

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：2023年4月

(二) 会议地点：公司五楼会议室

(三) 会议形式：网络会议、现场调研

(四) 公司参会人员及职务：

董事长兼总裁朱朝阳先生、副总裁兼董事会秘书申文捷女士

(五) 调研机构名称（排名不分先后）：

中融基金、长城基金、泰康资产、大成基金、安信基金、南方基金、博时基金、富安达基金、广发基金、鹏华基金、中欧基金、嘉实基金、汐泰基金、中金公司、平安医药、工银安盛、景顺长城、奥博医疗、常青藤资产、盘京投资、磐厚投资、交银基金、兴全基金、太平基金、嘉实基金、富安达基金、汇添富基金、中银国际、中加基金、长信基金、前海开源基金、守正基金、朱雀基金、银华基金、国金基金、永赢基金、弘毅远方基金、华夏久盈资产、青岛熙德博远私募、人保资产、人民养老保险、交银人寿、农银人寿、华安财保、中航信托、财通医药、华泰医药、华泰柏瑞基金、平安养老保险、建信养老金、红土创新基金、国华兴益保险、英大保险资产、山证自营、招商基金、天弘基金、兴合基金、合煦智远基金、恒越基金、建信基金、弘毅远方基金、汇丰晋信基金、中邮创业基金、凯石基金、融通基金、新华基金、睿远基金、上银基金、泰信基金、同泰基金、平安证券、光大证券、华融证券、华泰证券、国盛证券、兴业证券、兴证证券、中信证券、西南证券、华西证券、中泰证券、财通证券、东兴证券、开源证券、浙商证券、东方证券、万联证券、上海证券、中银国际证券、中信建投证券、东亚前海证券、申万宏源证券、复星恒利证券、海通创新证券、宁银理财、方正富邦、华夏久盈、源峰私募、汉和汉华资本、清和泉资本、源峰私募、源乐晟、碧云银霞投资、第一北京、

混沌天成、金犇投资、富道投资、勤辰私募、蜂巢基金、富敦投资、海南进化论私募、杭州白犀、杭州汇升投资、明河投研、宁波幻方、润达安盛、保银投资、贺腾资产、鹤禧投资、弘尚资产、景领投资、玖鹏资产管理、盟洋投资、睿郡资产、仙人掌投资、煜德投资、深圳市凯丰投资、泰霖投资、翊安(上海)投资、Dymon Asia (HK) Ltd, HBM Partners Hong Kong Limited、UBS Asset Management (Hong Kong) Limited、香港 Tairen Capital 、新加坡 Broad Peak Investment 等 135 家机构

二、会议交流主要内容

(一) 介绍公司 2023 年一季度经营发展情况

2023年1-3月，公司实现营业收入53.35亿元，同比增长10.83%；实现归属于上市公司股东的净利润2.61亿元，同比增长18.16%。

报告期内，公司经营业绩继续保持稳健增长，主要原因是：在批发板块，公司依托渠道资源优势，抢抓集采品种配送权，强化优质品种引进，品种结构持续优化，并通过开展医院药械耗材SPD项目，提升客户粘性，推动药品销售与器械耗材、检测试剂销售协同增长，批发端实现归母净利润18,168.92万元。在零售板块，公司发挥批零一体化优势，通过开展慢病病种管理、DTP药店业务、互联网+药品零售服务等健康增值服务，推动精准营销，提升门店经营质量，虽然零售端营收同比有所下降，但公司通过调整门店品种结构，提高高毛利品种销售占比，零售端实现归母净利润3,272.45万元，同比增长4.99%。在工业板块，公司旗下生产企业加大了产品研发和产能提升投入，强化新品种市场推广力度，发挥公司批发零售渠道优势快速布局区内市场的同时，积极拓展省外市场，工业板块营业收入和净利润均实现较快增长，工业端实现归母净利润4,561.20万元。此外，公司积极开展中药配方颗粒生产项目，截至一季度末已完成400多个品种的备案工作，公司已逐步开展核心医院市场的产品进院工作，为未来实现业绩放量奠定基础。

(二) 主要交流问题

1、请介绍下工业板块目前的发展情况以及工业板块今年的亮点在哪？

答：在国家鼓励中医药产业发展创新的大背景下，公司在工业板块围绕中药产业加快发展，公司近年来加快了工业产能提升和技术升级，不断丰富产品品种，并凭借公司

成熟的批发和零售渠道，推动自产工业产品的区内市场拓展，同时公司积极拓展省外市场。2022年，公司医药工业板块实现营业收入7.97亿元，较上年同期增长48.50%；实现归母净利润1.33亿元，同比增长41.72%。

目前，公司工业企业主要为仙茱中药科技、万通制药、康晟制药和仙茱制药等。其中仙茱中药科技的饮片品种达到1,100多个，2022年产能已突破5,000吨，未来满产可达8,000吨，并计划在2023年逐步开展周边省份的市场拓展；万通制药去年推出了安宫牛黄丸等一系列新品，并且在全国29个省布局，省外市场对销售的贡献占比逐步扩大；康晟制药则加大了在院内制剂方面的合作投入，已经开展了肾福康胶囊、舒血宁胶囊等临床品种的生产合作，自产品种的省外市场也覆盖25个省；仙茱制药负责公司中药配方颗粒的生产研发，目前已完成400多个品种备案上市生产，并已完成部分医院的进院招标工作，今年二季度开始将逐步放量销售。2023年公司工业板块的重点工作为：一是在稳固区内市场的同时，加快区外市场的开发力度，包括中药饮片、配方颗粒等今年都会在周边省份开展布局，多渠道加大省外市场的拓展；二是进一步丰富自产品种，加大新品的生产推广力度，尤其在中药配方颗粒方面，今年将力争加快区内全部核心公立医院的布局，实现放量。公司争取今年工业板块利润贡献占比达25%以上。

