

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 10 月 30 日-10 月 31 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）：

嘉实基金、富安达基金、创金合信基金、红土创新基金、天治基金、金信基金、泰信基金、中银理财、中国人保、上海同犇投资、中信证券、信达证券、华泰证券、国盛证券、兴业证券、平安证券、东北证券、中邮证券、申万宏源证券、国海证券、长江证券等机构。

二、会议交流主要内容

（一）介绍公司 2025 年前三季度经营情况

公司 2025 年前三季度实现营业收入 157.58 亿元，同比下降 1.47%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.46 亿元，同比下降 9.81%。报告期内，公司业绩较去年同期有所下滑，主要原因系：占公司营业收入较高的医药批发业务受集采和医院药占比控制等政策影响，医院药品销售规模呈现阶段性下滑，同时集采品种毛利较低，同类非集采品种销量受到影响，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。从公司三大业务板块看，在医药批发端，公司持续优化产品结构、强化成本费用和回款账期控制，积极推动医院药械耗材 SPD 项目和 AI 技术在供应链端、医疗端的应用，尽管批发板块营收较去年同期有所下滑，但环比

呈现恢复态势，同时公司整体应收账款规模较去年同期下降 5.86%，账龄结构持续优化，经营性现金流较去年同期增长 10.09%，公司经营质量进一步提升。在医药零售端，公司持续开展慢病管理、专业病种管理、特色健康服务（如失眠、医美等细分领域服务）以及大力发展 DTP 药店业务、处方外延项目等，有效提升客户粘性，稳步提升药店竞争力，同时强化线上线下业务的融合，提升门店服务覆盖范围和服务人群，零售业务继续保持增长。在工业端，公司持续加快省外市场拓展，推进药食同源产品研发、中成药核心产品新适应症拓展研究以及配方颗粒备产品备案，工业端收入继续保持增长，受中药饮片、中药配方颗粒集采落地影响，相关品种毛利率下降，工业端归母净利润有所下滑。但未来随着公司品种结构的优化，降本增效持续推进，以及公司零售业务持续增长和工业市场布局完善，公司有信心业绩将逐步恢复增长。

二、问题交流

1.目前 AI 在公司内外部应用情况进展如何？

答：公司在今年 5 月正式发布“AI+医疗”全流程服务方案。该方案是公司利用 AI 技术构建的智慧医药供应链、院内 AI 辅助精准诊疗和院外专业医药零售的智能应用矩阵。公司今年前三季度已携手华为落地柳药集团智慧供应链智能化改造项目，该项目也是华为天筹求解器首个医药行业标杆应用案例，在华为全联接大会 2025（HUAWEI CONNECT 2025）进行展示。该项目推出的 1.0 智能系统通过优化排车、运输线路、装载作业等，实现供应链降本增效，综合物流成本降低约 15%，同时公司正在与合作方推进 2.0 系统研发应用，计划后续逐步推动相关系统软件商业化落地。在批发端，公司在医院积极推动“AI+SPD”项目模式，落地智慧供应链+智慧诊疗服务，进一步丰富公司供应链增值服务内涵，目前公司已在打造南宁市第二人民医院应用标杆基础上与区内多家大型医疗机构达成合作意向，通过项目提升公司与医院客户的合作粘性。在零售端，公司通过 AI 应用，上线 AI 药师助手——“阿桂药师”，为终端消费者提供更专业的健康分析和用药方案评估建议，并借助互联网医院实现慢病患者线上预问诊与复购药品、检测回访等的联通，同时公司已与华为、核心医疗机构、头部药企合作构建专病、大病管理大模型，该模型具有健康管理、用药指导跟踪、关联品种疗效评估、不良反应分析等功能，未来将为终端消费者提

供更专业、丰富的健康管理服务，从而提升客户粘性，带动关联产品消费，提升零售端销售规模。工业端 AI 应用目前主要已实现优化原材料采购以及生产排产、质量控制等。

2.工业业务各板块发展情况？未来预期如何？

答：公司工业板块主要围绕中药产业布局，2025 年前三季度工业板块实现营收 8.60 亿元，同比增长 6.44%，实现归母净利润 1.23 亿元，同比下滑 13.38%。工业板块前三季度出现增收不增利情况，主要是在第三季度中药饮片、配方颗粒执行集采，相关品种毛利率下滑，且工业板块研发投入、全国市场拓展带来的销售费用增加。从工业三大类品种看，在中药饮片方面，在今年三季度受到集采带来的降价冲击，面对饮片集采，公司一方面通过数字赋能、溯源技术应用优化原材料采购、生产技术升级，从而推动降本增效，另一方面积极研发药食同源、药妆等新产品，加快新品上市，提升毛利水平，同时公司加快拓展区外饮片市场，已开发四川、广东等多家核心医疗机构，前三季度中药饮片营业收入同比保持增长，利润端受集采降价影响略有下滑。在中药配方颗粒方面，在前三季度公司继续推动品种备案，目前已完成品种备案 640 多个，新开客户和省外市场持续增加。在中成药方面，公司前三季度的重心在新市场拓展和去库存方面，同时加大了核心产品的研发投入，已基本完成渠道调整、价格管控等工作，OTC 市场取得较好增长。

