

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：2026 - 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）
参与单位名称及人员姓名	中金公司、中信证券、东方财富、UBS Asset Management (Singapore) Limited、华鑫证券、招商证券、东北证券、平安证券、国泰海通证券、浙商证券、远信投资、东方证券、华夏基金、安信证券资管、广发证券、德邦基金、北京同德磐石资产管理有限公司、交银施罗德基金、海富通基金、华宝基金、申万菱信基金、China Orient International Asset Management Limited、开源证券、上海匀升投资管理有限公司、宁波梅山保税港区圆合资本管理有限公司、浙江益恒投资管理有限公司、Triata Capital、上海东方证券资产管理有限公司、深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司、中融汇信期货、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、北京鑫顺和康投资管理有限公司、深圳依脉数据科技有限公司、中国人寿养老保险、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、中国农业银行、上海冲积资产管理中心（有限合伙）、北京明希资本管理有限公司、红思客资产管理(北京)有限责任公司、Ward Ferry Management

	Ltd.、中国建设银行、上国投-重阳5期、The Overlook Partners Fund L.P.、CCB International Asset Management Limited、银河基金、杭州军璐投资有限公司、华宝信托、上海电气集团财务有限责任公司、山东金仕达投资管理有限公司、天风证券资管、中海基金等以及部分个人投资者（排名不分先后）
时间	2026年09月17日 15:30-16:30
地点	网络及电话会议
上市公司接待人员姓名	国药一致总经理 李进雄、财务总监 谷国林、董事会秘书 李川，国大药房总经理助理 雷蓉
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍经营情况及市值提升计划执行情况 上半年，公司实现营业收入362.66亿元，较上年同期调整后数据下降1.44%；实现营业利润8.34亿元，利润总额8.27亿元；归属于上市公司股东的净利润6.06亿元，同比下降8.97%；基本每股收益0.99元；截至期末，资产负债率54.55%，财务结构总体保持稳健。 分业务板块来看，医药分销板块实现营业收入265.39亿元，同比下降0.91%，实现净利润4.60亿元，同比下降4.56%，是公司利润的基本盘。尽管受到带量采购、国谈集采、区域联盟等因素影响，分销业务收入小幅承压，但公司持续优化品种结构，深耕两广核心区域市场，巩固医疗机构供应链服务优势。在集采业务上，落实总部统谈、属地分采运营模式，放大集采品种规模效应；国谈接续品种经营成效显现，国谈产品销售收入同比增长23%。同时加快创新药引进与落地，打通院内、院外销售通路，多项创新药实现区域首单落地；港澳药械通业务产品池持续扩容，特色品种储备不断丰富，打造差异化竞争优势，为分销业务中长期增长积蓄动能。

	医药零售板块，即国大药房，报告期实现营业收入102.27亿元，同比下降2.40%，收入降幅持续收窄，实现净利润0.13亿元，同比下降19.74%。利润变动主要受行业政策调整、市场竞争加剧、销售结构变化，高毛利品种销售占比下滑等因素影响。面对压力，零售板块持续推进供应链优化，加大统一采购力度，报告期统采销售金额同比提升7.6%，统采销售占比较年初提升5个百分点，自有商品业务占比稳步提高；持续优化门店网络，推进门店精细化运营，大力发展专业药房、慢病管理、DTP药房等业务，提升专业服务能力，积极探索线上线下一体化运营模式，努力改善零售板块盈利水平。 在公司治理与价值创造方面，公司严格落实《市值管理制度》，高度重视投资者合法权益保护。持续完善合规管理体系，强化全链条风险管控。同时，公司实施积极的股东回报政策，2025年度现金分红比例持续提升（现金分红总额约3.42亿元）；常态化开展投资者沟通，信息披露质量和透明度不断增强，ESG在wind评级提升至A，努力向市场精准传递公司价值。 进入下半年，公司经营管理层继续聚焦核心工作：一是稳固医药分销基本盘，深挖国谈药品、创新药、港澳药械通等增量业务；二是持续推动医药零售提质增效，优化供应链、门店结构与服务模式，着力改善盈利；三是严格营运资金与现金流管理，压降经营风险；四是持续数字化赋能，降本增效，培育长期增长动能。公司全体经营团队将全力以赴，务实经营，努力争取更好的经营成果，回报全体股东的信任。 二、主要交流问题： 问题1 受医院医药代表相关政策影响，从行业及公司经营角
--	--

