

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：2025 年 8 月 29 日-9 月 4 日

（二）会议地点：公司柳州官塘园区四楼会议室

（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）：

工银瑞信基金、中银基金、红土创新基金、光大保德信基金、生命保险资产、上海灏象资产、上海同犇投资、华泰证券、信达证券、中邮证券、平安证券、国盛证券、兴业证券、浙商证券、Capital group 等机构。

二、会议交流主要内容

（一）介绍公司 2025 年半年度经营情况

2025年上半年，公司坚持“稳中求进，协同创新”发展策略，一方面坚持“有所为有所不为”标准，强化风险防控能力，稳住基本盘的同时抢占优质市场、拓展新的业务领域；另一方面发挥“药械协同、批零协同、工商协同”优势，强化渠道资源共享，产业链协作，推动优质创新药械产品的引进和终端药械市场份额提升，加快自产工业产品的市场拓展，并应用新技术赋能企业精细化管理、智慧供应链体系建设、专业健康服务升级，积极打造“AI+医疗”全场景应用，以数字化、精细化、专业化、生态化、协同化驱动企业降本增效、传统业态转型和工业做大做强，实现企业高质量发展。报告期内，在医药批发端，公司以优质品种和增值服务突围，积极落地医院器械耗材SPD项目和院端AI医疗场景应用，持续提升客户粘性，提升药

械市场份额的同时强化销售回款和控制账期。在医药零售端，公司强化加盟扩店，以批零一体化优势发展DTP业务，积极承接外流处方，在互联网医院和大数据、人工智能（AI）加持下强化慢病健康服务升级，大力发展B2B/O2O商城新零售业务，打造“互联网+医药+健康管理”新零售业态。在医药工业端，公司专注中药大健康领域，推动产品研发创新、产能和质控升级，强化自产产品在全国市场的拓展，突破区域发展瓶颈。2025年上半年，公司实现营业收入103.01亿元，同比减少3.21%，实现归属上市公司股东的净利润4.30亿元，同比减少7.52%。公司业绩较去年同期有所下滑，主要系占公司收入较高的医药批发业务受医保控费下广西各医疗机构药占比控制趋严影响，医疗机构用药量阶段性下滑，同时集采品种的扩面，相关品种毛利下滑，同类非集采品种销量受到影响，且公司控制了部分超长账期医院的销售，从而导致批发业务销售下滑和毛利额下降，影响公司营业收入和归母净利润。随着公司品种结构的优化，降本增效的推进，以及零售、工业和创新业务的发展，公司将逐步消化行业政策影响，恢复稳健增长。

（二）主要交流问题

1、请介绍下公司在 AI 领域的布局情况

答：公司在人工智能（AI）领域的布局主要有以下几个方面：一是在医药供应链体系建设方面，开发应用了智能仓储 1.0 系统，应用 AI 智能算法优化公司物流作业流程、拣货路径、装载规划，完成零售智能仓建设运营，从而提升公司物流运营效率，智能仓储 2.0 系统将强化数据治理与数仓建设，深度挖掘海量数据价值，打造基于结构化大数据的供应链控制（决策）塔。二是在医院端，应用人工智能（AI）辅助医院诊疗、患者管理等工作，落地 AI 医疗场景应用，已在标杆医院开发应用智能分诊导诊、辅助诊疗、检查报告解读、电子病历生成等多个智能模块，公司将陆续与更多医院开展相关项目合作。三是在零售端，公司打造医师与药师协同为院外患者提供全生命周期健康管理的“双师”服务模式，推出 AI 药师助手——“阿桂药师”，提供慢病建档、检测数据分析、健康咨询、用药跟踪提醒、数字人回访和患者教育等一系列数字健康服务，这些服务已开发微信端、手机 APP 等多个终端场景。此外，在工业端，公司应用 BUP 数字营销一体化平台，以及自主训练的符合自身产品需求和管理需要的 AI 大模型，推动工业端采购、生产、质控、销售的全流程智能

化管理。未来，我们将进一步深化 AI 技术在医院诊疗前后的智能服务应用；更重要的是在院外通过 AI 技术加持零售药店专业健康服务，为院外患者提供一系列数字健康服务，最终形成“院端精准诊疗+药店智能照护+供应链高效支撑”的智能协同生态，进一步稳固公司业务生态圈。

2、公司投资的海外创新药项目进展情况？

答：公司通过对外投资海外创新药企业 Suninflamm Ltd.进驻高技术壁垒的创新药、生物医药领域，Suninflamm Ltd.（含其下属公司）的研发团队拥有丰富的生物药物临床前发现、评价和开发经验，正在开展以炎症反应中的关键因子作为靶点开发创新单克隆抗体药物研究，拟用于炎症类疾病、神经退行性疾病、代谢类疾病等的治疗。截至报告期末，项目已完成首个产品 SIF001 的药效评价、药物生产、毒理学研究，进入医生发起的癫痫临床试验（IIT）进程，并已完成美国新药临床试验（IND）申报并取得临床试验许可，正在美国开展癫痫一期临床试验，研究项目进展顺利，相关临床实验数据疗效明显，未来还将研究应用在更多关联性疾病领域的治疗。

