

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：2024 - 02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 type="checkbox"/> 现场 <input type="checkbox"/> 网上 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	国泰君安、花旗、中信建投、国联安、嘉实基金、平安基金、汇添富、华夏基金、太平洋资管、招商基金、中信证券、IGWT Investment、相聚资本、光大保德信、安信基金、阳光资管、上海理成资管、中国人保、上海丰煜投资、北京金百裕投资、中融汇信期货、汇华理财、奥博医疗顾问、上海亚商资管、上海杭贵投资、上海途灵资管、粤佛私募基金管理（武汉）、上海昶元资管、北银理财、惠升基金、中信保诚、中邮人寿保险、华泰医药、上海信实固信资本、华玖股权投资（广东）、奥博医疗顾问、慧利资产、北京永域资产管理、红塔证券、德邦医药、上海运舟私募基金、东方财富信息、金元顺安基金、中邮证券、北京金安私募基金、长安基金、深圳市四海圆通投资、东方证券资产管理、立元创投、郑州市鑫宇投资、广州睿融私募、浙江英睿投资、杭州长谋投资、深圳市尚诚资管等
时间	2024年09月02日 16:00-17:00
地点	
上市公司接待人员	国药一致副总经理兼董事会秘书 李川先生

投资者关系活动主要内容介绍

业绩回顾：2024 年上半年，公司实现营业收入377.86亿元，同比下降 1.57%；归属于上市公司股东的净利润7.43亿元，同比下降10.45%。**分业务：**（1）分销业务相对稳定，营业收入270.79亿元，同比增长 2.11%，实现净利润5.23亿元，同比下降 1.48%，主要受外部经营环境影响，应收账款回款延迟，导致资金占用规模上升，相应的资金成本增加，利润下降。（2）零售业务，受门诊统筹等行业政策变化、市场竞争加剧以及企业发展阶段调整等因素影响，实现营业收入112.02亿元，同比下降9.30%，实现净利润-0.14 亿元，同比下降104.81%，实现归母净利润-0.17 亿元，同比下降107.50%。（3）公司对联营企业累计投资收益2.27亿元，同比增长44.83%，对公司归母净利润有积极影响。

分业务经营情况：

分销业务：在集采常态化、复杂的市场环境下，国药一致锚定“一体两翼”战略，持续锻造企业核心竞争力，全体干部职工攻坚克难、守正创新、奋力突破，进一步巩固和扩大了行业领先地位。（1）传统业务方面，聚焦份额和毛利提升，全面强化品类规划、供应商管理、准入服务能力、进口管理和购销联动一体化赋能。报告期内，公司传统分销业务在两广地区实现全覆盖。（2）零售业务方面，零售诊疗凸显批零一体优势，核心竞争力不断塑造，在佛山上线医保新电子处方流转平台，实现了“处方药线上流转+医保移动支付”功能；零售直销通过支持厂家零售营销推广覆盖，获取更稳定更多零售渠道，批零协同持续拓展，优化批零协同合作模式，提升服务能力。（3）创新业务方面，有效构建核心服务能力和主动拓展能力，推动管理优化，围绕“质量第一，效益优先”目标，加快科技创新，为业务发展提供技术赋能。（4）加快数字化转型，为业务决策提供数据支持。报告期内，公司分销上线业务价值度分析工具，两广地区实现线上覆盖，药品和器械业务都做了深入调整。（5）加快物流建设，为业务运作提供强大保障。仓网布局持续完善，通过大湾区枢纽仓+四个区域仓+N 个中转站的物流布局，启动深圳智慧医药物流仓。

零售业务：医药零售目前处于行业转型阶段，同质化竞争日益严重、医保政策趋严、线上业务对实体药店影响更加明显。国大药房经历了以规模为导向的快速扩展发展阶段后，面对更加激烈的市场环境，已开始调整发展策略，聚焦经营质量和抗风险能力的提升，积极应对行业变革带来的重大挑战，上半年主要工作为：（1）夯实管理基础。过去，国大药房以相对松散的子公司为主的管理模式，总部管理能力有待提升。上半年，总部与子公司管理模式进一步调整，子公司以业务为导向，总公司提升管控能力。（2）门店端管理，以提升单店经营质量为重点。加大对老店改造力度，关闭亏损且扭亏无望门店，加强门店商品管理、营销与会员管理。（3）优化商品结构，探索发展非医保依赖产品和自有品牌商品建设，以“全病种、全品类、全生命周期、全渠道”来设计发展战略，先打造高性价比、差异化的专销规格或国大品牌。（4）承接处方外流与慢病管理方面，加大慢病专员培训力

