

证券代码：603368

证券简称：柳药集团

公告编号：2024-049

转债代码：113563

转债简称：柳药转债

广西柳药集团股份有限公司 关于2023年度暨2024年第一季度业绩说明会 召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广西柳药集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月28日上午10:00-11:00在上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动方式召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会（以下简称“本次业绩说明会”），现将有关情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

公司于2024年5月18日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露了《关于召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-047）。2024年5月28日上午10:00-11:00，公司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、副总裁兼财务总监曾祥兴先生、独立董事黄言茂先生共同出席本次业绩说明会，在信息披露允许的范围内就公司经营业绩、战略规划、财务状况、利润分配等事项与投资者进行沟通交流，并及时答复投资者普遍关注的问题。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司在本次业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，现将主要问题及答复整理如下：

问题1：公司今年药店开设情况如何？请问公司未来零售打算怎么布局？

答复：你好！公司以自建和加盟方式拓展门店布局，一方面搭建覆盖核心城

区、基层社区、县镇中心的立体网络，另一方面以各药店为中心打造辐射周边半小时通达的网格化服务能力，最大限度的发挥药店在一定区域内的服务功能，保证专业化服务的区域落地。同时，公司进一步提高DTP药店、医保双通道药店等特色药店的占比。截至2024年3月31日，公司药店总数达841家。公司未来将加快在空白区域的药店增设，计划全年新开门店100家，同时提高特色药店占比，进一步强化了单店运营能力，突出线上引流功能和线下专业服务的衔接，构建半小时便民服务圈，提高门店专业化服务水平，依托品种优势、处方流转、专业服务和精准营销策略，为消费者提供安全、专业、方便的购药服务体验，从而提升顾客粘性，提高单体门店盈利能力。谢谢！

问题2：柳药零售端去年跟今年一季度经营情况如何？今年计划如何发展？

答复：你好！公司零售业务坚持打造专业化药房、发展专业化服务的发展模式，突出差异化品种优势和特色门店布局优势，持续提升市场竞争力，并通过互联网医院、处方外延项目、慢病管理服务的实施，形成“医+药+健康”服务闭环，利用大数据、互联网、人工智能等新技术推动零售业务的数字转型，构建“新零售”业态，实现零售业务提质增利。2023年，因政策影响处方药针剂品种在零售端的销售减少，导致公司零售业务实现营业收入28.22亿元，较去年同期下降1.79%；但公司调整了品种结构，提高了高毛利品种的销售占比，在品种结构优化和运营效率提升带动下，零售毛利水平提升，实现归母净利润1.47亿元，较去年同期增长20.79%。2024年一季度公司继续推动品种结构调整工作，同时在门诊统筹政策、双通道政策落地背景下，发挥公司覆盖集采、双通道、统筹、DTP特药等品种的差异化优势，以及开展慢病管理、处方外延项目，持续提升双通道药店、医保统筹店、DTP药店销售。因此，一季度公司零售业务实现营收7.81亿元，同比增长20.04%，实现归母净利润4,005.07万元，同比增长22.39%。

公司零售板块2024年将进一步完善门店布局，同时持续优化品种管理，保持差异化品种优势，提高核心战略品种、自产中药饮片等在门店的销售占比，实现品种结构优化。此外，持续开展慢病管理等专业化服务，尽快落地智慧患教、AI问诊等数字化健康服务，发挥自建的互联网医院优势，以及与区内各医疗机构的

处方外延项目合作，形成“医+药+健康管理”一站式就医用药服务闭环，推动零售业务高质量发展。谢谢！

问题3：请问贵公司医药工业主要产品有什么？产业发展优势在哪？

答复：你好！公司医药工业板块紧紧围绕中药大健康产业深耕布局，形成以中药饮片、中成药、中药配方颗粒三大类中药产品为核心，覆盖中药上游种植采收、下游流通销售和终端应用等全产业链业务体系。其中中药饮片和中药配方颗粒是当前中药临床应用的主要形式，公司以质量优、品种全、产能高的优势保障市场拓展，并依托专业营销队伍、中药溯源体系的搭建以及开展中药代煎、中药房智能化建设等增值服务推动旗下中药饮片和中药配方颗粒产品的销售。在中成药领域，公司旗下两家中成药生产企业万通制药、康晟制药拥有自主核心产品和相关专利技术。万通制药是广西老牌中成药生产企业，旗下拥有复方金钱草颗粒、万通炎康片等全国独家产品，且在相关治疗领域具有一定的知名度；康晟制药是公司广西医科大学制药厂合资设立的企业，除原有核心产品归芪补血口服液、安神养血口服液等拳头产品外，还依托广西医科大学教学、科研和旗下医疗机构临床资源优势开展中药临床制剂生产合作。公司三大类中药产品在生产、质控、产业链上下游方面具备较强的协同效应，能够实现原材料供应、生产加工工艺研究、营销团队和渠道等资源的联动共享。目前公司已建立全品类中药产品的质量检测控制体系，在中药质量标准体系研究、道地药材研究、中成药适应症研究、经典名方研究等领域建立与科研院所、国家重点实验室的合作，是广西企业技术中心、中药炮制工艺研究中心、医药现代化与临床转化基地等，从而从源头上保障公司中药产品质量优质，推动产业的不断做大做强。谢谢！

