

证券代码：603368

证券简称：柳药集团

公告编号：2024-087

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2024年半年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9月11日下午15:00-16:30在上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频直播和网络互动方式召开2024年半年度业绩说明会（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9月3日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露了《关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-084）。2024年9月11日下午15:00-16:30，公司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、独立董事马念谊女士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：请问公司当前智能医疗云发展如何，新的医院场景的ai应用有何进展？

答复：你好！公司于2023年末与华为云、润达医疗签署全面合作协议，通过“智慧医疗云”赋能医院客户和药店，应用智慧检验、智慧随访、智慧患教、数字人健康宣教等助力公司批发和零售业务数字转型。目前相关合作正在积极推

进，2024年公司成立了数智健康发展中心，统筹公司数智健康项目，在医院端积极探索应用大数据、人工智能等技术辅助医院临床检测报告分析、病历生成、患者健康管理等，助力医院服务智慧升级。在零售端，集团已经启动了“桂中大药房智慧升级计划”，打造了零售端AI药师助手——“阿桂药师”，正在进行上线测试，预计年内将上线智能AI健康服务，通过AI产品赋能慢病回访、健康监测、学科患教等专业健康服务。谢谢！

问题2：公司有计划在广西之外开设药店嘛？

答复：你好！公司在广西区内能较好的发挥批零一体化竞争优势，推动批发渠道与零售渠道的品种共享、客户协作，形成差异化品种优势，推动处方外延、互联网医疗、慢病管理、双通道药店等专业化服务、特色化经营落地，从而牢牢把控医院端和零售端两大药品消费场所，因此公司批发和零售业务目前仍然主要在广西市场。公司近年来一方面通过合理规划药店布局，优化经营管理和品种结构，提升单店盈利能力；另一方面，通过新技术应用赋能零售药店数字转型，开展慢病管理等专业化健康服务和互联网医疗、处方外延等创新项目，推动线上业务与线下业务的协同，构建“新零售”业态。公司在巩固和提高区内市场的基础上，综合考虑竞争环境、市场空间、并购成本和持续盈利能力等方面，适时考虑向其他省份拓展业务。谢谢！

问题3：请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划？

答复：你好！公司将从以下方面推动业务稳健发展，在医药批发板块公司将更加注重经营质量，平衡销售与回款，发挥集团批零一体化渠道优势，抢抓优质品种，优化品种结构，积极开展医院器械耗材SPD项目，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。在零售板块，将进一步完善门店布局，推动自建与加盟并行开店，同时持续优化调整品种结构，保持差异化品种优势，提高核心战略品种、自产工业产品等在门店的销售占比，推动毛利率提升。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。在医药工业板块，公司将继续强化研发创新持续推动新品

研发、质量提升，发挥商业渠道优势，推动广西区内医院客户开发和份额提升，同时积极打造工业优质品牌，借助拳头优质产品带动中成药全系列产品全面发展，打造更多的畅销单品，持续拓展与包括全国头部连锁在内的连锁企业建立合作关系，快速提升公司产品在全国零售市场的渗透率，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。谢谢！

问题4：公司24年半年报的应收账款天数比23年半年报的更长，公司有哪些应对手段呢？同时到24年年末应收账款天数会下降吗？

答复：您好！公司应收账款较高是由公司以医院销售为主的业务结构所决定的。由于公司的主要销售客户是医疗机构回款周期较长，直接造成公司应收账款较高。虽然医院客户回款时间较长，但该类客户资信状况良好，能够保证回款，坏账风险较低。目前，公司调整经营策略，平衡销售与回款之间的关系，以运营质量提高、客户回款及时、开源节流等各方面综合提升作为公司持续发展目标，同时公司强化了应收账款管理催收工作，有效控制相关风险。谢谢！

问题5：医药批发板块增速放缓，公司如何应对？预计下半年情况如何？

答复：你好！2024年半年度，公司批发板块出现下滑原因主要系，一是公司在上半年强化经营风险，有的放矢地开展销售工作，适当控制风险较大、账期较长的销售，从而优化公司批发端业务结构，提高销售质量。二是集采常态化落地、医保按病种付费（DRGs）扩面执行、行业合规监管趋严，对医院端用药量和用药结构产生一定影响，市场规模承压。尽管在行业政策压力下，行业增速规模受到一定影响，但医药作为内需主导且刚需较强的行业，在我国人口增长、老龄化趋势发展以及医疗保障体系逐步完善的背景下，未来仍将保持较强的韧性，也使得医药流通市场规模保持稳中有升的态势，行业呈现集中度提升、规范化发展、数字化转型和创新升级的发展态势。

公司将从以下方面推动医药批发板块发展，一是根据行业政策及发展趋势积极调整经营策略，通过发挥集团批零一体化渠道优势，抢抓优质品种，形成以国谈、集采、医保品种为基本盘，创新治疗药、急救特药、器械耗材及自产品种协同扩面的品类体系，既保证量的增长，又通过优质新品的加持、合作项目的开展降低集采品种降价影响；二是发挥药械协同，积极开展医院器械耗材SPD项目，

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。三是加快大数据、人工智能等新技术应用，开展一系列供应链增值服务，持续提升客户满意度和粘性，同时推动企业运营效率提升，从而持续优化公司批发端业务结构，提高优质业务占比。谢谢！

问题6：公司零售药店业务是否感受到市场竞争的加剧？有何应对措施？

答复：你好！随着药店数量的持续增加和线上业务的发展，实体门店竞争加剧。公司零售业务将坚持“探索专业化服务、打造专业化药房”的发展模式，突出差异化品种优势和特色门店专业服务优势，持续提升市场竞争力。公司未来将持续加大医保双通道、门诊统筹、门诊慢性病/门诊特殊病定点等资质覆盖，深度挖掘公司覆盖国谈集采品种、医保目录品种以及各类创新药、特药、慢性病用药的特色品种优势，提升门店客流和销量。在医保双通道、门诊统筹政策推动下，持续提高相关资质药店对零售业务的业绩贡献。同时将以AI等新技术赋能专业慢病健康服务开展，落地精准营销，推动持续消费。此外，公司以自建的实体互联网医院支持门诊统筹业务，大力发展O2O网上药店业务，强化实体药店与自营网上药店、第三方配送平台合作，将线上消费与实体药店服务有效衔接，提高健康消费便利性，推动零售业务高质量发展。谢谢！

问题7：SPD现已签约35家医院，预计24年底前能达多少家？

答复：你好！公司医院器械耗材SPD项目拟在投资建设期内与18-22家三级医院，20-30家二级医院开展相关合作。今年公司将持续推进医院器械耗材SPD项目的实施工作，通过该项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。谢谢！

问题8：您好，柳药2季度的销售额比1季度下降原因是什么呢？

答复：你好！公司单二季度销售额下降原因主要系，一是公司强化经营风险管控，有的放矢地开展销售工作，适当控制风险较大、账期较长的销售，从而提高销售质量，提升公司经营的稳健性和安全性。二是在二季度第九批集采落地执行、医保按病种付费（DRGs）扩面执行、比价系统推出前期准备以及行业合规监管趋严，对终端用药量和用药结构产生一定影响，市场规模承压。尽管在行业政

策压力下,行业增速规模受到一定影响,但医药作为内需主导且刚需较强的行业,在我国人口增长、老龄化趋势发展以及医疗保障体系逐步完善的背景下,未来仍将保持较强的韧性,也使得医药流通市场规模保持稳中有升的态势,行业呈现集中度提升、规范化发展、数字化转型和创新升级的发展态势。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

二〇二四年九月十二日