

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 - 01

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、东方红资管、上银基金、渤海证券、阿里健康科技、长盛基金、浙商证券资管、国君医药、招商证券、开源证券、上海盘京投资、东方证券资管、德邦医药、浦银安盛基金、西部证券、华泰证券、恒盈资本、平安证券、华鑫证券、博远基金、红土创新基金、太平洋保险、达成基金、长江证券、重庆财聚投资、华宝信托、招商银行、汇添富、中银证券、中信产业投资、东方证券资管、国联安、诚通基金、华泰资管、上海睿扬投资、宁泉资产、信诚基金、工银瑞信、IDG资本管理（香港）、荷荷私募、长城基金、中山证券、上海电气财务公司、东吴基金、国泰基金等（排名不分先后）
时间	2025年01月20日 8:45-9:25
地点	总部会议室/电话会议
上市公司接待人员	董事长 吴壹建 总经理 李进雄 财务总监 谷国林 董事会秘书 李川 国大药房经营管理负责人 仲向军

投资者关系活动主要内容介绍	一、管理层介绍业绩预告情况 经公司初步测算，预计2024年公司归属于上市公司股东的净利润约为5.61亿-7.6亿，同比下降52.48%-64.92%；扣非后净利润在4.97亿-6.96亿元，同比下降约54.59%-67.58%；基本每股收益约1.01元至1.37元每股。上述数据未经公司会计师事务所审计，具体以年报披露数据为准。 业绩变动影响因素： 一是计提商誉和收购对价分摊形成的无形资产减值。报告期内，零售板块受行业政策影响、市场竞争加剧等多重因素，经营业绩与预期差距较大。因门诊统筹等医改政策深刻影响终端消费者行为，医药零售门店客流下降，销售额及利润下滑，且受医药零售行业竞争加剧、医药电商线上分流影响，行业呈下行趋势。公司拟计提商誉和无形资产（品牌使用权和销售网络）减值准备8.76亿至10.7亿元，预计减少报告期内归属上市公司股东的净利润5.05亿元至6.18亿元。最终计提金额由评估机构和审计机构评估审计后确定。 二是计提应收账款、存货等其他资产减值：公司对商誉和无形资产减值以外的应收账款、存货等各类资产检查分析，基于谨慎性原则，预计计提减值准备金额在9400万元至1.41亿元，2023年同期计提各项资产减值准备9457.63万元；预计减少报告期内归属于上市公司股东的净利润5000万至7500万元，上年同期计提5127.61万元。最终计提金额由审计机构审计结果确定。 总体来看，过去一年公司业务面临压力和挑战，未来公司将聚焦战略蓝图，稳增长、求突破，提高企业核心竞争力。 二、问答记录 1. 零售业务未来有哪些降本增效措施及今年具体经营计划？ 答：零售板块2025年致力于改善业绩，一方面持续聚焦深耕优势区域，实行一店一策以提升单店经营质量；另一方面拓展与上游工业合作，降低采购成本，优化商品结构，提升自有品牌和统采占比；推动数字化转型，优化流程效率，同时在控制人工成本和房屋租赁费用等方面采取降本举措。 2. 公司在存量门店增收方面会做哪些工作？在提高其他产品占比、提升毛利和经营方面有哪些新举措？ 答：国大药房将围绕产品多元化、店型多元化、服务多元化三方面开展工作。产品多元化，因医保相关政策对药品的利润影响较大，我们需调整产品结构；店型多元化，在传统医药零售社会药房引入增加多元化店型结构；服务多元化，针对减肥人群、防脱发人群、医养健康人群等推出专项服务。服务多元化是循序渐进过程，主营业务收入占比会逐渐扩大，但目前无法给出具体数字。
----------------------	--

