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：2025 年 3 月

(二) 会议地点：公司南宁园区五楼会议室

(三) 会议形式：网络会议

(四) 公司参会人员及职务：

董事长兼总裁朱朝阳先生、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）：

嘉实基金、银华基金、华夏基金、南方基金、摩根基金、汇添富基金、富安达基金、汇丰晋信基金、红土创新基金、汇安基金、永赢基金、中金公司、前海开源基金、高毅资产、浙商证券、开源证券、东吴证券、华创证券、长城证券、平安证券、西南证券、东证锦信、第一创业证券、泰康资产、华泰资产、建信养老金、湖南省财信产业基金、苏州高新私募基金、深圳量度资本、瀚伦投资、上汽顾臻资管、上海域秀资管、北京金百镨投资、北京橡果资产、Open Door Investment Management Ltd.等机构。

二、会议交流主要内容

(一) 介绍公司 2024 年度经营情况

2024年，行业政策和新技术跨界融合推动医药行业进入深度调整和转型阵痛期。公司上下紧跟党走，以“稳健”为基调应对行业政策、市场变化带来的冲击，严控经营风险；以“创新”为抓手应用新技术赋能产业转型，持续推动产品和服务升级；以“协同”为路径，强化品种开发、市场拓展和差异化经营，稳步提升核心竞争力，

夯实企业发展根基。报告期内，公司充分发挥批零协同、药械协同、工商协同优势，整合内外资源，融合团队力量推动新业务落地、新产品推广，应用新技术赋能企业精细化管理、传统业态转型和工业做大做强。在医药批发端，公司强化优质品种的引进推广，持续开展医院器械耗材SPD项目等供应链增值服务，努力提升公司药械市场份额的同时加强销售款项的催收工作，着力控制账期，提高销售质量。在医药零售端，公司加快以加盟轻资产方式在空白区域布局门店，持续发展DTP业务、处方外延项目，在互联网医院加持下推动慢病（健康）管理专业化服务和商城新零售落地，打造“互联网+医药+健康管理”新零售业态，提升药店竞争力。在医药工业端，公司持续加大产品研发创新、产能升级和质量提升，加快自产产品在区内外市场的拓展，突破区域发展瓶颈，助力公司的盈利能力提升。2024年，公司实现营业收入211.82亿元，同比增长1.78%，实现归属上市公司股东的净利润8.55亿元，同比增长0.62%；公司经营活动产生的现金流量净额8.39亿元，同比增长41.07%，企业结构更优、可持续性更好、抗风险能力更强。

公司 2024 年各业务板块实现的经营业绩情况

单位：万元

业务板块	主营营业收入			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	1,671,120.15	-0.46%	79.21%	52,032.63	5.86%	60.87%
医药零售	320,857.84	13.71%	15.21%	13,644.41	-7.39%	15.96%
医药工业	116,266.88	4.46%	5.51%	19,662.09	-5.31%	23.00%

（二）主要交流问题

1、面对集采控费冲击，公司批发板块收入下滑，对批发板块今年的政策情况公司怎么看，公司未来的发展思路是什么？

答：公司 2024 年批发业务营业收入同比下降 0.46%，主要由于行业集采、医保控费等政策对医院端总体用药量和用药结构产生影响，市场规模承压，同时公司强化经营风险，适当控制了风险较大、账期较长的销售，也对批发端营业收入增长有所影响。尽管集采控费等政策对院端用药产生阶段性影响，但老龄化趋势下，居民健康消费需求未来仍然是刚需，且随着政策的逐步理顺和规范执行，医药流通市场

将逐步实现稳中有升。公司根据行业政策实际积极调整经营策略，在批发端以稳为基石，强调运营的安全、规范，强化货款催收，坚持“有所为有所不为”的原则，持续扩大优质医院客户销售规模 and 市场份额，控制账期较长、风险较大的销售，持续提高销售质量，同时加大优质核心客户器械耗材、检测试剂等品种的销售，把握电子处方、医保双通道等政策落地背景下院端处方流出的机遇，发挥零售端优势，积极承接流出处方，在稳住批发基本盘的情况下发展零售，做强做大工业，保持公司稳健发展。

