售业务发展如何规划？

答：2024 年前三季度公司零售业务实现营收 23.95 亿元，同比增长 16.49%，实现归母净利润 1.17 亿元，同比增长 7.44%。公司零售业务坚持专业化、差异化发展战略，发挥批零一体化渠道优势，实现零售端与医院端药品的协同互补，从而在门诊统筹政策、双通道政策落地背景下，公司以覆盖集采、医保双通道、门诊统筹、DTP 特药等品种的差异化优势，持续提升 DTP 药店、医保双通道药店、医保统筹店销售。同时公司积极开展慢病管理等专业服务，以自建的互联网医院以及与医院建立处方流转平台，赋能零售端业务开展，推动处方外购落地，持续提升客户满意度和粘性，有效保证零售业务持续稳健增长。公司零售板块未来将继续坚持差异化发展，一是以自建和轻资产加盟方式并举推动零售药店布局，计划全年新增门店数量约 100 家；二是发挥批零优势突出差异化品种优势，提高核心战略品种、自产中药饮片等在门店的销售占比，实现品种结构优化；三是发展特色门店和专业化服务，提高 DTP 门店、门诊统筹店、门诊慢性病店等资质覆盖，持续开展慢病管理等专业化服务，尽快落地智慧患教、AI 问诊等数字化健康服务，发挥自建的互联网医院优势，以及开展处方外延项目，形成“医+药+健康管理”一站式就医用药服务闭环，推动零售业务高质量发展。公司相信在行业日益规范、医保网上结算、电子处方等政策落地加持下，未来公司互联网医院和处方平台优势将进一步显现。

3、公司工业板块今年三季度增速较去年同期有所下降，请介绍下三季度工业发展情况及增速下降原因，公司未来能否有信心继续保持增长？

答：公司工业板块三季度增速有所下降，主要原因系：一是公司今年对工业板块战略实施调整，目前处于新市场拓展、新品种培育和工业品牌推广阶段；二是行业政策影响，医院端用药量和用药结构的变化影响工业产品销售。但公司工业板块较去年同期仍然有所增长。今年前三季度公司在工业板块持续加大投入，无论是产品研发创新还是产能升级、质量提升方面都取得突破，尤其在市场拓展方面公司发挥批零协同优势进一步加大三大类（中药饮片、中药配方颗粒、中成药）在广西区内市场的深耕布局，提升医院核心市场的销售占比和市场份额。同时通过专业的营销团队，加快全国市场布局，省外市场布局取得突破性进展，为业绩实现奠定基础。公司在工业板块将继续强化营销体系、产品矩阵搭建，夯实工业发展基础，公司有信心未来继续保持工业的持续增长。

4、请介绍下公司中药饮片今年的发展计划？

答：公司中药饮片今年主要从以下几方面发展：一是继续强化研发创新投入，持续推动加工工艺研究、质量标准体系研究，加快新品研发，在丰富公司精制饮片、药食同源等产品的同时保持公司中药饮片产品的质量上乘；二是推动产能升级，继续推进南宁中药饮片产能扩建项目建设，实现公司中药饮片产能规模至 8,000 吨，加快药食同源车间、妆字号车间建设；三是发挥商业渠道优势，推动广西区内医院客户开发和份额提升，通过自有零售渠道以及拓展第三方零售渠道，加大中药饮片在零售市场的销售占比，同时公司加快在广西区外市场的布局，已拓展广东等地医院的饮片市场。此外，公司将完善中药产业链，持续强化数字化生产落地，优化成本费用管理，同时应用中药溯源体系推动智能化生产、销售和中药代煎服务落地，提高终端饮片销量。

5、请介绍下公司中成药方面发展策略，广西区外市场的扩张思路以及目前市场拓展情况如何？

答：公司中成药业务主要有万通制药、康晟制药两家中成药生产销售企业。该两家中成药生产企业各有特色拳头产品和在相关领域的突出优势，如万通制药的复方金钱草颗粒是泌尿结石类中药知名品牌，具有突出的品牌和消费群体认知优势。公司一方面将围绕相关拳头产品持续扩充产品矩阵，强化品牌建设和推广，全面落实“拳头

+N 品”战略，深度挖掘拳头产品适应症范围，打造更多新单品，充分发挥核心产品的品牌优势，形成一个长远且有竞争力的产品线，同时根据市场需求推动产能升级。在市场扩展方面，公司成立中成药营销中心负责统筹中成药品牌推广和市场拓展工作，强化渠道资源管理和价格管控。今年前三季度公司中成药企业通过参与 2024 西鼎会、2024 西普会、乌镇健康大会及中医药高质量发展大会等行业交流活动，充分展示公司中成药品牌，与全国性连锁总部建立了合作关系，形成 OTC 零售、医疗推广、商务分销、连锁 KA 四条业务管线并行推动全国销售布局，同时进行电商及平台业务发展尝试，促进业务全面发展。

6、公司中药配方颗粒项目进展情况如何，公司如何看待配方颗粒集采，是否对公司产生影响，未来发展规划？

答：公司中药配方颗粒项目总设计达产 3,000 吨，目前一期产能约 1,500 吨已竣工投产，截至目前公司在广西区内已完成 570 多个品种的备案工作，覆盖约 90%的国标、省标品种，同时公司同步在广东、贵州、四川、重庆、福建、云南、安徽、山东、湖南等地开展品种备案工作，为市场拓展奠定品种基础。公司去年已完成中药配方颗粒营销队伍建设，在配方颗粒市场拓展方面，公司一方面充分发挥批发板块渠道资源，推动广西区内医院市场的开发，另一方面积极开展省外代理合作，以基层增量市场为突破口，拓展广西区外市场，推动实现销售放量。配方颗粒集采对公司既是挑战更是机遇，尽管集采会带来相关品种价格的下降，但会带来量的提升，同时公司能够通过集采机会更广泛的进入市场，发挥自身渠道和产能、质量优势，加快提升市场份额。

7、公司应收账款较高的原因和解决措施是什么？

答：公司批发业务规模的扩大直接影响公司应收账款的增长，公司应收账款主要为公立医院欠款，虽然该类客户的资信状况良好，回款能力有保障，发生坏账的风险极小，但是回款有一定周期压力。公司针对应收账款相关情况，一方面加强对业务人员的回款指标考核，加大应收账款的催收力度；另一方面采取多种结算方式降低应收账款影响。此外，公司今年以实现高质量销售为目标，强化风险防范，加大力度清理超期欠款，缩短回款周期。同时根据客户资信、回款能力、账期等情况实行客户分级分类，有的放矢地开展销售工作，推动销售与回款的平衡，从而有效提升对账销率和回款速度，持续改善公司现金流状况，提升公司经营质量。

风险提示：上述内容涉及公司对业务规划、财务状况、发展战略等前瞻性陈述。相关陈述是基于当前能够掌握的信息与数据对未来所做出的估计或预测，不构成公司对公司发展或未来业绩的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。