	3. 药店第四季度客流和客单价环比前三季度能有提升吗？药房门诊统筹进展如何，何时能看到门诊统筹门店占比提升，政策端是否会放缓？ 答：2024年第四季度药店从经营层面来看比前三季度有改善提升。国大药房医保统筹占比一直很高。从行业政策角度，监管更趋严厉，预计未来是常态化管理，不会放松监管。 4. 2025年商誉和无形资产减值会同比下降吗？ 答：公司将严格按企业会计准则对2025年商誉开展减值测试，根据测试结果确定是否计提商誉减值准备，现在无法确定是否同比下降。 5. 国大药房来自医保统筹支付的情况？2024年预计医保支付比例？ 答：目前大概占总体销售的40-50%左右，未来该比例可能基本持平。 6. 商誉减值主要减值门店有哪些特征，如所在区域、客流情况、医保政策情况？ 答：商誉减值金额较大的子公司主要在北方区域，这些地区由于当地医保相关政策影响，处方流出不是很顺畅，对药店销售收入、利润等指标产生影响，这是商誉减值的基础因素。 7. WBA对零售这块是否有具体要求或计划想法？ 答：WBA是国药一致合作对象和国大药房的另一方重要股东，关于减值事宜，已有内部沟通并取得对方理解。未来WBA会在产品引入、服务模式等方面给予国大药房更多支持。 8. 公司对于行业整体门店规模的预期？公司未来1-3年对门店数量如何规划？ 答：去年全国零售药店规模超70万家，整体零售药店已超出市场饱和度，2024年第二季度开始出现较多门店关闭情况，行业开店速度已经趋缓。未来企业包括国大药房在门店规模数上会有削减，核心是提高单店产出效率。 9. 能否分析一下应收账款的回款情况，四季度分销账期是否有改善？未来可采取哪些措施及对今年应收账款的展望？ 答：2024年公司应收账款有一定程度增加，回款存在困难，四季度是回款高峰，整体回款相较于前三季度有明显改善。公司积极调整业态结构，增加零售直销、零售诊疗业务结构，优化回款账期结构；加大与医院和其他客户的催款沟通，整体应收账款保持相对合理稳健态势。 10. 公司2024年两广地区分销业务的收入和利润发展态势？2025年发展态势如何？
--	--

	答：2024年保持平稳发展，2024年1-9月，分销板块实现营业收入408.36亿元，同比增长3.20%；实现净利润7.81亿元，同比下降0.91%，主要系应收账款回款延迟，相应的资金成本增加，导致利润下降。分销领域行业稳健成熟，增长瞄准扎实在两广地区的分销业务市场份额，加强与医院互动和政府关系，提升市场地位，同时持续加强应收账款相关工作。 11. 分销在新业务布局方面能否介绍一下？ 答：分销业务在十四五规划中有“一体两翼”战略举措，以传统医院渠道为主是一体，创新业务和分销办零售专业药房为两翼。目前创新业务中与器械相关的SPD等发展速度较快，其他业务也在加快转型调整，利用现有医院渠道带动创新业务发展（包括厂家供应商服务、医院端服务、物流技术发展等）；专业药房过去几年增长更快，伴随院外市场政策的推动，未来会加强零售端经营能力提升，包括产品结构、服务水平等，提升一体化效率，借助分销与医院的关联度和产品资源优势推动专业药房发展。 12. 公司分红政策是否会有变化，2024年目前是否有分红比例的预期，以及未来几年的展望？ 答：2023年基于当时情况分红比例接近24%，公司三年分红规划中对市场承诺，未来3年分红计划不低于20%。未来要结合市场情况、公司经营业绩再做一个考虑，具体会同年报一起进行披露。 三、管理层总结 1. 公司2024年度业绩预告已做披露，业绩下滑主要受国大药房商誉及其他无形资产减值影响，内外部因素较多，尤其是医保政策和行业竞争加剧等。管理层对业绩波动原因的分析清晰，这为采取改善举措奠定基础。 2. 国大药房在去年下半年开始采取了一系列举措，如瘦身健体、提质增效、关闭亏损门店等；从三季度开始，尤其是四季度，经营层面的情况逐月好转。 3. 从未来看分两个层面： 短期来看，行业挑战仍然存在。国大药房要围绕既定高质量发展目标，加强提升经营质量的举措，包括提升单店盈利能力、巩固优势区域、优化集采毛利率、推进客户服务转型和数字化等，国大药房对明年经营管理工作都提出了清晰目标。 长期来看，中国医药零售行业依然向好，老龄化、居民健康需求等驱动因素仍在，当前全国70万家药店数量较多，预计一两年的优化调整能让行业进入更规范、高质量发展轨道，在此形势下，国大药房前景还是好的，国药控股、国药一致也会全力支持国大药房这个十分重要的子公司。
附件清单（如有）	

日期	2025年01月20日
----	-------------