

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：2025 - 03

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
形式	☐ 现场 ☐ 网上 ☒ 电话会议
参与单位名称	中金证券、中信证券、中信建投、华源证券、信达证券、国泰海通证券、西南证券、花旗、国盛医药、申万宏源证券、中加基金、青骊投资、嘉谟资本、瀚伦投资、煜时投资、和谐健康保险、长江养老、太平洋保险、中邮证券、UBS Asset、上海重阳资管、广东汇创资管、深圳前海岳瀚资管、深圳创富兆业金融管理有限公司、深圳市尚诚资管、平安银行、颐和久富、上海天猗投资、上海原泽私募基金、上海混沌投资、ZHONGTAI INTERNATIONAL、WILLING CAPITAL等（排名不分先后）
时间	2025年09月02日 15:30-16:30
地点	深圳一致药业大厦
上市公司接待人员	国药一致董事兼总经理 李进雄先生、副总经理兼财务总监 谷国林先生、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	一、主要交流问题及回复 1. 展望医保控费持续的力度，公司对于分销板块业绩的预期？ 回复：公司对分销的整体预期是与去年基本持平。集采扩面、支付改革对利润率的压力客观存在，但集采商品的回款周期将会缩短。此外，公司有效填补缺口的模式是国产和进口新药的上市速度变快，医保也给予适当通路。同时，公司也在持续推动医院的SPD项目的推广，目前成效较好。 2. 公司精麻药业务的后续安排？ 回复：第一，公司会继续加大麻精资质的获取资格。第二，集团内的麻精产品资源和全国配送平台也加大了内部协同力度，公司会持续引入更好的品种，提升覆盖率。 3. 广西和广东市场分别的预期。 回复：广西市场，根据已经披露的半年报来看，广西公司与主要竞争对手差距越来越小，我们在广西市场的市占率有所提升。广东市场，主要对手的整体规模仍保持正增长，但本公司净利润率远高于对方，而且我们在公立医院市场的份额仍保持增长，保持良好的竞争态势。等市场环境好转后，公司会继续扩大相应的市场份额。 4. 请问公司如何应对集采扩面、DIP/DRG支付改革对利润率的持续压力？是否有新的增长点？ 回复：上半年影响公司利润的主要因素是信用减值损失和投资收益的影响，实际上，集采对业绩没有造成根本影响。随着新产品上市速度的持续加快，国谈和新品增量弥补部分市场，同时随着专业药房的快速增长，也抵消了销售下滑的部分压力。此外，公司上半年也加大结构化改革，我们成立了器械中心，统筹整体器械业务，成立医疗管理中心，加大在等级医院的覆盖力度和准入能力，为未来的持续增长增加力量。 5. 公司信用减值损失同比大幅上升的原因是什么？ 回复：公司采用预期信用损失模型计算应收账款坏账计提金额，本期信用减值损失同比增加主要是应收账款回款时间延长造成账龄延长和应收账款规模增加所致。 6. 公司未来是否还会继续关店，能否详细介绍一下未来零售板块的发展策略和未来趋势，线上销售是否会进一步取代线下？ 回复：公司下半年没有大规模关店的计划。线上业务确实对线下业务带来冲击，一方面公司也在积极拥抱线上业务，其次也在积极调整经营品类，增加获取客流的新竞争力。药品经营较为特殊，线上不会完全取代线下。 7. 国大药房收入下降但净利润大幅增长，请问增长是否来自关店和费用压缩，公司未来将如何平衡规模与盈利？
----------------------	--