2、2024 年公司中药配方颗粒业务发展情况如何？中药配方颗粒实施集采，对公司有什么影响？未来计划如何发展该业务？

答：2024 年公司在中药配方颗粒业务领域持续加大品种备案和市场拓展，截至报告期末，仙茱制药已完成 597 个品种备案，覆盖约 90% 的国标、省标品种。在配方颗粒市场拓展方面，公司推动广西区内医院市场开发的同时积极拓展广西区外市场。截至报告期末，公司已开发入院客户 1,100 多家，其中广西区内客户 360 多家（二级以上医院超过 100 家），广西区外客户 730 多家，在成都、深圳、厦门等地进驻当地核心医疗机构，公司中药配方颗粒省外市场贡献收入约 27%。中药配方颗粒实施集采在公司预判内，2024 年公司参与了山东省际联盟中药配方颗粒集中采购、“京津冀” 3+N 省际联盟中药配方颗粒集中采购等，广西也有 200 个中药配方颗粒品种实施集采。中药配方颗粒的集采，尽管会影响相关品种毛利水平，短期内可能引发行业阵痛，但也给我们提供快速入院进驻市场的机遇，中标品种也带来量的增长。未来公司将持续推动产品备案工作，进一步完善国标、省标品种，并加大其他省份的品种备案数量，为销售奠定品种基础。同时把握集采机遇加快提升公司产品覆盖面，推动各医疗机构的入院和上量工作，以品质和满足率逐步进驻市场，形成良好口碑，稳步提升公司中药配方颗粒市场份额，力争今年中药配方颗粒省外市场收入占比达到 40%—50%。

3、零售端去年营收增长利润下滑原因是什么？今年计划如何发展零售业务？

答：公司 2024 年零售业务营业收入同比增长 13.71%，归母净利润同比下降 7.39%，主要原因是在门诊统筹、医保双通道政策落地背景下，公司发挥批零一体化优势推动 DTP 业务、处方外延项目开展，国谈集采、医保双通道、门诊统筹、DTP 特药等

处方品种在零售端销量增长，对零售端的收入贡献持续增大，但该部分品种毛利率较低，同时普药品种、非药品产品等销售减少，因而影响零售端利润水平。2025 年公司零售业务将重点以加盟方式加快在空白区域市场的药店布局，在处方有望加大流出的背景下发挥公司批零一体化、处方外延项目以及与医保结算平台、公共平台的对接优势积极承接流出处方，满足患者多元化、个性化用药需求。同时，公司将持续开展专业健康服务，发挥互联网医院优势以及引进大数据、人工智能等新技术赋能专业健康管理，形成院内到院外全生命周期的管理，全面落地新零售业态。

4、公司中药饮片今年计划如何发展？

答：公司在中药饮片业务方面将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，以新建的食品线、药妆线为契机，加快药食同源大健康产品研发生产，开展药妆产品的代工研发，不断丰富公司品种。同时发挥公司商业渠道优势，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。此外公司将以道地药材和中药材共建共享平台加快在广西区外饮片市场的拓展，同时持续强化数字化、人工智能在生产端落地，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，持续推动市场拓展。

5、请介绍下公司中成药方面发展策略？

答：2025 年，公司在中成药领域，一是加快产品创新研发，推动老药新做，扩大复方金钱草等核心产品的适应症范围，强化与医疗机构在院内制剂产品方面的研发代生产，同时挖掘更多符合市场需求的优质产品，打造更多的千万级单品。二是在产能方面加快玉林中成药生产项目建设，力争年内实现竣工投产，从而助力提升公司中成药生产能力，满足日益增长的市场需求。三是在市场拓展领域，逐步扩充整合中成药营销中心团队，由中成药营销中心统筹两大中成药生产企业核心产品的营销工作，打造在各自优势领域的拳头品牌形象，以品牌效应带动新品销售，逐步建立与全国性头部连锁企业、分销代理企业的合作，推动公司中成药产品在全国市场布局推广。

6、公司与华为、润达合作情况如何？未来在 AI 应用方面有什么规划？

答：公司与华为、润达医疗达成全面合作，发挥各自优势，围绕连锁智慧药房、智慧医院、智慧医疗云等方面展开深入合作，应用人工智能（AI）、云计算、大数据模型等方面的先进技术与医疗健康产业深度融合，为医疗机构、药店、患者提供专业、精准、个性的医药健康服务。三方合作有序推进，在推动公司物流提效、管理提升、医院增值服务升级、零售数字化等方面积极探索、成效显著。近期三方就推动人工智能（AI）医疗大模型在医院诊疗全程、院内外患者服务等场景应用进行交流探讨，加快相关项目在广西核心医疗机构及柳药集团零售端落地，搭建完善院内外辅助诊断、健康管理解决方案体系。未来公司将在供应链端、零售端、医院端三大块加大 AI 应用，在供应链端应用智能算法提升物流系统服务效率和精准度；在医院端将 AI 诊疗嵌入公司为医院提供的增值服务中；在零售端通过 AI 应用实现电子病历生成、分析检测报告、打造数字人患教等功能，推动零售服务数字化转型。此外，公司还将推动数据分析、数据出表等工作等，推动企业精细化管理、降本增效目标的实现。

7、公司今年现金流实现较好改观，未来能否持续？公司应收账款今年将如何控制？

答：公司经营性现金流好转主要是公司在 2024 年严格执行以经营质量为核心的战略，落实调结构、稳经营、控风险策略，严控账期，加大货款催收，提高高质量销售占比。公司后续将继续坚持稳健经营，加大应收账款的催收力度，更主动的出击控制应收账款规模，采取多种结算方式降低应收账款影响，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，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。

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。