

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：2024年8月

(二) 会议地点：公司五楼会议室

(三) 会议形式：网络会议

(四) 公司参会人员及职务：

董事兼副总裁朱仙华先生、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）：

中金公司、易方达基金、嘉实基金、南方基金、广发基金、华夏基金、摩根士丹利基金、天弘基金、兴合基金、开思基金、金鹰基金、金信基金、东海基金、湖南泊富基金、湖南省财信产业基金、安徽省铁路发展基金、平安养老保险、上海人寿保险、华能贵诚信托、信达证券、中信证券、兴业证券、西南证券、华泰证券、华创证券、国投证券、国盛证券、东吴证券、东北证券、山西证券、安信证券、上海东方证券、中邮医药、浦银安盛、广东恒健、宁银理财、万葵资产、华泰资产、招商资产、浙商控股资产、中泰国际资管、深圳纽富斯投资、广东德汇投资、青岛海发投资、东证锦信投资、时间投资、青榕资产、仁桥（北京）资产、深圳量度资本投资、上海重阳投资、上海睿扬投资、吉富创业投资、杭州汇升投资、上海希瓦私募、Zeal Asset Management Limited 等机构。

二、会议交流主要内容

(一) 介绍公司2024年半年度经营情况

2024年上半年，公司坚持“批零协同、药械协同、工商协同”战略，融合渠道资源和团队力量，拓展新领域、新市场、新产品，在协同创新实践推动下传统批发和零

售业务逐步实现转型提质、工业板块持续做大做强。在医药批发端，公司以批零渠道价值深化与上游供应商的合作，形成突出的品种优势，以持续开展药械耗材SPD项目等供应链增值服务提升下游核心医院客户的粘性和市场份额。在医药零售端，公司稳步拓展门店布局，优化品种结构，发展DTP、慢病管理等专业服务，强化互联网、大数据等新技术赋能药店经营，提升门店流量和专业服务能力，打造“医+药+健康管理”新零售业态。在医药工业端，公司深耕中药产业，持续加大研发和产能投入，强化质量控制，打造高质量中药品牌，并通过强化工商协同和营销团队、渠道建设，加快自产产品的全国市场拓展。此外，公司2024年上半年采取了加强账款管理、提高存货周转率、控制成本费用等举措，有效地提升了经营质量，提高了企业运营安全性。报告期内，公司实现营业收入106.42亿元，同比增长2.88%，实现归属上市公司股东的净利润4.64亿元，同比增长4.79%。

公司 2024 年 1-6 月业务板块实现的经营业绩情况

单位：万元

业务板块	主营业务收入			归属于上市公司股东的净利润		
	金额	同期增减	占比	金额	同期增减	占比
医药批发	843,836.63	-0.04%	79.64%	29,526.76	3.31%	63.61%
医药零售	158,582.50	18.29%	14.97%	6,882.95	8.82%	14.83%
医药工业	56,154.80	7.28%	5.30%	9,787.18	7.86%	21.08%

（二）主要交流问题

1、上半年，公司批发板块营收略有下滑的主要原因是什么？公司对未来流通市场怎么看？在批发板块将如何发展，能否实现增长？

答：2024年半年度，公司批发板块营收略有下滑的原因主要系：一是公司在上半年强化经营风险，有的放矢地开展销售工作，适当控制风险较大、账期较长的销售，从而优化公司批发端业务结构，提高销售质量。二是集采常态化落地、医保按病种付费（DRGs）扩面执行、行业合规监管趋严，对医院端用药量和用药结构产生一定影响，市场规模承压。

尽管在行业政策压力下，行业增速规模受到一定影响，但医药作为内需主导且刚需较强的行业，在我国人口增长、老龄化趋势发展以及医疗保障体系逐步完善的背景

下，未来仍将保持较强的韧性，也使得医药流通市场规模保持稳中有升的态势，行业呈现集中度提升、规范化发展、数字化转型和创新升级的发展态势。

公司将从以下方面推动医药批发板块发展，一是根据行业政策及发展趋势积极调整经营策略，通过发挥集团批零一体化渠道优势，抢抓优质品种，形成以国谈、集采、医保品种为基本盘，创新治疗药、急救特药、器械耗材及自产品种协同扩面的品类体系，既保证量的增长，又通过优质新品的加持、合作项目的开展降低集采品种降价影响。二是发挥药械协同，积极开展医院器械耗材 SPD 项目，推动医院器械耗材的集采集配模式落地，从而有效提高公司在医院端的器械耗材市场份额。三是，加快大数据、人工智能等新技术应用，开展一系列供应链增值服务，持续提升客户满意度和粘性，同时推动企业运营效率提升，从而持续优化公司批发端业务结构，提高优质业务占比。

2、公司零售业务今年半年度实现较快增长的原因，未来能否保持持续增长？今年零售业务发展有哪些计划？

答：2024 年，公司继续推动品种结构调整工作，同时在门诊统筹政策、双通道政策落地背景下，发挥公司覆盖集采、医保双通道、门诊统筹、DTP 特药等品种的差异化优势，以及开展慢病管理、处方外延项目，持续提升 DTP 药店、医保双通道药店、医保统筹店销售。因此，今年上半年公司零售业务实现营收同比增长 18.29%。公司零售板块将继续坚持差异化发展，一是以自建和轻资产加盟方式并举推动零售药店布局，计划全年新增门店数量约 100 家；二是发挥批零优势突出差异化品种优势，提高核心战略品种、自产中药饮片等在门店的销售占比，实现品种结构优化；三是发展特色门店和专业化服务，提高 DTP 门店、门诊统筹店、门诊慢性病店等资质覆盖，持续开展慢病管理等专业化服务，加快落地智慧患教、AI 问诊等数字化健康服务，发挥自建的互联网医院优势，以及开展处方外延项目，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。

