

Q1 收入增长稳健 零售净利率稳步提升

核心观点

4月25日,公司发布2023年第一季度报告,实现营业收入186.87亿元,同比增长8.96%,实现归母净利润3.62亿元,同比增长43.53%,实现扣非后归母净利润3.52亿元,同比增长45.22%,业绩符合预期。2023年,居民院内外用药需求持续恢复,公司批零一体化优势明显,伴随降本增效稳步推进,看好公司业绩加速增长。

事件

公司发布2023年第一季度报告,业绩符合预期

4月25日,公司发布2023年第一季度报告,实现营业收入186.87亿元,同比增长8.96%;实现归母净利润3.62亿元,同比增长43.53%;实现扣非后归母净利润3.52亿元,同比增长45.22%;实现基本每股收益0.85元。业绩符合预期。

简评

分销板块增长稳健,零售业务盈利能力大幅提升

2023年第一季度,公司收入端实现增长8.96%,主要归功于:1)分销板块收入稳健增长7.38%达到130.69亿元;2)居民院外购药需求旺盛,零售业务同比增长12.14%达到58.74亿元。归母净利润同比增长43.53%,扣非后归母净利润同比增长45.22%,拆分来看,1)分销板块实现净利润2.18亿元,同比增长3.89%;2)零售板块实现净利润1.55亿元,同比增长380.50%,主要由

重要财务指标

	2021	2022	2023E	2024E	2025E
营业收入(百万元)	68358	73443	82760	93363	105432
YOY(%)	14.6	7.4	12.7	12.8	12.9
净利润(百万元)	1336	1487	1803	2189	2669
YOY(%)	-4.7	11.2	21.3	21.4	21.9
毛利率(%)	11.7	12.2	12.2	12.4	12.5
净利率(%)	2.0	2.0	2.2	2.3	2.5
ROE(%)	9.0	9.2	10.2	11.2	12.2
EPS(摊薄/元)	3.12	3.47	4.21	5.11	6.23
P/E(倍)	20.5	18.4	15.2	12.5	10.3
P/B(倍)	1.8	1.7	1.6	1.4	1.3

资料来源: iFinD, 中信建投证券

国药一致(000028.SZ)

首次评级

买入

贺菊颖

hejuying@csc.com.cn

010-86451162

SAC 编号:S1440517050001

SFC 编号:ASZ591

刘若飞

liuruofei@csc.com.cn

010-85130388

SAC 编号:S1440519080003

发布日期: 2023年05月08日

当前股价: 64.00元

主要数据

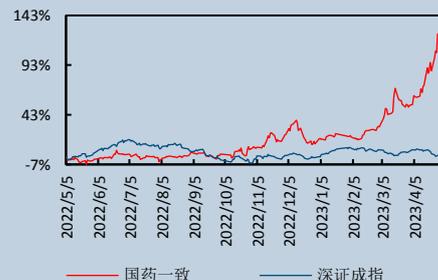
股票价格绝对/相对市场表现(%)

	1个月	3个月	12个月
	44.31/42.67	83.91/81.24	123.15/113.20
12月最高/最低价(元)			65.00/27.46
总股本(万股)			42,812.70
流通A股(万股)			36,773.36
总市值(亿元)			250.64
流通市值(亿元)			247.11
近3月日均成交量(万)			546.79

主要股东

国药控股股份有限公司 56.06%

股价表现



相关研究报告

于去年同期净利率水平较低导致净利润基数较低。

分销业务平稳增长，市场占有率持续提升

公司是两广地区医药分销龙头企业。2022 年，公司持续推进分销板块“一体两翼”转型，在巩固原有医院直销龙头优势的同时，积极拓展基层医疗及民营医院等潜力市场，持续挖掘业绩新增量。2023 年第一季度，公司分销板块实现营业收入 130.69 亿元，同比增长 7.38%；实现净利润 2.18 亿元，同比增长 3.89%，净利率略减少 0.05 个百分点为 1.67%。我们认为，在市场集中度不断提高的大背景下，公司分销板块有望通过丰富药品品类、构建器械、医美、康养、进口等特色业务实现竞争力及市占率的同步提升。

单店盈利水平稳步提升，门店拓展加速业绩兑现

产品调整+经营优化，单店盈利能力稳步提升。2023 年第一季度，公司零售板块实现营业收入 58.74 亿元，同比增长 12.14%，主要由于居民用药需求释放，门店客流有所增加，同时基数较小的线上业务增长较快。23Q1 零售板块实现净利润 1.55 亿元，同比增长 380.50%，净利润率同比提升 2.0 个百分点为 2.6%，主要由于：1) 去年同期净利率水平较低导致净利润低基数；2) 公司积极优化经营管理能力、调整销售重心，高毛利产品收入占比稳步提升。我们认为，随着门店客流不断恢复，叠加公司持续推进降本增效，零售板块净利率水平仍有优化空间。

