

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 - 02

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	国联民生证券、西部证券、华源证券、东吴证券、申万宏源证券、中金公司、信达证券、招银理财、华泰证券、国泰海通证券、西南证券、花旗、兴业证券、东方资产、阳光资产、中信资管、源乐晟、国联安、太平洋证券、嘉谟资本、国联基金、浙江三耕资产管理有限公司、上海瞰道资产管理有限公司、英大资产、UBS Asset Management (Singapore) Limited、中信建投资本管理有限公司、平安养老保险、华杉投资、信达深圳分公司等
时间	2025年04月29日 15:30-16:30
地点	深圳一致药业大厦
上市公司接待人员	国药一致董事兼总经理 李进雄先生、独立董事 李洪海先生、副总经理兼财务总监 谷国林先生、副总经理兼董事会秘书 李川先生、副总经理 王矗先生及子公司负责人

投资者关系活动主要内容介绍	一、公司经营业绩情况介绍 医药流通行业受多种因素影响，整体发展模式已从规模导向的高增长向结构调整的慢增长转变，但医药行业因刚性需求呈现弱周期特点，整体相对稳定。医药行业会因政策调整、技术革新和市场竞争，在细分领域呈现阶段性分化。从挑战和机遇来看，政策环境和竞争影响企业的利润和现金流，而多元化的需求和技术发展将催生个性化服务和智慧供应链等创新机会。 从行业政策来看，集采扩面等政策进一步影响流通企业利润空间，配送权竞争加剧；医保药品、耗材追溯码政策促使企业设备升级，人力成本上升，同时也使供应链透明度提高；DRG/DIP支付方式改革促使医疗机构聚焦成本控制，医疗设备耗材供应和信息化服务需求增加，企业可借此提升经营质量、服务和品牌力；医保基金管理加强专项整治，要求企业加强合规管理。 分销板块业务情况：公司传统业务聚焦医院直销市场，保持份额领先，提升服务能力，巩固客户关系，优化产品和客户结构，加快引进创新药品种，同时控制应收账款风险。分销业态的专业药房，截至2024年底，在两广区域达162家门店，其中107家为双通道，承接处方外流效果好，销售快速增长；零售直销深耕渠道、调整结构，通过一体化优势统筹资源，支持零售端客户业务发展。创新业务多点增长，科技赋能和服务创新成果显著，SPD服务费收入增长20%。 零售板块（国大药房）业务情况：因行业环境变化，战略转向，强调内部高质量发展，2024年战略性关闭1200多家药店，公司成立治理亏损工作组，推进精细化管理，截至2025年一季度末，门店共9,234家。国大药房自2024年下半年以来，着力提升自有品牌业务，2024年销售额突破10亿，增长超40%，毛利额提升44%。承接处方外流，实现处方实时共享与追溯，同时持续提升慢病管理体系。在终端品类结构方面，处方药占比提升，非药有所下降，这与目前行业整体趋势相同，国大药房也致力于优化品类结构，积极拓展非药，如保健品、中药饮片等。 二、主要交流问题 1.国家推出的促进健康消费行动方案等相关政策，预计会对行业带来哪些积极影响，公司在其中会有哪些布局？ 回复：相关政策将加速药店从传统的药品销售终端向健康管理平台转型。国大药房将抓住健康管理的新机遇，做好服务转型，并积极拓展
----------------------	--

	大健康品类，做好商品选品以及营销工作。 2.国大药房所在各地区的门诊统筹政策有无变化，国家推动的电子处方流转平台目前有无进展？ 回复：国大药房是全国网络，各地政策差异较大，其北方区域业务占比较高，这些区域医保统筹政策相对保守，继而影响国大整体收入情况。不过，门诊统筹与电子处方流转的推进工作未来仍有很多机会。国大药房各地区子公司也在加大与当地政府部门沟通，结合消费者需求，聚焦资质获取、系统对接、专业化服务。 3.未来两广分销业务以及份额是否有继续提升的空间？ 回复：总体来说，广东区域仍保持增长，尤其是老百姓对健康的需求仍存在未被满足的空间。从公司的业务管理角度，受医保政策和应收账款回款形势等因素影响，我们会更加注重医保政策更友好、资金更充分的核心地区。此外，广西区域虽面临行业政策多重冲击，整体市场容量呈下滑趋势，但我们市场份额仍在稳步提升，未来也将重点聚焦经营良好，回款更好的客户，以提升业务发展质量。 4.药房业务从去年Q4开始扭亏，有哪些改善利润率的动作，今年药房的趋势如何，一季度客流和客单情况怎样？ 回复：去年以来国大药房主动采取了很多措施应对行业挑战。一是进行战略性调整，对长期亏损、质量不高的门店进行清理，虽短期内有损失，但能让资源聚焦到优质门店和子公司；二是优化产品结构，加大自有品牌力度，国大药房团队在内部选品、与供应商沟通及门店端销售方面做了大量工作，有助于整体毛利水平改善；此外还加强内部管理，提升专业性。今年一季度，因市场环境等因素，客流同比有所下降，但客单价有所上升。我们通过核心品项目、亏损店治理和内部成本控制等举措，2025年比2024年在品类聚焦、亏损店治理、提质增效上还会有较大进步。 5.目前预付金和医保直接结算政策对分销业务回款是否有所改善，有无落地展望？
--	--