3、公司工业板块半年度增速较去年同期有所下降，请介绍下半年度工业发展情况及增速下降原因，公司未来能否有信心继续保持增长？

答：公司工业板块半年度增速有所下降，主要原因系：一是去年上半年市场对公司旗下中药饮片产品和部分消炎、止咳、退热类中成药产品需求增加，因此去年上半年工业收入基数较大，二是行业政策收紧，医院端用药量和用药结构的变化影响工业

产品销售。但公司工业板块营收较去年同期仍然有所增长，且单二季度较一季度环比也保持增长。上半年公司在工业板块持续加大投入，无论是产品研发创新还是产能升级、质量提升方面都取得突破，尤其在市场拓展方面公司发挥批零协同优势进一步加大三大类（中药饮片、中药配方颗粒、中成药）在广西区内市场的深耕布局，提升医院核心市场的销售占比和市场份额。同时通过专业的营销团队，加快全国市场布局，省外市场布局取得突破性进展，为业绩实现奠定基础，公司有信心保持工业板块的持续增长。

4、请介绍下公司中药饮片今年的发展计划？

答：公司中药饮片今年主要从以下几方面发展：一是继续强化研发创新投入，持续推动加工工艺研究、质量标准体系研究，加快新品研发，丰富公司精致饮片、药食同源等产品的同时保持公司中药饮片产品的质量上乘；二是推动产能升级，继续推进南宁中药饮片产能扩建项目建设，实现公司中药饮片产能规模至 8,000 吨，加快药食同源车间、妆字号车间建设；三是发挥商业渠道优势，推动广西区内医院客户开发和份额提升，通过自有零售渠道以及拓展第三方零售渠道，加大中药饮片在零售市场的销售占比，同时公司加快在广西区外市场的布局，已拓展广东等地医院饮片市场。此外，公司将完善中药产业链，持续强化数字化生产落地，优化成本费用管理，同时应用中药溯源体系推动智能化生产、销售和中药代煎服务落地，提高终端饮片销量。

5、请介绍下公司中成药方面发展策略，广西区外市场的扩张思路以及目前市场拓展情况如何？

答：公司中成药业务主要有万通制药、康晟制药两家中成药生产销售企业。这两家中成药生产企业各有特色拳头产品在和相关领域的突出优势，如万通制药复方金钱草是泌尿结石类中成药知名品牌，具有突出的品牌和消费群体认知优势。公司一方面将围绕相关拳头产品强化品牌建设和推广，另一方面将借助优质品牌带动中成药全系列产品全面发展，打造更多的千万级单品，全面落实“拳头+N品”战略。在市场扩展方面，公司成立中成药营销中心负责统筹中成药品牌推广和市场拓展工作，强化渠道资源管理和价格管控。今年上半年公司中成药企业通过参与 2024 西鼎会、2024 西普会、乌镇健康大会及中医药高质量发展大会等行业交流活动，充分展示公司中成药品牌，与近 400 家连锁总部建立了合作关系，形成 OTC 零售、医疗推广、商务分销、连

锁 KA 四条业务管线并行推动全国销售布局，同时进行电商及平台业务发展尝试，促进业务全面发展。

6、公司中药配方颗粒项目进展情况如何，今年发展规划？

答：公司中药配方颗粒项目总设计达产 3,000 吨，目前一期产能约 1,500 吨已竣工投产，截至目前公司在广西区内已完成 500 多个品种的备案工作，覆盖约 90%的国标、省标品种，同时公司同步在广东、贵州、四川、重庆、福建、云南、安徽、山东、湖南等地开展品种备案工作，为市场拓展奠定品种基础。公司去年已完成中药配方颗粒营销队伍建设，今年上半年已开发入院客户 700 多家，其中广西区内客户 250 多家（二级以上医院近 100 家），广西区外客户 470 多家，涵盖广东、四川、贵州等地部分核心医疗机构。在配方颗粒市场拓展方面，公司一方面充分发挥批发板块渠道资源，推动广西区内医院市场的开发，另一方面积极开展省外代理合作，以基层增量市场为突破口，拓展广西区外市场，推动实现销售放量。

7、公司应收账款较高的原因和解决措施是什么？

答：公司批发业务规模的扩大直接影响公司应收账款的增长，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。公司针对应收账款相关情况，一方面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；另一方面采取多种结算方式降低应收账款影响。此外，公司今年以实现高质量销售为目标，强化风险防范，加大力度清理超期欠款，缩短回款周期。同时根据客户资信、回款能力、账期等情况实行客户分级分类，有的放矢地开展销售工作，推动销售与回款的平衡，从而有效提升对账销率和回款速度，持续改善公司现金流状况，提升公司经营质量。2024 年上半年，公司经营活动净现金流与去年同期相比由负转正，实现阶段性的较高水平。

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。