规模效应明显，门店拓展加速业绩兑现。2022 年，公司通过建立运营总部、完善运营体系、提升运营质量持续培育“一体化”运营能力，同时，公司积极治理亏损门店，门店结构进一步优化。截至 2022 年底，公司门店总数达到 9313 家，其中直营店 7730 家，加盟店 1583 家，已实现对 20 个省/直辖市的覆盖。我们认为，随着公司门店规模持续扩大，重点区域竞争能力或将进一步提升，业绩有望加速兑现。

表 1: 国大药房门店数量

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
门店总数	3502	3834	4275	5021	7660	8798	9313
新增门店数		332	441	746	2639	1138	515
直营门店总数	2503	2801	3202	3744	6212	7257	7730
新增门店数		298	401	542	2468	1045	473
加盟门店总数	999	1033	1073	1277	1448	1541	1583
新增门店数		34	40	204	171	93	42

资料来源：公司公告，中信建投证券

业务结构波动提升毛利率，现金流改善明显

2023 年第一季度，公司综合毛利率为 11.42%，同比增加 0.20 个百分点，主要由于毛利率更高的零售业务收入占比提升；销售费用率为 6.75%，同比下降 0.27 个百分点，控费效果明显；管理费用率为 1.42%，同比减少 0.12 个百分点，主要由于公司持续推进降本增效；财务费用率为 0.23%，同比下降 0.12 个百分点，主要由于无追索权应收账款保理融资减少。经营活动产生的现金流量净额同比增长 196.57%，主要是公司调整结算方式及结算周期，采购商品支付的现金同比减少。存货周转天数为 44.9 天，同比减少 1.6 天，基本保持稳定；应收账款周转天数为 79.6 天，同比减少 10.7 天，主要由于下游回款同比有所改善；应付账款周转天数为 53.8 天，同比减少 4.3 天，基本保持稳定。其余财务指标基本正常。

盈利预测及投资评级

我们认为，公司零售板块目前净利率水平较低，随着公司持续推进降本增效，叠加规模效应逐渐显现，公司零售板块净利率有望逐步提升，带动利润端快速增长。预计公司 2023 - 2025 年实现营业收入分别为 827.60 亿元、933.63 亿元和 1054.32 亿元，分别同比增长 12.7%、12.8%和 12.9%，归母净利润分别为 18.03 亿元、21.89 亿元和 26.69 亿元，分别同比增长 21.3%、21.4%和 21.9%，折合 EPS 分别为 4.21 元/股、5.11 元/股和 6.23 元/股，分别对应估值 15.2X、12.5X 和 10.3X，首次覆盖，给予“买入”评级。

风险分析

- 1) 药品集采风险：药品集中采购范围逐渐扩大，可能对公司产生一定的降价风险，影响公司部分业务收益，而且随着带量采购中标品种增加，其规模过大有可能对公司经营收入和利润产生较大影响。
- 2) 市场竞争加剧：市场主要竞争者或新进者可能会削弱公司的相对优势和可持续发展的能力，进而影响公司的长远发展；
- 3) 门店扩张进度低于预期：倘若门店规模扩张不及预期，公司长期业绩增长潜力可能无法释放，或对公司长期收入增长存在不利影响；
- 4) 应收账款周转风险：倘若公司应收账款周期延长或无法收回，或将为公司带来时间和经济上的损失。假设公司应收账款计提坏账准备比例从目前的 1.1% 提升至 1.5%，则公司 2023 年、2024 年、2025 年归母净利润将从目前的 18.03 亿元、21.89 亿元和 26.69 亿元下降至 17.25 亿元、21.01 亿元和 25.69 亿元。假设公司应收账款计提坏账准备比例从目前的 1.1% 提升至 2.0%，则公司 2023 年、2024 年、2025 年归母净利润将从目前的 18.03 亿元、21.89 亿元和 26.69 亿元下降至 16.27 亿元、19.91 亿元和 24.44 亿元。

分析师介绍

贺菊颖

中信建投证券医药行业首席分析师，复旦大学管理学硕士，10 年以上医药卖方研究从业经验，善于前瞻性把握细分赛道机会，公司研究深入细致，负责整体投资方向判断。2020 年度新浪财经金麒麟分析师医药行业第七名、新财富最佳分析师医药行业入围、万德最佳分析师医药行业第四名等荣誉。2019 年 Wind “金牌分析师”医药行业第 1 名。2018 年 Wind “金牌分析师”医药行业第 3 名，2018 第一财经最佳分析师医药行业第 1 名。2013 年新财富医药行业第 3 名，水晶球医药行业第 5 名。

刘若飞

医药行业分析师，北京大学生物技术硕士，2017 年加入中信建投证券研究发展部。主要覆盖中药、医药商业、生物制品、医美、CRO 细分领域。

2022 年（第 20 届）、2021 年（第 19 届）新财富最佳分析师评选医药生物行业第四名、第五名团队核心成员。2022 年第十六届卖方分析师水晶球奖评选医药生物行业第五名团队核心成员。