度、开展会员日，提升服务粘性，加大药品优势。（5）线上业务方面，国大药房持续全渠道布局积极开拓线上销售。上半年，O2O和B2C业务实现比传统线下业务发展更快，同时依托现有实体店铺，加快线上与线下融合，加快自营国药商城建设，承接线上系统对接。（6）加强合规管理。公司持续加快内部制度建设和风险流程管控。

综合而言，公司上半年，面对相对复杂的市场环境，公司业务面临着多重压力和挑战，公司上下凝聚共识，把握发展机遇，坚持战略引领，稳增长，促转型，创新求突破，切实提高企业核心竞争力，打造新的业绩增长点，为全年经营稳定而努力。

提问环节：

1. 公司零售端客单价从99元下降至96元，背后原因是什么？分区域来看，哪些区域压力会更大？

零售端价格变化主要受到政策与行业价格竞争带来的影响。医保对药品价格管控趋紧，国大药房虽然全国区域覆盖面广泛，但在北方区域收入相对占比更高，且医保依赖程度较高，因此受影响更大。

2. 目前，行业店均覆盖人数2000人左右，公司后续是否会调整开店计划？行业并购情况如何？

国大药房发展策略做了调整，现在的重点主要在已有店铺经营能力提升上。今年上半年，新增门店数量不多，净增约100多家，主要是在合适区域，以合理成本开展。全年保持相对稳健，不设置激进的开店目标。目前阶段，市场上想要出让的标的不少，公司也会予以关注，但更重要的是提升自身经营质量，拥有更强的整合和管控能力后，将来根据市场情况进行扩展时将更有优势。

3. 门诊统筹各地是否有所缩紧，未来趋势展望？

全国各地实施的力度和时间有差别，某些区域对于互联网处方流出等更加开放，某些区域更加谨慎（如北方区域）。大部分省份都推动了门诊统筹政策落地，但还有一些区域尚未落地，如广东和福建等省份，比较谨慎。若药店合规做得比较规范，也会有利于政策落地。公司会根据不同区域经营情况调整策略，北方区域政策较保守（如辽宁），但国大在这些区域收入占比较高，受影响较大；其它区域（如内蒙和新疆）政策相对较好，收入增长贡献较好。

4. 开通统筹资质的门店增速和公司整体增速相对处于什么水平？

国大拥有统筹资质的店已有4000多家，占公司门店数量比例较高。有些区域虽然开通统筹资质，但处方流出受限制，相应收入贡献也不大。有些区域不错，如新疆，医院流出的处方对接做得好，因此对销售收入帮助较大。

5. 目前，小药房出清趋势如何？未来行业容纳药店体量是多少，多少年可实现？

目前还达不到出清，国内药店数量仍然很高。下一阶段，国家医保政策从价格管理和合规性管理，都会加大出清速度，不合规的小规模药店会退出市场。但具体降到什么水平目前

很难确定，2023年底有66万家药店，2024年上半年数量仍在增加。而且不同区域，药店覆盖人口数量有差异，发展空间不同，不好一概而论。但是过去药店依赖医保的销售模式已经开始进入调整阶段，零售药店依靠销售药品，尤其是医保支付的药品，获取较高利润的市场环境是会改变的。未来，药店需要调整产品结构、产品质量和服务能力等来提升经营能力，发展非药和非医保产品是未来趋势。

6. 影响公司经营最大的因素是个账减少吗？

对于零售端而言，医保的影响是最主要。从去年开始，个账改革缩减个账账户金额，导致客流从零售端回流基层医疗机构，经过一段时间后，分流情况会稳定下来。之后，医保统筹覆盖药店政策放开，对零售药店有正面影响，但不同地域政策落地时间与力度差异较大。目前来看，个账改革影响更多。

