

证券代码：000028、200028

证券简称：国药一致、一致B

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：2023 - 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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	<input checked="" type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	兴业证券、平安证券、华泰证券、华创证券、中欧基金、招商基金、富国基金、中金公司、花旗银行、国泰君安、嘉实基金、中欧基金、广发基金、华夏基金香港、大摩华鑫基金、安信基金、上银基金、富荣基金、博时基金、长城基金、国泰基金、国联安基金、大成基金、景顺基金、东方阿尔法基金、POINT72 ASSOCIATES II LLC-WuSylvia、Polymer Capital、兴证资管、申万、易方达基金、金信基金、长城基金、金鹰基金、前海联合基金、中泰国际资管、嘉合基金、平安理财、景顺长城、招银理财、新华资产、东证资管、财通资管、国君资管、招商资管、力泽投资、泰康资产、凯丰资本、东方财富、万全股份、恒立、宏商资本、上海泓睿投资、红筹投资、冲积资产、景泰利丰、第一北京、汐泰投资、运舟私募基金、小忠资本
时间	2023年04月20日 15:00-16:15
地点	深圳一致药业大厦
上市公司接待人员	国药一致董事长、总经理、董事会秘书、财务总监、独立董事， 国大药房总经理

投资者关系活动主要内容介绍

1. 公司十四五规划完成进度。

答:根据公司已披露的十四五规划,着力于两广的分销业务和全国的零售业务两块主营业务,构建“一核双网六平台”的发展格局,1核是是以客户价值为核心,双网是以“分销+零售”双网为基础,构建点强网通、完善稳固的商业网络,6平台是构建针对上下游客户、公共卫生、消费者的服务能力,做六个平台的建设。十四五规划开始到目前整体进度是符合预期的,全体国药一致员工抓经营促发展,十四五规划任务稳步推进。

2. 国大药房能否达成既定的发展目标。

答:国大药房未来的销售规模依然要不断增长,虽然受到过去三年大的环境因素特别是疫情的影响,有一些滞后,可能会延缓原定的整个规模发展目标,但随着销售规模的增长,国大药房在经营质量上,包括在和供应商合作的资源整合上会有新的提高,净利润率也会随着整体经营规模的增长不断提升。

3. 国大药房在毛利率改善方面有哪些变革,未来改善目标?

答:国大药房2016-2020年期间采用管理型总部,从总部的管理和服务的角度运作。由于国大药房的差异化主要表现在DTP和处方药占比较高,因此毛利率和其他医药零售企业相比是有一定的差距。随着在2020年下半年开始至今,国大药房总部由管理型改变成运营管控型,从总部的角度加强了资源的整合和供应商供应链的所有业务开展,使得集中资源的优先得到发挥,在品类规划、商品价格、供应商资源,包括近万家门店的销售额都得到了很好的改善,因此国大毛利率是有一定增长的。未来国大药房将持续将这项工作和模式进行到底,随着工作深入开展,精细化下沉,将逐步地把毛利率和盈利空间提高起来。

4. 对于近一年来医保特别是个帐的改革,公司如何评估政策对零售药店业务的机遇和挑战以及短期和长期的影响。

答:医药零售行业是受国家政策影响较大的行业,医疗改

革既带来挑战，也会出现机遇。这些年医药零售行业发生了较大的两极分化，有正常发展的企业，也有消失的企业。医疗改革对企业的影响，一方面是要企业提升自身经营管理能力，另一方面是要适应政策的不断变化，当政府行业政策改变时，要积极应对。近期的门诊统筹政策、个账政策全国各省市还没有统一的标准和实施方案，各地政府的政策不同。对药店的经营和未来的发展是带来了巨大的挑战。公司将积极响应国家制定的政策和制度，主动与当地政府交流沟通，争取兼顾政府、老百姓、企业发展各方利益的政策措施，包括处方来源的解决、供应商产品资源合作等，按照门诊统筹能够走的路径努力打开空间。

第二，提前布局健康解决方案等，针对现有医保目录类的产品，与药店的品种目录进行对标，积极迎接未来在毛利率和价格上挑战。

第三，积极拓展门店品类商品，除统筹政策涉及到的产品外，还有健康产品，包括后疫情时代消费趋势变化如制氧机、血氧仪等，积极拓展家庭器械产品，按照顾客已经变化或者更加提升的健康需求，对商品的比例进行调整和优化。国大药房秉持了以顾客健康需求为中心，以国药控股、国药一致的战略规划方向为指引，做好零售服务行业内和企业自身的工作。

5. 公司如何突出独一无二的“批零一体”优势，有何具体措施发挥自己的优势。

答：公司批零一体是在调动整个控股股东国药控股的资源在做，公司的战略规划里也体现了它的重要性。批零一体在对接处方外流上可以具有独特优势，如“双通道”，公司五年前已在做布局，一方面将国控的资源与国大药房资源相结合，另一方面促进国大药房直营门店、加盟店加速拓展。社会上现有药店不可能完全承接处方外流，因此，公司五年前开始推会员店模式，通过管理数据和品类帮助会员店提升盈利能力，我们认为，门店营业额的提升主要在管理和品类。

