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：2026 年 10 月 28 日-10 月 30 日

（二）会议地点：公司南宁园区 5 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、副总裁兼董事会秘书徐扬先生

（五）调研机构名称（排名不分先后）：

南方基金、嘉实基金、平安基金、富国基金、华夏基金、华安基金、华宝基金、华商基金、汇添富基金、鹏华基金、建信基金、万家基金、富安达基金、国联安基金、海富通基金、摩根士丹利基金、银河基金、诺安基金、德邦基金、融通基金、瑞达基金、睿远基金、湘财基金、长城基金、长信基金、中银基金、中加基金、中融基金、信达澳亚基金、浦银安盛基金、前海开源基金、中信保诚基金、农银汇理基金、汇丰晋信基金、圆信永丰基金、光大保德信基金、创金合信基金、弘毅远方基金、国海富兰克林基金、平安证券、安信证券、兴业证券、招商证券、东北证券、东方证券、东吴证券、光大证券、海通证券、华泰证券、华鑫证券、开源证券、西部证券、西南证券、浙商证券、中邮证券、东方财富、国泰君安证券、第一创业证券、野村东方国际证券、东吴人寿保险、中国太平洋保险、工银安盛人寿保险、安联资管、太平洋资管、华夏理财、建信理财、浦银理财、信银理财、招银理财、中信期货、青骊投资、淡水泉投资、江苏瑞华投资、山东神光咨询、上海冲积资产、上海非马投资、上海枫池资产、深圳星睿资产、和谐浩数投资、广东乐赢私募、鸿运私募、上海格传私募、浙江龙航资产、HBM Partners Hong Kong Limited、METAPHASE FUND L.P.等。

二、会议交流主要内容

（一）介绍公司前三季度经营发展情况

2026年1-9月，公司实现营业收入161.44亿元，同比增长2.45%；实现归属于上市公司股东的净利润5.57亿元，同比下降13.78%。公司2026年7-9月实现营业收入56.18亿元，环比增长9.10%；实现归属于上市公司股东的净利润1.88亿元，环比增长29.71%。公司前三季度归母利润下滑的主要原因是，批发端集采扩面及工业端中药配方颗粒、中药饮片集采影响持续显现，带来毛利额减少；以及公司补缴部分税款及滞纳金，对公司归母净利润同比增速造成约5个百分点的偶发影响，但该事项不存在持续性影响。从环比看，公司经营情况逐步好转。报告期内，公司聚焦于全产业链高质量发展、协同发力，各业务板块按既定战略稳步落地。在医药批发端，公司深度挖掘创新药械引进与代理增量机会，加快SPD院内供应链增值服务项目复制推广，依托智慧物流与数字化服务能力赋能医疗机构，在稳固存量配送市场的同时开拓新增量、新场景。在医药零售板块，公司持续加快加盟网点布局扩张，充分释放批零一体化协同优势，做强DTP专业药房业务，精准抢抓处方外流、医保双通道等政策机遇，并依托人工智能、大数据技术赋能门店运营与专业药事服务，持续提升慢病管理等服务能力，构建线上线下一体化的“互联网+医药健康”新零售服务生态，零售业务持续保持较快增长。在医药工业板块，公司坚持创新驱动研发导向，持续迭代、丰富中药及特色制剂产品管线，强化质量管控与产能配套，统筹国内深耕与海外市场拓展，以跨区域市场布局突破地域发展局限，培育工业板块新增长曲线，尽管工业板块净利润受集采影响较去年出现较大波动，但第三季度单季环比降幅已逐步收窄。同时公司进一步强化账期控制和应收账款催收，主动缩减部分超长账期、风险较高的医院客户销售，持续提高高质量客户业务占比。截至报告期末，公司经营性现金流净额1.89亿元，同比增长39.37%，经营质量保持稳步提升。

（二）主要交流问题

1、请介绍下海外创新药投资项目的研发进度及未来预期情况？

答：公司参股投资的海外创新药企业 Suninflam Ltd.正在开展 SIF001 药物研究，该药是一款以炎症反应中的关键因子作为靶点的创新单克隆抗体药物，是全球首个针对癫痫“炎症病因”的药物，填补了药物难治性癫痫治疗的机制空白，尤其适合对传

统药物耐药的患者。该项目已进入美国二期临床试验，并在中国开展 IIT 试验，相关成果超出预期，同时该产品在阿兹海默症（AD）研究已获批开展美国二期临床实验。今年 8 月份，Suninflam Ltd.与 Johns Hopkins（约翰•霍普金斯大学）研究团队凭借靶向炎性衰老生物药方案：SIF001（抗 Galectin-3 单克隆抗体药物）研究成果，成功入围决赛并成为 Milestone2（第二里程碑）获奖团队之一，获得 100 万美元专项资助，相关资助已到账。下一步，研发团队将继续深入研究，逐步拓展该药物在阿兹海默症（AD）、难治性抑郁症等其他与脑部炎症反应相关的临床研究，深度挖掘更广的适应症范围。

2、请介绍下公司工业端自有产品的海外拓展情况？

答：2026 年前三季度，公司进一步加速旗下工业产品和服务的海外市场的布局。公司初期已在越南设立有办事处，并逐步完成中药饮片、中成药在越南的 GMP 认证，同时已开展落地 11 个中成药核心产品在文莱的准入。截至报告期末，公司中药饮片、中药材已实现越南、澳门等 6 个国家和地区出口，近百个饮片品种实现对越供货。今年 9 月份，公司与越南签署战略合作谅解备忘录，围绕传统医药产业、“AI+医疗”应用等大健康领域开展合作，在越南共建中药代煎中心、中药材检验中心、中药智能药房等中药生产全链条服务，同时与越南卫生部沟通在越南落地 AI 辅助诊疗、病历生成、慢病管理、社区康养等医疗系统数字化升级改造项目。下一步公司将以战略合作为契机，强化与当地政府、企业的沟通合作，借力当地渠道资源、本土化运营能力，通过深度合作为公司中药饮片、中药材、中成药、医药 AI 应用等产品与解决方案进入越南市场搭建桥梁，以越南、文莱等国家为据点，持续推动东南亚市场拓展。