7. 个账改革从2021年4月提出，实施已经有2-3年，为什么2024年影响比2023年大？是不是叠加了其它因素？后续如何发展多元化品类？

个账改革2021年提出后，给了2-3年过渡期，从2023年年初开始落地实施。门诊统筹覆盖药店也是于2023年提出，但目前客流回流情况各省差异较大，北方区域门诊统筹帮助不太明显，而国大药房在北方区域销售占比高，受影响大。此外，外部经济环境和医保合规管理等因素也对零售端有影响。国大过去药品占比较其它药店偏高，是造成毛利率偏低的主要原因。长期来看，未来药品获得高毛利很难，主要作为消费者导流的重要手段，发展非药是实现零售端毛利可持续发展的必要。公司认为非药发展要结合健康，具备一定专业性，加强自有品牌建设，从发达国家经验看，自有品牌占比达20%~25%。

8. 统筹带来的收入增量有多少？毛利率是否低于个账收入？

方向上，统筹管理更加严格，毛利率会更加低。

9. 门店降租情况如何？

去年开始，公司开始采取谈判降租、分租、一房东替代二房东等方式去开展，租金费用整体得到改善。但长远来讲，这不是提升公司盈利能力的重点，提高毛利率是最重要的。

10. 公司如何看待美团买药可以刷个人账户的影响？

线上医保支付是大趋势，目前主要是在北上广深开展，对线下实体药店影响较大。因此，零售药店需要依靠自身服务属性来吸引客户进店。同时，国大药房也通过借助第三方平台和自有平台建设来发展线上业务。

11. 行业增速放缓，未来是否存在商誉减值风险？

公司每年都会做商誉减值测试，结合经营情况来看，今年的压力会大一些，目前公司也在努力通过改善经营质量来降低减值的风险。

12. 零售端毛利率略有下降的主要原因是什么？是否受到比价政策影响？

比价政策推出时间较短，上半年对业绩影响有限。毛利率主要是受行业大环境影响，竞争激烈、降价促销等对毛利率影响较大。此外，国大本身产品结构中低毛利率的DTP品种和药

	<p>品占比较大，且DTP品种增长较快。</p> <p>13.国大药房利润端出现亏损的主要原因是什么？人员薪酬和租金的同比增长幅度？ 主要是毛利率影响，收入也有所下滑，而费用端有些是刚性支出。</p> <p>14.公司如何提高费用投入效果？ 销售费用，是业务发展需要，同时也加大零售业务租金等的节约。 管理费用，公司一直较节约。 财务费用，今年主要是分销业务应收账款延长带来的资金成本变化。 分销业务费用率较低，更多的是要提升效率，从而实现利润率提升。国大药房主要是面向C端，有些费用都是有必要投入的，更重要的是提升采购能力和产品规划能力等去改善毛利率，才有更多空间去支持合理费用的投入。</p> <p>15.很多友商都加大数字化投入，公司是否有类似规划？ 分销业务，公司一直在加大数字化产品投入，在物流端和医院服务内容上都会增加更多数字化内容。零售端，数字化转型相对落后，但目前也在加大力度调整。</p> <p>16.Q2分销增速相对稳定，行业整顿进度如何？7-8月份回款周期有什么变化趋势？ 分销业务相对稳健，公司在两广地区市场地位稳固，与客户关系稳定。近几个月，公司加大回款管理，7-8月份略有好转。</p> <p>17.分销业务中器械布局规划？ 上半年，器械销售占比为16%-17%，以耗材为主，大型医疗设备较少。器械毛利率比药品高，且公司有规模优势，公司未来会进一步加快器械业务发展。</p> <p>18.公司对分红的下一步预期？是否会加大分红比例？ 公司一直注重给股东稳定回报，过去15年累计分红超15亿，2023年分红金额增长速度高于净利润的增长，但行业特征决定资金占用较高（尤其分销业务），资金管理较谨慎。短期内，在保障经营需求与稳健增长前提下，公司会尽力考虑给投资者更多分红。</p> <p>19.公司后续是否有激励规划？ 作为国有企业，涉及股权激励，公司还是会遵从国资委、国药集团的统一筹划安排，目前无此安排。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年09月02日