公司工业板块当前面临着集采压力，但集采也给公司产品进驻更广阔市场提供了机会，在政策推动下将逐步淘汰落后生产企业，市场集中度将提升。公司中药饮片和中药配方颗粒具有质控、产能等多方面优势，随着量的增长以及公司强化成本费用控制和规模化、协同运营生产，将逐步消化集采不利影响。同时公司持续推动产品研发创新，逐步推动全国市场拓展，渠道运营质量逐步提升，并积极布局海外创新药项目，工业板块对公司的业绩贡献将进一步扩大，增厚公司利润。

3.目前公司投资的创新药 SIF001 的研发进展？如何展望这款药品在美国和中国的临床试验情况及未来潜在的市场？

答：公司参股投资的海外创新药企业正在开展 SIF001 药物研究，该药是一款以炎症反应中的关键因子作为靶点的创新单克隆抗体药物，是全球首个针对癫痫“炎症病因”的药物，填补了药物难治性癫痫治疗的机制空白，尤其适合对传统药物耐

药的患者。该项目目前已进入美国一期临床试验，并在中国开展中国 IIT 试验。美国临床一期于今年 6 月启动，计划招募 72 名受试者，预计于 2026 年年初完成。中国 IIT 试验在首都医科大学宣武医院，研究实施时间为 2024 年 8 月至 2026 年 7 月，目前相关研究进展顺利，相关试验数据最快将在今年年底于美国癫痫大会中予以展示。此次投资创新药项目，将推动公司进驻高技术壁垒的创新药、生物医药领域，同时由于该药在作用机制上具备深度挖掘更丰富的适应症的潜力，公司计划持续为后续产品管线的开发提供支持。

4.公司零售板块三季度的情况及后续布局思路？

答：公司零售业务坚持专业化、特色化发展路径，优化门店布局的同时大力发展 DTP 药店和慢病管理等专业健康服务，加快 AI 赋能院外健康管理专业服务，持续提升客户满意度和粘性，带动关联产品消费，并发展 B2C\O2O 业务，推动线上线下一业务的融合。在处方外流加速的背景下，公司零售业务尤其 DTP 业务保持较快增长，相关品种销售占比逐步提高。公司 2025 年前三季度零售业务实现营收 25.91 亿元，同比增长 8.17%，环比增速达两位数以上。未来公司将继续以加盟方式布局空白区域，强化批零协同，推动产品引进推广，借助 AI 数字化应用打造专病模型，优化患者管理，拓展皮肤管理、体重管理、专病管理等服务场景，为患者提供更专业的用药指导和健康管理，增强顾客交互，提升体验感和客户粘性，在满足消费者多样化健康需求的同时积极探索新的盈利增长点，推动零售业务多元化、高质量发展。

5.在十五五规划下，公司要重点布局发展的领域有哪些？

答：一是应用大数据人工智能全面提升公司运营管理能力和服务效能，赋能全业态发展，构建新服务生态，夯实企业发展根基，落地降本增效。二是批发端强化器械耗材检测试剂、创新药品种引进销售，稳住基本盘，以供应链增值服务、数字健康服务提升客户粘性，强化账期控制，全面提升经营质量和财务结构。三是零售端打造专业化、特色化药房，应用大数据人工智能赋能专业健康服务，提升门店管理效率，发展专病化、多元化健康服务场景，丰富品类，突出 DTP 品种、创新药协同自产品种、关联品种优势，推动线上线下一体化发展。四是工业端加快全国市场乃至东盟市场布局，持续提升品牌影响力和价值，同时加大研发创新投入，加快创新药领域布局，强化自研能力，持续培育新的优质品种利润增长点。

6、公司股权激励方案的业绩指标设置考量及期望？

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的改革实施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，有利于将员工收入与公司发展紧密联系在一起，激发员工工作积极性和凝聚力。员工持股计划作为增量激励，从人员结构、指标上充分反映公司未来战略。本次激励对象主要为公司高管及核心骨干员工，尤其以公司工业板块业务骨干为主，从考核指标上看也着重关注公司净利润、工业板块业绩指标和经营性现金流等关键指标，充分反映了公司关注利润增长、激发工业板块成长潜力，强调安全性和增长率的平衡，提高经营质量的目标，真正落地公司持续稳健发展的经营战略。

7、公司三季度应收账款、现金流状况如何，未来趋势？

答：随着医保结算、集采结算政策的出台执行，以及公司近年来持续加大应收账款控制、清欠工作，公司应收账款的规模和结构持续改善，三季度应收账款规模较去年同期下降 5.86%，整体账龄结构持续优化，经营性现金流较去年同期增长 10.09%。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。针对应收账款相关情况，公司将继续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、集采品种结算政策的进一步执行落地，公司应收账款和现金流状况将会持续好转。

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。