	回复：国大药房上半年通过多项举措改善盈利能力，已经取得成效，主要方式有大力发展高毛利的自有品牌商品、加强集中采购，优化毛利率，此外药房本身的集约化管理，实现费用的节约，综合以上方式实现利润增长。
	8. 上半年经营活动现金流同比大幅下降的原因是什么？ 回复：一是由于分销业务回款期限的延长影响；二是由于国大药房的销售收入负增长导致正现金流贡献减少。
	9. 公司对于药店行业未来的发展有什么判断？未来行业的关店潮是否还会继续？ 回复：药店行业在未来整个医药流通的环节中起到的作用会越来越重要，短期来看，国家政策加大对于零售药店的管理，会形成一定的行业增速减慢的压力，中长期来看零售药店仍具备重要的社会价值。
	10. 公司未来是否还有药店并购的预期？ 回复：国大药房目前强调稳健和提质增效，短期不太会有并购计划，会把重点放在现有店铺经营能力的提升方面。未来行业进入稳定阶段，不排除再进行扩张的可能。
	11. 分销部分的市占率是否还有提升空间？ 回复：分销业务，两广地区存在一定差别。广西市场，公司与主要竞争对手的差距逐步缩小，对未来进一步提升市占率有信心。广东竞争更加激烈，市场更大，公司与主要竞争对手差距较小，在现阶段将更加注重新经营质量。公司将会更多考虑长期稳健发展，保证充足的现金流和利润支撑，而非短期收入差异。
	12. 未来公司零售板块净利润率是否会继续向3%努力？ 回复：从行业平均水平来看，净利润率大概处在中低个位数。过往国大药房的净利润偏低，主要还是与其产品结构有关，公司将会通过产品品类优化进一步改善毛利率，通过费用节约，进而改善净利率，公司认为还有一定空间。
	13. 公司零售业务在O2O方面还会有什么样的布局？ 回复：O2O业态一方面给实体药店带来的业务拓展，但平台技术服务费也在影响实体药店的盈利能力，国大药房在竞争中与各平台企业进行沟通协调，争取一定的成本节约。同时O2O也是行业发展的趋势，实体药店也要保持自身的独特性去应对线上产品定价压力。
	14. 公司在门店调改上有什么举措，在供应链和服务体系上做了什么调整？未来这部分战略的优先级如何？ 回复：公司仍然以药品和大健康品类为主，始终扎根大健康领域。由于医保等政策的调整，传统药品受影响较大，公司会继续围绕大健康品类，如高毛利自有品牌，进行调整，同时也会强调国药集团体系内部相

关品种，利用国药的品牌效应。供应链方面更多从厂家合作和物流效率方面加大力度，公司会结合患者需求逐渐扩充相关自有产品。

15. 公司未来的商誉是否还会有减值风险？

回复：根据企业会计准则和公司会计政策的相关规定，公司每年对商誉进行减值测试，并根据减值测试结果确定是否需计提减值，如实反映商誉资产价值。截至目前情况相对稳定，具体结果有待下半年测试后再行考量。

16. 公司大力推进数字化转型和智慧物流建设，如‘1+4+N’仓网布局、RPA机器人等。请问这些投入是否已带来可量化的成本节约或效率提升？

回复：公司逐步改善成本和费用方面的问题，通过投入自动化的设备以及IT系统去提升工作效率，逐步节约相应的人力，今年上半年对公司的销售和管理费用有一定的节约，其中部分是信息系统的应用及数字化、自动化系统应用带来的贡献。

17. 公司目前来看分红政策是否会有变化？

回复：公司去年年初制定了三年的分红承诺，即不低于20%派息率，但今年已经做到超过30%。从长远来看，公司会结合现金的实际情况进行分红，也会在经营条件允许的范围内给投资者合理回报，总体不会低于20%。

18. 能否分析一下应收账款的回款情况，未来可以采取哪些措施以及对今年应收账款的展望。

回复：公司高度重视应收账款管控，下半年将会进一步加强资信管理，实行账期和额度的双控，强化业务源头管控，特别是对高风险、长账期的应收账款和低效、无效业务，公司将会主动压减。另外，也会对一些高风险客户进行清理，对恶意拖欠的客户采取法律手段催收。公司希望通过精细化管理，促进整体应收账款回到合理水平。

19. “十五五”规划蓝图，公司分销和零售板块未来的发展方向？

回复：公司正对十四五战略实施落地情况进行回顾，同时筹备十五五规划相关工作。整体而言，十四五期间，环境变化较大，但大部分目标基本达到，只在具体的销售收入规模以及部分零售层面存在一定不足，这些不足将会成为下阶段十五五规划中重点强调的部分。目前公司尚未形成完整的规划方案，大致方向会围绕市场环境未来的变化、央企社会责任，组织架构调整等方面，结合所在区位、行业特点及竞争格局具体分析和优化业务和管理。未来确定十五五规划后，会适时与市场做沟通。

20. 今年收入、利润的展望及后续趋势？

回复：收入端，公司业务相对较为稳健，短期内，市场竞争格局将会非常激烈，公司会关注平衡应收账款和销售收入，更加注重保证质量，未来盈利能力将会逐步改善。

	21. 创新药对于国药一致的影响。 回复：我们首先保持传统业务的优势地位，如集采品种。同时加大与厂家，尤其是创新药企的合作。公司在等级医院覆盖方面，专门成立管理中心以提升我们在创新药产品进入医院的准入能力，能够提供全方位服务，吸引创新药企业与公司有更多的合作。 二、总经理总结 医药行业是民生保障的基础，随着中国老龄化社会的临近，健康需求会保持持续的增长，公司新一届班子将聚焦主责主业，持续优化组织架构，坚持合规经营，提升管理效率，开拓新业务，探索新模式，持续推进开源节流提效。公司管理层对未来经营业绩保持乐观，会不断推动业绩改善提升。
附件清单（如有）	
日期	2025年09月02日