

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：2026 年 8 月 28 日-8 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：

副总裁肖俊雄先生、副总裁兼财务总监曾祥兴先生、副总裁兼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、华夏基金、华宝基金、交银施罗德基金、银河基金、同泰基金、天治基金、淳厚基金、乐赢基金、中国人寿、中信期货、安信证券、兴业证券、华泰证券、东北证券、招商证券、西南证券、平安证券、广发证券、中邮证券、开源证券、国都证券、东方财富、云汉资产、乾元资产、鑫顺和康、谦璞投资、秘银投资、红思客资产、冲积资产、恒穗资产、尚诚资产、明达资产、JFL Global 等机构。

二、会议交流主要内容

（一）介绍公司 2026 年半年度经营情况

2026 年上半年，公司聚焦于协同创新、稳健运营和经营质量提升。在医药批发端，公司积极挖掘创新药械增量市场，强化供应链增值服务项目落地与规范运营，赋能上下游客户，稳步提升客户粘性和药械市场份额。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，以大数据、人工智能（AI）赋能零售端专业健康服务升级，持续完善“互联网+”新零售体系，打通线上线下一体化健康服务与医药消费场景。在医药工业端，公司聚焦产品创新研发，

持续丰富产品矩阵，统筹推进国内市场深耕与国际市场开拓，突破区域发展瓶颈。2026 年上半年，公司实现营业收入 105.26 亿元，同比增长 2.19%，实现归属上市公司股东的净利润 3.69 亿元，同比减少 14.00%。报告期内，公司营业收入实现增长，归母净利润下降的主要原因是，公司上半年补缴部分优惠税款及滞纳金对净利润造成偶发影响，同时与去年同期相比，本期中药饮片、中药配方颗粒集采落地对工业端毛利产生较大影响，因而导致公司出现增收不增利情况。值得注意的是，公司继续强化风险控制，严控账期，落实“有所为有所不为”策略，提升高质量客户销售占比，经营性现金流持续改善，截至报告期末，公司经营性现金流净额 1.36 亿元，同比增长 53.25%，经营质量稳步提升。从业务结构上看，公司现金流和毛利相对较高的零售业务占比提升，业务结构进一步优化。随着政策的逐步消化，公司品种结构、业务结构持续优化，数字化、规模化、协同化推动降本增效落地以及国内市场拓展，以及海外市场的布局完善，公司有信心恢复持续稳健增长。

二、问题交流

1、请介绍下补税偶发因素对公司增速的影响，以及集采影响下工业端未来的展望？

答：公司上半年补缴部分优惠税款及滞纳金，对公司净利润造成约 6-7 个百分点的偶发影响，该事项不会对公司正常经营造成持续影响。公司工业板块面临着集采降价、市场竞争等压力。集采政策尽管带来毛利下滑压力，但能推动行业规范化发展，加速行业出清，因此对公司来说既是挑战更是机遇。在中药饮片方面，公司持续强化数字技术在生产端落地，优化成本费用管理，推动中药溯源体系全面应用，以质量道地、全程溯源为抓手，以集采为契机持续推动市场拓展。在配方颗粒方面，公司以齐全的备案品种和规模化生产优势，加快进驻区域市场，随着体量的增长，规模化生产落地降本成效已逐步显现，上半年中药配方颗粒的营收和净利润均实现了正向增长。同时，在产品结构方面，公司加快药食同源产品、经典名方产品的研发生产以及中成药“老药新做”、拳头产品的适应症拓展和院内制剂研发等，进一步丰富产品矩阵，在拓宽应用领域的同时，以集采为契机依托工商协同优势与全国市场、全渠道布局，并加快推进中药饮片、中成药海外市场拓展，大幅拓宽市场空间。此外，公司积极推进海外创新药研究项目投资，未来将形成公司新的利润增长点。

2、请介绍下公司零售业务上半年发展情况及未来门店拓展、业务发展规划？

答：2026 年上半年，公司顺应医改推进、处方持续外流的行业趋势，发挥批零一体化优势，大力发展 DTP 药房业务和专业健康服务，积极承接处方外延，同时应用新技术赋能门店运营和服务升级，优化品类管理，完善会员营销体系，打通线上线下服务场景，构建“互联网+医药+健康管理”一体化新零售模式，推动零售板块稳健发展。报告期内，公司零售业务实现营业收入 215,254.61 万元，较去年同期增长 31.00%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,914.46 万元，较去年同期增长 0.26%。未来，公司零售板块将继续以轻资产加盟扩店为主加快在空白区域的布局，同时进一步强化 DTP 药店、医保双通道药店等特色药店的发展。公司依托批零一体化渠道资源，突出差异化品种优势，持续开展处方外延、慢病管理等专业化服务，以病种带动品种，推动以顾客需求为中心的精准营销，形成稳定客户群体。此外，加强自营互联网医院建设，多渠道提升自营平台“桂中健康”流量，打造一站式就医用药链条，构建“新零售”业态。