	度，看七八月份分销板块、院内板块经营情况。 回复：相关新政落地后，市场存在一些担忧，不过从实际经营看，公司分销板块业务、医疗机构配送业务有序推动，近期销售规模仍实现稳步增长。 问题2 今年上半年公司零售板块有新增自营、加盟门店，同时也存在闭店情况，请介绍门店数量、开店与关店的调整思路。 回复：截至上半年，公司全国零售门店总数7975家。虽然今年存在市场因素影响闭店，但已进入正常开关店节奏，同时保持部分开店。后续会结合各地市场政策，评估单店质量、商圈变化，对商圈受影响的门店不排除闭店；在优势区域、政策利好、人流集中区域常态化开店，保障经营有序发展。 问题3 在九部委政策背景下，药店从卖药向健康服务提供商转型，最难突破的能力瓶颈是什么？是员工服务意识、门店改造，还是医保商保支付体系对接？ 回复：实体药店需推进转型，重点有两大方面： 一是服务场景与硬件设施：响应九部委号召建设健康驿站，目前已建成30家旗舰型健康驿站，提供检测、健康咨询、仪器检测、会员管理等服务；另升级1000家社区型健康驿站，落地仪器检测、健康咨询、便民服务等硬件投入。 二是人员专业服务能力：搭建内部培训平台，面向国大2.5万员工，含4000名慢病服务专员建立成套培训体系。 行业痛点在于门店点多面广、人员流动性高于其他行业，需要持续加大人员专业培训力度，匹配健康服务转型的更高要求。 问题4
--	---

	上海推出医保支付价，市场传闻未来或将全国推广，如何看待该政策对药店的影响？ 回复：统一医保支付价核心目的是降低医保基金负担。预计短期药价变化会带来一定影响；中长期利好合规度高、具备服务能力、承担社会健康责任的企业。行业合规、医保监管持续趋严，政策会倒逼行业向服务转型。 问题5 上半年公司医药零售板块采购占比、自有商品业务占比提升，该变化对毛利改善有多大？ 回复：集采降价、市场竞争加剧，医药零售行业整体毛利空间受到挤压。国大药房药品业务占比高于行业均值，集采、罕见病药品销售占比高于行业平均水平，这是毛利率偏低的原因。我们采取多项改善措施：一是总部规模化采购，统采占比超70%，以量换价优化成本、提升毛利；二是自有品牌业务占比由不足10%提升至15%，对毛利率水平提升有重要贡献；三是优化单店商品结构，实施商品分级管理，不同区域采取差异化商品策略，提升商品竞争力；四是依托健康驿站拓展健康服务，挖掘顾客预防、用药、康复滋补的健康需求，提升盈利空间。 问题6 今年中期没有分红送股，在利润承压背景下，全年分红政策是否会调整？长期分红比例趋势如何？ 回复：公司每三年对资本市场作出分红承诺，此前承诺以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%；目前，按照国资监管要求，现金分红比例需不低于归属于上市公司普通股股东的净利润的30%，且公司今年新增股票分红方式，每10股送红股1股，已经比承诺做的更好。结合公司经营需要和现金情况，暂不考虑中期分红，以年度分红方式为主，将严格遵守现金部分不低于30%
--	--