3、请问公司零售端 AI 应用场景打造情况？

答：公司零售端持续落地“AI+健康管理”和“互联网+医药”新零售服务矩阵，以自研 AI 药师助手——阿桂药师为核心载体，联合华为等合作伙伴推进慢病、专病大模型研发，构建多场景智能化服务体系。目前公司零售端核心产品 AI 药师助手“阿桂药师”已上线并持续迭代，已具备健康检测分析、用药指导、复诊提醒、指标跟踪、饮食与生活方式建议等全病程管理功能，可辅助药师完成患者随访、用药咨询、门店服务优化等工作，直接赋能门店慢病管理能力。同时联动院端 AI 应用场景、互联网医院，打通线上预问诊、电子处方流转、药品复购、检测回访全流程，形成“院内精

准诊疗+院外智能照护+供应链支撑”的医药生态闭环，以服务带动复购与客户粘性提升。此外，公司与上海海洋大学达成合作，深化 AI 在医疗健康场景的技术落地，启动了零售智能中枢项目建设，利用人工智能和大模型整合供应链、门店管理及消费者数据，实现经营分析、风险预警、业务调度的智能化，形成数智化竞争壁垒。未来 AI 应用不仅赋能内部降本增效，还探索对外输出服务模式，有望成为独立利润增长点。

4、请介绍公司祛瘀健脾茶 OTC 转化进展情况及未来发展规划？

答：公司积极推动祛瘀健脾茶的 OTC 转化，目前该项目已通过相关部门审核，正处于公示期。公司根据祛瘀健脾茶清热健脾、祛瘀化湿的主治功能及适用于湿热淤阻的高脂血症的辅助治疗范围，锚定中焦瘀堵、脾湿脾虚尤其是高脂血症顾客人群的降脂减重及日常调理、自主健康需求，充分发掘和发挥祛瘀健脾茶作为中成药 OTC 产品安全有效、高性价比以及茶剂剂型的便利性优势，依托公司自建营销及品牌推广体系，在该产品获批转 OTC 后尽快导入线上、线下零售渠道和社区医疗终端，实现最大程度的患者可及。下一步，公司将引入适配 AI 时代需求的 GEO（生成式引擎优化）合作伙伴，将产品核心功效、适用范围等与 AI 问答、智能搜索场景中相关血脂调理、湿热体质等健康咨询紧密关联，构建“病症-场景-产品”知识图谱，突出代茶饮剂型、健脾祛瘀双效的差异化标签，覆盖通用大模型与 AI 搜索获取公域流量，联动 O2O 渠道与慢病管理体系，实现“咨询-购买-随访”价值闭环，将祛瘀健脾茶打造成为公司新的过亿单品。

5、公司经营质量持续改善情况，预计未来行业回款趋势和公司策略？

答：公司经营质量持续改善主要体现在资产负债结构持续优化，财务稳健性显著提升。首先公司资产负债率较年初下降约 2.2 个百分点，重回 60%以下，财务杠杆持续收窄，整体抗风险能力进一步增强。其次公司债务期限结构大幅优化，短期偿债压力显著缓解，流动负债余额较年初降幅达 10.66%，其中短期刚性兑付压力明显下降。与此同时，公司主动以长期、低成本融资置换短期债务，债务期限与经营周期的匹配度明显提升，财务安全性持续增强。2026 年前三季度公司财务费用为 1.37 亿元，同比下降 13.84%；其中本期利息费用为 1.24 亿元，同比下降 17.04%，是费用端最突出的改善点，直接体现公司债务结构优化、融资成本下行的管控成效。此外，公司持续强化应收账款账期管控，主动收缩超长账期、高风险医院客户业务，叠加医保结算规

范化的政策红利，应收账款规模保持平稳，并未随营收同步扩张，运营效率持续提升。2026 年前三季度公司经营活动产生的现金流量净额 1.89 亿元，同比大幅增长 39.37%。未来随着医保预付制度、医保直接结算等政策的逐步配套落地，以及集采品种的扩围，将有效助力降低医药企业应收账款规模，公司也将继续坚持稳健运营，强化相关风险控制，通过强化回款考核、销售控制、优化业务和债务结构等多种方式，提升公司经营质量。

6、公司工业端去库存情况及集采影响，未来展望？

答：公司工业端中药配方颗粒、中药饮片集采的落地执行影响已逐步显现，集采政策尽管带来毛利下滑压力，但能推动行业规范化发展，加速行业出清，对公司拓展市场带来机遇。公司一方面持续改善工艺流程，优化排产，以规模化、规范化、数字化生产有效降低成本；另一方面以高质量产品和服务广泛参与市场竞争，拓展广西以及省外市场，同时公司充分发挥中药全产业链优势，从原料、工艺、人员共享联动等方面降低运营成本，提高经营效率。此外随着药食同源新品、拳头中成药品种的拓展和 OTC 产品矩阵的打造，将助力公司盈利的恢复。在去库存方面，公司近年来持续加大营销推广、促销、市场拓展力度，工业端中成药产品库存消化加速推进。综上，公司在工业板块将继续强化营销体系、产品矩阵搭建，夯实工业发展基础，以集采为机遇推动旗下产品快速进驻市场，公司有信心工业板块将逐步恢复增长。

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。