研究助理

谢俊

xiejun@csc.com.cn

评级说明

投资评级标准		评级	说明
报告中投资建议涉及的评级标准为报告发布日后 6 个月内的相对市场表现，也即报告发布日后的 6 个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。A 股市场以沪深 300 指数作为基准；新三板市场以三板成指为基准；香港市场以恒生指数作为基准；美国市场以标普 500 指数为基准。	股票评级	买入	相对涨幅 15% 以上
		增持	相对涨幅 5%—15%
		中性	相对涨幅-5%—5%之间
		减持	相对跌幅 5%—15%
		卖出	相对跌幅 15% 以上
	行业评级	强于大市	相对涨幅 10% 以上
		中性	相对涨幅-10-10%之间
		弱于大市	相对跌幅 10% 以上

分析师声明

本报告署名分析师在此声明：（i）以勤勉的职业态度、专业审慎的研究方法，使用合法合规的信息，独立、客观地出具本报告，结论不受任何第三方的授意或影响。（ii）本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

法律主体说明

本报告由中信建投证券股份有限公司及/或其附属机构（以下合称“中信建投”）制作，由中信建投证券股份有限公司在中华人民共和国（仅为本报告目的，不包括香港、澳门、台湾）提供。中信建投证券股份有限公司具有中国证监会许可的投资咨询业务资格，本报告署名分析师所持中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格证书编号已披露在报告首页。

在遵守适用的法律法规情况下，本报告亦可能由中信建投（国际）证券有限公司在香港提供。本报告作者所持香港证监会牌照的中央编号已披露在报告首页。

一般性声明

本报告由中信建投制作。发送本报告不构成任何合同或承诺的基础，不因接收者收到本报告而视其为中信建投客户。

本报告的信息均来源于中信建投认为可靠的公开资料，但中信建投对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载观点、评估和预测仅反映本报告出具日该分析师的判断，该等观点、评估和预测可能在不发出通知的情况下有所变更，亦有可能因使用不同假设和标准或者采用不同分析方法而与中信建投其他部门、人员口头或书面表达的意见不同或相反。本报告所引证券或其他金融工具的过往业绩不代表其未来表现。报告中所含任何具有预测性质的内容皆基于相应的假设条件，而任何假设条件都可能随时发生变化并影响实际投资收益。中信建投不承诺、不保证本报告所含具有预测性质的内容必然得以实现。

本报告内容的全部或部分均不构成投资建议。本报告所包含的观点、建议并未考虑报告接收人在财务状况、投资目的、风险偏好等方面的具体情况，报告接收者应当独立评估本报告所含信息，基于自身投资目标、需求、市场机会、风险及其他因素自主做出决策并自行承担投资风险。中信建投建议所有投资者应就任何潜在投资向其税务、会计或法律顾问咨询。不论报告接收者是否根据本报告做出投资决策，中信建投都不对该等投资决策提供任何形式的担保，亦不以任何形式分享投资收益或者分担投资损失。中信建投不对使用本报告所产生的任何直接或间接损失承担责任。

在法律法规及监管规定允许的范围内，中信建投可能持有并交易本报告中所提公司的股份或其他财产权益，也可能在过去 12 个月、目前或者将来为本报中所提公司提供或者争取为其提供投资银行、做市交易、财务顾问或其他金融服务。本报告内容真实、准确、完整地反映了署名分析师的观点，分析师的薪酬无论过去、现在或未来都不会直接或间接与其所撰写报告中的具体观点相联系，分析师亦不会因撰写本报告而获取不当利益。

本报告为中信建投所有。未经中信建投事先书面许可，任何机构和/或个人不得以任何形式转发、翻版、复制、发布或引用本报告全部或部分内容，亦不得从未经中信建投书面授权的任何机构、个人或其运营的媒体平台接收、翻版、复制或引用本报告全部或部分内容。版权所有，违者必究。

中信建投证券研究发展部

北京
 东城区朝内大街 2 号凯恒中心 B
 座 12 层
 电话：（8610） 8513-0588
 联系人：李祉瑶
 邮箱：lizhiyao@csc.com.cn

上海
 上海浦东新区浦东南路 528 号南
 塔 2103 室
 电话：（8621） 6882-1600
 联系人：翁起帆
 邮箱：wengqifan@csc.com.cn

深圳
 福田区福中三路与鹏程一路交
 汇处广电金融中心 35 楼
 电话：（86755） 8252-1369
 联系人：曹莹
 邮箱：caoying@csc.com.cn

中信建投（国际）

香港
 中环交易广场 2 期 18 楼
 电话：（852） 3465-5600
 联系人：刘泓麟
 邮箱：charleneliu@csci.hk