回复：广东的医保直接结算在惠州试行，主要针对集采产品。该政策对整体回款有保证，当地政府要求医疗机构在产品配置上以医保集采产品为主，至少这一品类的回款能够得到保障，后续要看在其他城市的推进情况。

6.公司有无给到市场门店的规划，包括开店、关店的指引？

回复：2024年下半年开始进行关店，这是国大药房的结构性调整，关闭扭亏无望的门店。2025年还会进行这样的结构调整，在不占区域优势的地方关闭扭亏无望的门店，但也会在一些传统优势区域伺机开拓市场。

7.公司分销业务未来新业务布局的思路是什么？

回复：虽然两广市场承压，但公司分销业务占比在持续提升；在产品端增加了国产集采产品的直接配送占比，在医院端和客户端增加了客户黏性，加强了与医院合作的SPD等业务；在业务转型方面，增加了营销、第三方物流、SPD服务收费等转型项目，对未来分销业务的持续增长保持乐观态度。

8.公司零售业务板块未来在自己开店、加盟和并购方面的战略思路是什么？

回复：短期内会以优化结构、夯实自身经营基础为主，当前环境下门店质量更重要而非数量，加盟和并购会作为未来考虑因素，但短期内暂不作为重点。

9.公司DTP药房今年以来的经营情况如何，未来有什么样的布局规划？

回复：自2024年开始到现在，由于医保报销政策和双通道政策的变化，DTP品种在品类和销售上都将显著提升。随着医保支付改革、新药上市速度加快，DTP药房市场规模呈上升趋势，从去年和今年第一季度的增长数据能看出。未来DTP药房发展将作为国大药房的第二增长曲线，与传统社会药房有机结合，依靠国大药房的品种、网络优势，尤其是院边店优势，获得稳定顾客群体，销量会持续上升。

10. 药房提高毛利率举措在今年的侧重点是什么，是否有相关量化指标或目标？

回复：提高毛利率一直是药房重点工作。从去年下半年起，国大药房通过同款商品集中、自有品牌提量、前台折扣管理以及提高非药品类（如中药、医疗器械等大健康品类）销售占比等举措，使毛利率提高有一定成效，未来数据可能更好。

11. 如何看待AI等新技术在药店中的运用，公司在这方面有哪些布局？

回复：AI技术对药房行业影响深远，公司尝试在一些标准化流程中用AI代替人工工作，但药房行业专业性较强，某些领域仍要依靠执业药师等人工专业力量。公司积极拥抱AI，目前将其作为专业能力的补充手段，未来随着科技发展，AI技术会广泛运用到零售药房各个领域。

12. 从一个中长期的角度，如何看待国内药店大概的数量规模，以及国内药店的发展前景？

回复：国内药店行业经过20多年的高速发展周期，现在到了整合期。2024年全国药店约70万家，已超市场容量。近期药店行业处于短期调整期，但从长期来看，随着步入老龄社会和人们对健康产品的需求增加，行业是利好的。未来不论是社会药房还是专业药房，都会围绕精细化管理、多元化品类和专业化服务几个方向发展。

13. 医保对药店门店资质有收紧趋势，作为行业龙头如何看待，是否会加速行业出清过程？

回复：从2024年国家医保局关于统筹政策的调整延续至今，这在未来是常态化工作。统筹政策的调整，包括医保资质的停止审批和出清，是行业的进化过程，有利于国家医保资金的安全和参保人员的使用，是规范市场的过程。加强合规管理和获取资质条件是药店企业核心竞争力。

	14. 如何看待O2O的发展，其对药店行业有哪些影响？ 回复：近些年来O2O线上业务对药店线下业务冲击很大，这是一种潮流。零售药店企业积极拥抱互联网业务，推进线上和线下的融合，这是主要的发展节奏和旋律。
附件清单（如有）	
日期	2025年04月29日