问题4：公司年报提及的批零协同、药械协同、工商协同，应该如何理解？请展开说说。

答复：你好！批零协同是指公司业务覆盖批发医院端与零售端两大药械消费市场，一方面能够满足上游供应商全渠道覆盖需求，深化供应商合作，推动品种的引进，形成突出的品种优势；另一方面批发和零售客户资源方面具有较强的互补共享优势，推动处方外延、慢病管理、互联网医疗服务等业务开展，助力公司业务结构的优化和新业态发展。药械协同指公司批发端药品和医疗器械耗材的核

心客户均为区内各级医疗机构，在客户资源上具有极高的协同性，药械营销团队能够实现渠道共享，共同推动医院销售份额提升和SPD项目开展。在工商协同方面，通过充分发挥公司商业渠道优势，加快推动旗下医药工业产品在批发端和零售端覆盖。谢谢！

问题5：公司应收账款较高，现金流压力大，请问有什么解决措施？

答复：你好！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。此外，公司今年将更加注重批发端现金流状况，强化下游客户的信用管理，提升优质医院客户的业务规模，不断优化批发端客户结构。谢谢！

问题6：公司在投资者关系管理方面做了哪些工作和努力？

答复：你好！投资者买入公司股票，是基于对公司未来发展、投资价值等多方面综合考虑的结果。公司长期保持与机构投资者的良好沟通，通过接待投资者调研、E互动平台、业绩说明会等渠道，向投资者和市场展示公司竞争优势、核心价值和发展理念等经营信息以及其他方面的信息，传递公司内在价值，努力提升资本市场形象。谢谢！

问题7：请问下公司2023年分红方案是什么，什么时候实施分红？

答复：你好！公司2023年度利润分配预案为：以利润分配实施公告确定的股权登记日的公司总股本（扣除回购专用账户上已回购的股份和拟回购注销的限制性股票）为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币6.00元（含税）。公司将在股东大会审议通过后的两个月内实施。谢谢！

问题8：请问贵司是否会计提商誉减值？

答复：您好！公司每年均按照相关法律法规及企业会计准则的要求对公司进行商誉减值测试，截至目前，被收购标的经营状况良好，不存在商誉减值情况。谢谢！

问题9：请介绍下公司中成药产品区外市场拓展思路以及进展情况。

答复：你好！公司中成药业务主要有万通制药、康晟制药两家中成药生产销售企业。该两家中成药生产企业各有特色拳头产品和在相关领域的突出优势，如万通制药复方金钱草颗粒是泌尿结石类中药知名品牌，具有突出的品牌和消费群体认知优势。公司一方面将围绕相关拳头产品强化品牌建设和推广，另一方面将借助优质品牌带动中成药全系列产品全面发展，打造更多的千万级单品。在市场扩展方面，公司在去年成立了中成药营销中心，负责统筹中成药品牌推广和市场拓展工作，强化渠道资源管理和价格管控。今年一季度公司中成药企业通过参与2024西鼎会、乌镇健康大会及中医药高质量发展大会等行业交流活动充分展示公司中成药品牌，与近400家连锁总部建立了合作关系，商业通路网络拓展到全国。下一步，公司将进一步优化整合业务版块，形成OTC零售、医疗推广、商务分销、连锁KA四条业务管线并行推动全国销售布局，同时进行电商及平台业务发展尝试，促进业务全面发展。谢谢！

三、其他说明

投资者可以通过上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。公司衷心感谢长期以来关心及支持公司发展的广大投资者，欢迎投资者继续通过上证e互动、投资者电话等方式与公司互动交流。

特此公告。

广西柳药集团股份有限公司董事会

二〇二四年五月二十九日