3、公司工业板块全国市场拓展情况如何？

答：公司持续加快中药饮片、中药配方颗粒、中成药等中药全线工业产品的市场拓展。中药饮片方面，在保持广西市场份额的同时以高质量的特色饮片推动省外市场布局，已开发了福建、湖南、广东深圳等地三级甲等中医院。中药配方颗粒方面，截至报告期末公司已完成 621 个品种备案，覆盖约 94%的国标、省标品种，累计备案省份（直辖市）达 17 个，已开发入院客户 1,400 多家，较去年末增加 300 多家，其中省外客户突破 1,000 家，二级以上医院客户 330 多家，涵盖河南、湖北、广东、四川、贵州、福建等地部分核心医疗机构，公司力争 1 到 2 年内实现配方颗粒省外销售占比整体销售达到 50%。在中成药领域，公司以中成药营销中心团队为核心持续推动落实“拳头+N 品”品牌拓展战略，报告期内，公司全力推动拳头产品渠道布局，铺货门店超过 10 万家，涵盖全国多家头部连锁企业。同时通过抖音、小红书品牌号运营强化品牌传播、价值推广，以线上牵引带动全域全渠道营销支持。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，以集采为机遇推动旗下中药饮片、中药配方颗粒产品快速进驻市场，公司有信心未来继续保持公司工业板块将逐步恢复增长。

4、公司半年度应收账款、现金流状况如何，未来趋势？

答：公司 2025 年 1-6 月应收账款规模同比有所下降，结构持续优化，经营活动现金流净额较去年同期增长 78.07%。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。公司近年来持续加大应收账款控制、清欠工作。针对应收账款相关情况，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，坚持“有所为有所不为”标准，强化销售规模大且回款优质的下游重点客户的深度开发，而对存在一定风险、账期偏长的客户适当缩减控制，持续提高公司高质量销售占比，推动销售与回款的平衡，从而改善公司现金流状况，稳步提升公司经营质量。公司相信，随着公司严控风险政策的执行，以及医保结算、集采品种结算政策落地，公司应收账款和现金流状况将会持续好转。

5、公司工业板块业绩增速下滑原因是什么？如何看待及应对？

答：公司工业板块今年上半年利润下滑的主要原因为：一是公司工业板块发展处于新市场拓展和新品种培育、工业品牌推广阶段，相关投入和费用增加；二是中药配方颗粒、中药饮片集采政策逐步执行带来的毛利下滑。中药配方颗粒、中药饮片集采的落地执行已是行业必然趋势，尽管集采带来价格的下降，缩小了盈利空间，但会带来量的提升，也为提高行业入院门槛，推动公司进驻更广阔市场带来机遇。因此，公司一方面持续改善工艺流程，优化排产，以规模化、规范化、数字化生产有效降低成本；另一方面以高质量产品和优质服务广泛参与市场竞争，拓展广西以及省外市场。此外，发挥公司中药全产业链优势，从原料、工艺、人员共享联动等方面降低运营成本，提高经营效率。综上，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，以集采为机遇推动旗下产品快速进驻市场，公司有信心未来继续保持公司工业板块逐步恢复增长。

6、零售业务下半年的展望？

答：公司零售业务单二季度较一季度逐步好转，下半年在电子处方落地、处方外流加速和门诊统筹政策、双通道政策落地背景下，公司充分发挥批零一体化渠道优势，积极承接外流处方，持续提升 DTP 药店、医保双通道药店、医保统筹店销售。同时加快 AI 赋能院外健康管理专业服务，开展包括慢病、体重管理、医美等在内的

健康管理项目，持续提升客户满意度和粘性，带动关联产品消费。此外，大力发展B2C\O2O业务，推动线上线下业务的融合，打造覆盖集采双通道产品、创新药、非药品及自产产品的多维产品矩阵，发挥大数据、人工智能和互联网技术落地精准营销，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，未来公司零售业务优势将进一步显现。

7、公司新一轮员工激励计划情况及期望？

答：本次公司实施股票期权激励计划和员工持股计划，实质是公司内部薪酬体系改革、开展薪酬证券化的一项举措。股票期权激励计划在不增加公司成本的基础上将部分员工收入转化为公司股票，有利于将员工利益与公司发展紧密联系在一起，实现公司目标与员工目标的一致性，从而为公司、股东及员工创造更大价值及更高效回报。员工持股计划作为增量激励，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，有利于促进公司战略目标的实现和团队协作能力提升，同时对激励对象具有激励和约束效果。本次激励对象主要为公司董事、高管及核心骨干员工，尤其以公司工业板块业务骨干为主，考核指标股票期权激励计划指标着重关注公司净利润、工业板块业绩指标，充分反映公司未来大力发展具备增长潜力的工业板块，推动公司持续稳健发展的经营战略。员工持股计划指标着重考核净利润增长和经营性现金流与净利润的比值，旨在强调业绩增长与稳健经营的平衡，强化回款管理和调动员工加紧回款催收的积极性，保证公司经营安全。

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。