3、请介绍下公司零售端阿桂药师应用场景打造情况？

答：公司以数字化驱动零售服务专业化升级，推动药店向“智慧健康驿站”转型，在零售端打造了 AI 药师助手——阿桂药师。报告期内，公司联合合作伙伴开展慢病、专病大模型研发，并持续完善 AI 药师助手功能，更强化 AI 药师与患者的互动，通过交流互动及既往病史、用药史等情况完善患者档案，推出健康检测分析功能，提供用药指导、复诊提醒、指标跟踪等全病程管理，同时实时围绕患者健康需求提供饮食、用药等建议，回答患者健康咨询，辅助药师随访、门店服务优化等智能化应用场景，赋能线下门店专业健康服务能力提升。未来，公司零售端还将启动智能中枢项目建设，依托人工智能、大模型，整合分析多系统数据资源，打通从供应链到终端门店管理、消费者的全链路信息流，实现经营态势实时分析、风险自动预警、业务智能调度、专业服务升级、人员管理优化，助力零售业态形成可持续的数智化竞争壁垒。

4、请介绍下智慧供应链 2.0 和供应链增值服务情况？

答：2026 年上半年，公司持续深化数字化与精细化内部治理，依托人工智能（AI）全面赋能供应链运营，迭代升级智慧供应链 2.0 版本。相比 1.0 版本，2.0 系统更强

化供应链全链条的数据价值挖掘，包括运用大数据挖掘终端消费特征、开展客户需求研判，建立需求预测模型，科学优化补货策略，实现中心仓智能补货、跨区域库间智能调拨推荐，持续增强终端客户药品供应稳定性与履约韧性，同时落地降本增效。在供应链上下游客户端，公司持续丰富增值服务内涵，在医院端提供药械耗材 SPD 服务，通过药械集约化管理、全程追溯等，适配 DRG/DIP 精细化管控需求，持续提升客户粘性，累计开展供应链增值服务合作医院超过 140 多家。在上游客户端，助力批零全渠道布局和区域学术推广、挖掘供应链数据价值、落地商业化协同等，深化上下游战略绑定，构建“供应链服务+数字化运营+药品分销”协同发展模式。

5、公司海外市场布局情况及预期？

答：2026 年上半年，公司进一步强化旗下工业产品和服务的海外市场拓展。截至报告期末，公司完成中药饮片、中成药在越南、文莱等地的 GMP 认证，已开展申请 11 个中成药产品在东盟国家的准入，并稳步推进相关产品、企业商标在菲律宾、新加坡、缅甸等多地的注册工作，着手前期市场的商务洽谈，初步形成了以越南、文莱、菲律宾、缅甸、新加坡等为重点的东盟市场网络。报告期内，公司中药饮片、原药材产品已实现越南、澳门等 6 个国家/地区的出口销售，下一步公司将加快产品的多地准入认证，以及已认证地区的商务洽谈，强化贸易、语言等相关人才的招聘，密切与当地政府机构、企业的沟通交流，推动产品与供应链端智慧服务在海外落地，挖掘更广阔的市场。

6、公司创新药械项目进展情况及预期？

答：在国家大力推动中医药、生物医药发展创新的政策支持体系下，公司在医药批发端强化创新药械引进推广，在医药工业端通过研发创新、工艺技改、数字赋能强化产品提质、产能提升，同时加快市场拓展，培育新的业务增量。在批发端，公司抢抓创新药械资源，积极对接国内外药企争取肿瘤、慢病、罕见病、进口高值药械区域经销资质，依托批零一体化协同优势和进院推广项目，打通“医院入院+DTP、双通道药房”全渠道落地路径，从而进一步优化品种结构。此外，公司投资的海外创新药企业 Suninflam Ltd.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。截至本

报告期末，该项目已进入美国二期临床试验，并在中国开展 IIT 试验。今年 8 月份，该药物研究在美国 XPRIZE 健康寿命大赛中，入围决赛并成为 Milestone2（第二里程碑）获奖团队之一，获得 100 万美元专项资助。未来研发团队还将进一步深入研究该药物在多领域的研究。公司投资海外创新药项目，将推动公司进驻高技术壁垒的创新药、生物医药领域，相关产品的研究成功不仅能够带来直接的投资收益，同时还能在产品商业化运营等方面带来收益。未来，公司将充分发挥工商协同优势，打通研发、生产、分销、终端服务生态，分享中医药、创新药产业持续扩容红利。

7、公司应收账款情况是否有改善，预计未来趋势和公司策略？

答：公司应收账款 90%以上为公立医院欠款，针对医药行业长期存在的医院回款周期长的问题，国家大力推进即时结算改革并深入开展清欠行动，尤其对集采药品严格落实回款要求，已基本能实现按期回款。同时，公司近年来持续加大对应收账款的严格控制，强化货款催收，并坚持“有所为有所不为”的经营策略，对客户落实分类管理，适当控制账期较长客户的销售，持续提升公司高质量客户销售占比。因此，公司应收账款向好发展，账龄结构持续优化，经营性现金流持续改善。报告期内，公司经营性现金流持续提升，期末经营性现金流净额较去年同期增长 4,709.38 万元，同比增长 53.25%；应收账款较去年同期减少 8.72 亿元，同比下降 8.03%，较去年年末减少 4.56 亿元，下降 4.37%，显著提升了企业经营的质量和安全性。未来随着医保预付制度、医保直接结算等政策的逐步配套落地，以及集采品种的扩围，将有效助力降低医药企业应收账款规模，公司也将继续坚持稳健运营，强化相关风险控制，通过强化回款考核、销售控制、优化业务结构等多种方式，提升公司经营质量。

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。