

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 4 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：

董事长兼总裁朱朝阳先生、副总裁兼董事会秘书申文捷女士、投资者关系总监徐扬先生

(五) 调研机构名称（排名不分先后）：

富国基金、南方基金、前海人寿、国泰基金、融通基金、鹏扬基金、华安基金、鹏华基金、泉果基金、招商基金、泰康基金、农银汇理、浦银安盛、嘉实基金、天弘基金、汇添富基金、中庚基金、银河基金、中金公司、中国人寿养老、上海证券、睿远基金、建信基金、宁银理财、红土创新基金、湖南省财信产业基金、淡水泉（北京）投资华泰证券、兴业证券、国盛证券、东方证券、浙商证券、西部证券、Point72 Hong Kong Limited 等机构。

二、会议交流主要内容

(一) 介绍公司 2023 年度及 2024 年一季度公司经营情况

2023年，公司充分发挥批零协同、药械协同、工商协同优势，应用新技术开展新服务，稳步拓展市场，实现传统批发和零售业务转型增长、工业板块做大做强。在医药批发板块，公司依托品种优势和开展医院器械耗材SPD项目，稳步提升公司药品尤其器械耗材市场份额。在医药零售板块，公司进一步拓展门店布局，并积极DTP药店、慢病管理等专业化服务，提升零售业务盈利水平。2023年因政策影响处方药

针剂品种在零售端的销售减少，导致公司医药零售业务实现营业收入较去年同期略有下降；但公司调整了品种结构，提高了高毛利品种的销售占比，零售毛利率水平有所提升。在医药工业板块，公司持续加大产品研发创新、产能升级和质量提升，并通过强化工商协同和营销渠道整合，加快自产产品的区内外市场的拓展，工业板块营收和净利继续保持较快增长，对公司的利润贡献占比日益扩大。2023年，公司实现营业收入208.12亿元，同比增长9.23%，实现归属上市公司股东的净利润8.50亿元，同比增长21.11%。

公司 2023 年各业务板块实现的经营业绩情况

单位：万元

业务板块	主营营业收入			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	1,678,824.84	9.61%	80.93%	49,151.66	10.17%	57.85%
医药零售	282,178.51	-1.79%	13.60%	14,733.58	20.79%	17.34%
医药工业	111,302.56	39.65%	5.37%	20,764.88	55.64%	24.44%

2024年一季度，公司医药批发板块在药械耗材SPD项目持续深入开展下，继续保持稳健增长；医药零售板块结构持续优化，营收逐步恢复增长的同时盈利水平提升；医药工业板块在高基数基础上，通过市场拓展，继续保持增长。公司2024年一季度实现营业收入57.75亿元，同比增长8.25%；实现归属于上市公司股东的净利润3.00亿元，同比增长15.04%。

公司 2024 年 1-3 月各业务板块实现的经营业绩情况

单位：万元

业务板块	主营营业收入			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	469,881.44	6.22%	81.76%	20,731.69	14.11%	69.29%
医药零售	78,135.65	20.04%	13.60%	4,005.07	22.39%	13.38%
医药工业	26,690.51	8.66%	4.64%	5,185.42	13.69%	17.33%

（二）主要交流问题

1、请介绍下一季度公司医药批发业务发展情况？医院器械耗材 SPD 项目进展情

况？未来增长点？

答：2024 年一季度，公司发挥药械协同、批零协同优势，加快创新药品引进推广，持续做深做透市场，并积极开展医院器械耗材 SPD 项目，提高器械耗材市场份额，目前公司已与 30 多家广西核心医疗机构开展 SPD 项目合作。人口老龄化和居民医疗支付能力的提升奠定未来医药市场增长基础，在当前医疗器械耗材市场还呈现散、小、多的情况下，公司在广西区内的医疗器械耗材市场占比远低于药品，具有较大成长空间，是公司批发板块的核心增长点。公司将在器械耗材集中化、规范化发展趋势下，进一步加快医院器械耗材 SPD 项目的实施工作，通过该项目实施推动医院器械耗材的集采集配模式落地，从而有效提高公司在医院端的器械耗材市场份额。同时，公司今年将更加关注批发端的现金流情况，努力提升优质核心医院的药械业务规模，控制欠款较长的医院业务风险，从而持续优化公司批发端业务结构，提高优质业务占比。

2、公司零售业务去年营收负增长，今年一季度实现较快增长的原因，未来是否还能保持持续增长？今年零售业务发展有哪些计划？

答：公司零售板块 2023 年实现营收较上年同期下降 1.79%，主要原因是 2023 年因政策影响处方药针剂品种不得在零售端销售，导致零售端相关的销售减少所致。但公司根据政策变化积极调整了经营策略，加大高毛利产品的销售，实现公司品种结构的优化，推动零售综合毛利水平的提高，因此 2023 年公司零售业务实现归属上市公司股东的净利润较上年同期增长 20.79%。2024 年一季度，公司继续推动品种结构调整工作，同时在门诊统筹政策、双通道政策落地背景下，发挥公司覆盖集采、双通道、统筹、DTP 特药等品种的差异化优势，以及开展慢病管理、处方外延项目，持续提升双通道药店、医保统筹店、DTP 药店销售。因此，今年一季度公司零售业务实现营收同比增长 20.04%，增长逐步恢复。公司零售板块 2024 年将进一步完善门店布局，计划全年新增门店数量约 100 家，同时持续优化品种管理，保持差异化品种优势，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。此外，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。

3、公司工业板块一季度增速较去年有所下降，请介绍下一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：公司工业板块一季度增速有所下降，主要原因系去年一季度市场对公司旗下中药饮片产品和部分消炎、止咳、退热类中成药产品需求增加，因此去年一季度工业收入基数较大，但在去年高基数下公司工业板块在今年一季度仍然较去年同期有所增长。公司工业板块将发挥工商协同优势，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。同时通过组建专业的营销团队，加快全国市场布局，目前公司在广西区外市场的布局正在逐步推进，未来将会持续体现放量，公司有信心保持工业的持续增长，力争今年工业板块在公司的利润占比达到 30%以上。

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，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，加快实现公司中药饮片产能规模至 8,000 吨；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，一季度已拓展广东等地医院饮片市场。此外，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，如万通制药复方金钱草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强化品牌建设和推广，另一方面将借助优质品牌带动中成药全系列产品全面发展，打造更多的千万级单品。在市场扩展方面，公司在去年成立了中成药营销中心，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。今年一季度公司中成药企业通过参与 2024 西鼎会，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，与近 400 家连锁总部建立了合作关系，拓展全国商业渠道。下一步，公司将进一步优化整合业务版块，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，今年发展规划？

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 470 多个品种的备案工作，覆盖大部分国标、省标品种，并在广东、贵州、四川、重庆、云南、福建等省开展品种的备案，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，并已完成广西区内 200 多家、广西区外 200 多家客户的开发，今年一季度新增四川等地核心医疗机构的入院。公司将进一步发挥批发端医院渠道优势，加快广西各医疗机构的入院和上量工作，在其他省份以代理方式从增量市场入手，推动省外市场布局扩面，推动实现销售放量。

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，公司今年将更加注重批发端现金流状况，强化下游客户的信用管理，提升优质医院客户的业务规模，不断优化批发端客户结构。

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。