批零一体不但是批发的产品共享到零售，也是把零售的资源往批发环节引入或借力，包括国大对连锁门店的管理、布局、陈列、物流、信息系统、人才资源等，跟批发互相交流，形成一套对零售赋能的产品，可以输出到体系外的会员店、加盟店。

6. 承接处方外流，零售药房是否有整体的规划。

答：承接处方外流，一是做实体店，力争全国覆盖，二是发展线上业务，实体店和网络相互融合，例如上海特殊时期做的前置仓模式——国药驿站。因此，公司需要将实体店和物流能力建设统合起来，公司物流规划亦是全网规划、全国规划，且要逐步实施和落地，一定是要面向C端。

7. 创新业务规划

答：国药一致要做健康产品和服务的提供商，十四五战略规划中也有重点安排，充分利用分销终端网络，以医院增值服务为抓手，实现器械耗材业务超速增长。器械耗材也是国大发展的重要板块，尤其是家用耗材、家用医疗小器件等。公司会按照器械耗材的发展规律、市场规律，布局各种资源和做好配套。

8. 去年保理费用增长较多，公司如何去看待整个现金流的规划，以及相应的费用支出。

答：应收保理是公司使用的融资品种，财务费用的支出是受金融市场利率走势的影响，同时根据公司的发展规模、资金的投入来进行匹配，因此，要根据公司业务发展的资金需求跟市场利率的情况决定整体的支出。

9. 公司未来有哪些资本开支计划？

答：从未来发展看，分销两广区域的布点已经达成，且布点率高于同行，未来要做零售的进一步拓展，一是深耕，二是扩面，完全靠自身的存量店增长很难快速实现发展目标，因此后续年度会进一步适时开展零售项目和创新业务的并购，并需要安排相应的资本开支计划。

10. 国大药房在西南地区市场的并购计划？

答：国大药房已在云南区域有相应的布局，在川渝地区也

在积极寻找投资项目和投资机会，原则上公司的发展规划要在全国覆盖两张网，只是快慢和时机问题。

11. 广西分销相对较弱，有何提升措施？

答:分销业务已经在做结构调整和业态优化。十四五战略规划中提及到，一方面加快创新业务发展，并且做到创新业务必须要盈利，另一方面是要体现国药一致整体网络在各区域的价值。

12. 国大药房在人才激励上如何考虑？

答:公司任何配置资源均围绕着规划和战略，总部定位的调整也涉及人才资源。去年国大药房的经营班子做了较大调整，公司下属各个层级也有相应的思考和举措，伴随着总部的转型，对子公司的要求也在改变，围绕战略方针，采取外引内育，提升人员的专业化水平，赋能服务我们的子公司。

13. 公司是否有计划回购B股进行股权激励？

答:到目前为止，公司没有B股回购计划。公司对市场的声音和建议始终高度重视，会收集相关的意见进行研究。

小结:

过去的一年非常不易，我们经历了环境的种种“难关”，通过全体四万名员工的不懈努力，取得了预期成果，实现了经营业绩的稳步增长。

去年此时，国药一致在国际驰援汤加与所罗门所需物资，国内多线供港、供吉、供沪、供京，为广州、深圳等地提供物资保供与服务保障，高效承接深圳市政府近 200 万份健康包、深圳市政府 ECMO 专项储备工作。各级公司积极对接政府、社区，多位员工深入疫情严重区域开展收储、配送工作，更有重灾区的子公司总经理、员工在车里、在门店里坚守了多月不能回家。各级公司在医药物资配送、物资储备保障等方面获得社会各界认可，收到来自各地防控部门、医院客户、合作供应商、群众感谢信、表扬信超百封，各方媒体报道宣传超百次。

	<p>今年，是国药一致“十四五”战略发展承上启下的关键之年，我们要强抓执行，推动“十四五”战略规划有效落地。</p> <p>公司十四五规划是两张网的建设。</p> <p>分销战略概括为“一体两翼”，“一体”是传统业务，网络已基本建好，公司对传统分销的发展也有新的思考，例如健康产品，不仅是传统的药品耗材的配送业务，而且是健康服务产品的扩充，在药品大幅度降价的背景下，要寻找创新增长点，并且有足够的增量。</p> <p>“两翼”中第一个“翼”是分销零售诊疗，如SPS⁺药店是专业化门店，重点在DTP品种，获得处方外流的政府定点资质。是新的增长点，且增速较快。原来的分销调拨业务在两票制以后，重点转移转到零售配送。如前所讲，分销对零售的覆盖，也在做会员店，会进一步总结提炼国大药房社会零售的一系列的管理措施，打造成为服务产品去输出给体系外的小连锁，促进零售端的销售和覆盖。网络的建设也会承接处方，促进批发和零售的进一步融合。</p> <p>第二个“翼”在自有的信息技术和供应链物流基础上，打造延伸的创新业务，如两广对疫苗的配送，物流做出了很大贡献。物流利用识别技术提升效率，数字化转型，会发展成为新的业绩增长点。同时，运用跟医疗机构的上下游资源，给医疗机构提供一系列服务产品，如耗材的物流延伸SPD业务也是新的增长点。</p> <p>社会零售目前线上线下正在相互融合，线下的实体连锁往线上走，线上的跨界企业往线下走。因此，国大药房同样要科技赋能，伴随着政策的变化，市场的变化，竞争对手的变化，主动因变应变，不断做出调整和优化升级。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年04月20日