2、公司中药配方颗粒项目进展情况如何？今年能产生多少收入？

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，截至目前公司已完成400多个品种的备案工作，覆盖大部分国标、省标品种，公司将继续关注品种标准公布情况，力争到年末备案品种达到500个，能更好的满足医院中药配方颗粒产品品种需求，同时将同步开展周边部分省份的备案工作，为省外市场开发奠定基础。公司目前医院开发工作有序推进，发挥公司渠道优势已完成大部分核心医疗机构的前期进院沟通、招标工作，预计今年二季度开始逐步实现销售放量。

3、请介绍下公司向特定对象发行股票用于哪些募投项目，对公司未来发展有什么积极作用？

答：公司本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过10亿元，扣除发行费用后的募集资金净额拟用于医院器械耗材SPD项目、健康产业园项目之中药配方颗粒生产及配套增值服务项目（一期）、柳州物流运营中心项目、信息化建设项目、补充营运资金等5个项目。前述募投项目均围绕公司主营业务开展，有助于公司提升在医药流通领域

的竞争优势及市场份额、丰富公司医药工业产品品种，对公司稳定、健康、可持续发展的积极作用主要体现在：

第一，在医疗器械耗材日益集中化、规范化、透明化采购背景下，公司通过开展医院器械耗材 SPD 项目，落地集采集配模式，从而快速提升公司器械耗材市场份额，进一步优化公司品种结构，推动公司批发业务继续保持稳健增长。第二，在中药配方颗粒政策红利推动下，中药配方颗粒市场需求稳步增长，公司开展中药配方颗粒生产项目，不仅与现有中药饮片生产业务有效协同，还能发挥公司覆盖全区医疗机构的渠道优势，快速提高自产中药配方颗粒在广西的市场份额，形成公司新的利润增长点。第三，在新技术跨界融合大背景下，公司通过开展信息化建设项目，强化公司大数据存储、分析能力，加快智能云服务平台、零售数字化管理系统、互联网医疗+慢病管理系统等的研发应用，全面提升公司服务效率和信息化水平，助力公司医院药械耗材 SPD 项目、处方外延项目、互联网医疗项目等一批终端创新项目的实施，推动公司传统业态的数字化转型。第四，通过建设柳州物流运营中心项目，进一步提升公司综合仓储规模，尤其是器械耗材、冷链商品等产品的仓储服务能力，有利于增强公司市场竞争力，满足公司未来业务发展需要。第五，在当前国家政策和产业规划支持行业整合、提高市场集中度的背景下，医药流通企业销售规模的扩张需要更多的流动资金，本次补充营运资金能够有效地改善资产结构和盈利能力，在缓解流动资金短缺压力的同时降低财务费用，提高公司的利润水平。综上，本次募投项目的实施有利于实现公司业务的进一步拓展，巩固和发展公司在行业中的竞争优势，提高公司的经营业绩和盈利能力，符合公司的现实情况和战略需求，符合公司长期发展需求及股东利益。

4、请介绍下公司器械耗材今年的预期？未来预计能带来多少增量？

答：公司在广西区内的医疗器械耗材市场份额远低于药品市场份额，具有较大成长空间。因此，近年来公司加大了在医疗器械耗材、检测试剂方面的市场拓展力度，强化药品端与器械端的业务资源协同，共同推动器械耗材、检测试剂医院客户的开发和医院 SPD 项目的实施。2022 年，公司医疗器械实现营收 20 亿元，较去年同期增长 71.45%。公司今年将进一步加快医院器械耗材 SPD 项目的实施工作，项目投资金额 4.1 亿元，投资建设期 3 年，拟在广西区内 18-22 家三级医院，20-30 家二级医院开展。通过该目实施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，项目正式运营后预计年均可实现营业收入 20.22 亿元。

5、公司在提升零售业务盈利能力方面采取什么措施？

答：在医药零售板块，公司通过优化门店布局、调整产品结构、控制门店运营成本、实施精细化管理等方式，在药店数量没有增加很多的情况下，依靠内生推动零售板块营收保持稳健增长，通过降本增效使零售板块净利润得到进一步增加，提高高毛利品种销售占比进而带动零售毛利率提升。

6、请介绍下公司零售业务拓展及未来发展

答：公司零售板块主要通过桂中大药房及其旗下药店开展，目前零售药店有 700 多家。2023 年公司将进一步加快在空白区域的布局，年内计划新开药店约 100 家，并进一步强化 DTP 药店、医保双通道药店等特色药店的发展。同时公司将继续依托批零一体化渠道资源，突出差异化品种优势，持续开展处方外延项目、慢病管理等专业化服务，以病种带动品种，推动以顾客需求为中心的精准营销，形成稳定客户群体。此外，加强自营互联网医院建设，多渠道提升自营平台“桂中到家”流量，打造一站式就医用药链条，构建“新零售”业态。

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。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。公司一直高度重视下游客户的信用管理，制定了《资信管理制度》、《应收账款管理制度》等内控制度，对应收账款相关资信评估、管理责任、风险应对措施等做了明确规定，在减少资金占用，降低风险等方面起到了积极作用。

8、公司可转债回售的进度如何？

答：本次“柳药转债”的回售申报期为 2023 年 4 月 25 日至 2023 年 5 月 4 日，“柳药转债”持有人可回售部分或全部未转股的可转换公司债券。“柳药转债”持有人有权选择是否进行回售，本次回售不具有强制性。后续公司将根据回售进展情况披露本次回售结果。

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。