	的要求，中长期如果经营改善、现金流好转，不排除进一步提升股东回报的方式。 问题7 公司分销零售平台，和国药体系内工业企业（如现代制药），在产品代理、自有品牌供货方面有哪些新合作进展，相关经营趋势如何？ 回复：国药集团体系内也有从事化学药、中药、营养保健品的工业企业，是我们分销、零售板块重点合作对象。分销端，院内医院渠道是国药一致传统优势，与这些兄弟单位有较好的合作；零售端，我们国大药房持续强化自有品牌建设，和国药体系内带国药标识产品开展深度合作，依托国药品牌影响力，助力自有品牌业务发展。 问题8 两广（广东、广西）市场，分销业务未来发展预期与展望。 回复：两广是国药一致的分销业务核心区域。 广东：药品、器械市场份额行业领先，尤其在大城市、大医院竞争力强，但区域竞争激烈。后续将强化本地网络覆盖，为医院提供深度服务，抢夺更多市场份额。 广西：目前市场份额第二位，广西市场整体规模略有收缩，但公司销售额仍实现增长、市场份额仍在提升。广西同样聚焦大城市、大医院客户，依托齐全产品、完善服务，巩固客户信任，进一步提升市场份额。 问题9 医保基金直接结算实际执行情况，对公司应收账款账期影响多大？ 回复：广东省医保基金直接结算已全面落地，运行顺畅。广西试点持续扩围，上半年4个地市扩至8个地市，8月底试点地区公立医疗机构集采品种直接结算覆盖率超80%。
--	--

	医保基金直接结算仅针对集采品种，非集采品种暂未纳入。对集采占比高的企业是利好；但公司业务包含集采、非集采品类，因此应收账款整体改善暂不明显。 问题10 分销板块布局核药、麻精药品新业务，未来规划、预期以及利润率情况。 回复：核药属于前瞻性布局，广州提前储备《放射性药品经营许可证》资质，将持续推进业务落地。麻精药品去年新增肇庆配送资格，价格相比集采商品稳定，毛利率、盈利水平较高，麻精商品销售增速高于普通药品，业务占比持续提升。 问题11 请介绍七八月份及下半年零售板块经营情况，全年零售利润端预期。 回复：受门店调整、集采等因素影响，上半年零售板块整体略有下滑，但可比老店同比实现增长，趋势向好。下半年将延续前期经营提升策略，夯实经营基础，对整体经营保持信心。 问题12 互联网企业布局医药零售，公司在互联网、O2O领域的战略布局思路。 回复：线上、O2O业务具备较大增长空间，公司积极拥抱线上渠道，实现消费者线下、医院、线上多场景服务。线上业务兼顾增速与利润平衡，上半年实现销售和盈利能力同步提升。后续将对接工业资源，持续提升线上线下运营服务能力，提高线上业务盈利水平。 问题13 分销板块创新药销售占比持续提升，公司承接创新药的
--	---

	核心优势，以及创新药品类选择思路。 回复：上半年创新药销售额同比增长超25%，销售占比约18%，较去年提升4个百分点。我们核心优势在于强大的网络布局，深耕重点医院，具备学术沟通能力，助力创新药品种入院准入；此外，我们的专业药房（院边店）销售上半年增速约20%，这部分渠道也承接了不少暂未进医保的创新药业务；公司在这种批零协同，院内+院外双通道体系，获得药企认可。未来我们还将结合医院和患者实际用药需求，进一步拓展与创新药企业的合作。 问题14 专业药房、双通道药店未来规划，在两广地区布局思路、销售预期。 回复：两广专业药房合计约160家，其中，广东120余家、广西30余家；其中双通道门店119家，占比超2/3。上半年的销售额增长约20%，由于新增门店不多，业务增长主要都是同店增长。专业药房门店大多布局在大型医院周边，依托分销体系的厂家资源和丰富的品种优势，经营上加强处方引流，对慢病患者建档，开展用药咨询，提升患者粘性；和药企开展合作，通过对患者用药情况的了解，共同优化产品与服务。国药一致的批零协同是公司核心竞争优势，在行业内居于领先地位。随着院外市场重要性持续提升，未来公司将持续提升专业药房能力、拓展合作品类，专业药房在体系内业务占比将进一步提升。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年09月17日