

一心堂药业集团股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2023年4月26日 15:00-17:00

地点：“全景·路演天下” (<http://rs.p5w.net>) 互动平台

召开方式：2022年年度业绩说明会

投资者：通过“全景·路演天下” (<http://rs.p5w.net>) 参与本次年度业绩说明会的广大投资者

接待人：董事长兼总裁阮鸿献先生、独立董事龙小海先生、副总裁兼董事会秘书李正红先生和财务负责人代四顺先生

一心堂药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年4月26日（星期三）下午 15:00-17:00 在全景网举办2022年年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行。业绩说明会问答环节内容如下：

问题一：公司的存货跌价明显地高于其他同行。请问原因是什么？谢谢！

答：您好，感谢您对公司的关注。存货跌价准备的计提金额是报表时点，公司对所有存货的可变现净值与其成本差异的判断计提，并在存货实现销售时同时转销已计提的存货跌价准备，所有各期存货跌价准备计提的金额是当前时点在库存存货的可变现净值与成本的差额，并不是损益的净增加金额，如果看对损益的影响，还需要考虑当期转销的已计提并实现销售的存货跌价准备。所以会存在因时点促销价、阶段性疫情产品价格变动等多方面因素影响。公司财务核算依据会计准则严格执行，同时也是采用谨慎性原则对相关风险的判断计提。谢谢！

问题二：公司的关店比例越来越高，请问未来会稳定在什么比例上？谢谢！

答：您好！感谢您对公司的关注。公司门店拓展速度较快，截止2023年3月31日达到9344家，各年度主要受城市拆迁改造的影响，有部分门店关闭。2020至2022年的关店比例分别为0.68%、1.07%和1.92%，近两年主要受环境影响，公司门店建设的重心转向到单店调优和亏损店整改项目，关闭了少量门店，关店

率略增。后续公司将加快拓店节奏，使关店率恢复到合理水平。谢谢！

问题三：请问公司将采取什么样的措施来改善公司的盈利？

答：您好！感谢您对公司的关注。公司主要采取三个方面措施来改善公司经营：1、提升单店的盈利能力，通过优化品类结构、增加门店品类，提升顾客进店率、交易次数、客单价，增强单店产出、优化毛利率，同步进行门店租金、营销费等费用优化，降低门店费用，综合提升门店净利润；2、强化各省子公司的经营能力，公司的战略一直是深度布局，打造省、市、县、乡立体化的门店结构，提升在各个区域的市场占有率及服务能力，从而不断优化下游顾客关系及上游供应商合作关系，间接达到提升毛利率及单店竞争能力；3、打造深度的产品结构和服务能力，比如通过中药产业链的深度建设，打造传统中药饮片、中药配方颗粒、中药原料、中药药食同源产品等方式，来提升中药销售及毛利贡献，通过增加门店彩票代理销售、盲人理疗等方式增加顾客进店率及留店时间，增加护理类美妆类产品提升客单价及深度服务周边客群，达到综合提升门店竞争能力和服务能力的目标。

问题四：2022 年度仅云南省实现的营业收入和利润分别有多少？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司目前在云南的收入主要是母公司产生的收入，其它公司如中药等公司收入会涉及到内部抵销合并。母公司 2022 年收入是 97.58 亿元，利润是 7.97 亿元。谢谢！

问题五：1、年报邮箱使用 QQ 邮箱。2、年报引用药监局 21 年 1-9 月的药店数量，而实际上，药监局在 22 年 12 月 28 日和 23 年 4 月 19 日，已分别公布 21 和 22 年年度数据。3、上交所 22 年 12 月 2 日召开医药零售行业 3 季报集体业绩说明会，别家都参会，公司没有。4、投资者电话沟通，证代除回复可在互动易上留言，是否应具有回答业务和经营的专业技能。以上，想请问在对外关系中是如何体现上市公司治理水平和企业整体价值的？

答：您好，感谢您对公司的关注。关于邮箱问题，公司已在申请使用企业邮箱，测试稳定后将公告更换联系方式并在年报中使用。我们也将紧密关注相关行业及机构网站信息，更新引用数据。公司是深交所上市公司，目前未参加上交所组织的相关活动。同时我们会根据深交所上市公司自律监管指引履行信披，采用互动易等多种方式与投资者进行沟通，也欢迎投资者到公司实地考察深度了解公司。谢谢。

问题六：公司年报中，年年提重点发展川渝地区，年年拓展不到 200 家门店，假如按终局思维，现有川渝接近 7W 家零售药店，公司占 10%，那就是 7K 家，以 10 年/20 年目标，每年还需要开 600/300 家门店，与实际数量差距极大，所以，

公司是把开拓川渝当成公司战略还是说简单的销售任务在做，会不会改进？

答：您好！感谢您对公司的关注。公司 2016 年开始成规模的拓展川渝市场。直营门店数量从 2016 年的 300 多家增长到 2023 年 1 季度末的 1685 家，复合增长率超过 33%。在保证不出现太大财务、业绩压力的前提下，保持了较快的门店增长速度。过程中，整个经营团队逐步成熟，储备的一线专业人员不断增加，为后续的快速发展提供了有力保障。按照公司高密度布局的拓展模式，未来在快速拓店的同时，还要不断优化提升营运能力。首先，继续在区域市场进行门店的密集合理布局；其次，持续导入标准化管理、促销管理体系，加强门店建设，树立良好的品牌信誉；同时，加强门店的专业化服务，不断优化的商品组合和成熟的会员管理，实现门店客单量和销售收入的持续提升。重点加强门店经营质量提升工作，通过门店经营质量提升，为川渝区域快速发展进一步增强了信心和保障。谢谢！

问题七：1. 贵公司如何看待，作为 A 股连锁药店第一家上市公司，上市近 10 年后，在 4 大药房中各项指标被竞争对手拉开距离（业绩、市值）；2. 现阶段，企业外延式扩张和内生性增长缓慢，坪效、租效、开店数（自建、并购、加盟等）全面落后，多元化发展（商保、中药厂、彩票、美妆等）而不是聚焦做精做细连锁药店，是否会分散管理层精力，战术上的勤奋会不会造成战略上懒惰。3. 如何体现公司管理红利。

答：您好！感谢您对公司的关注。药品零售行业经过二十多年的发展，很多优秀的同行通过外延式发展模式，业绩体量得到快速增长。经过 2015-2017 三年大规模并购，一心堂进入四川、海南、山西等区域后，公司把主要资源和经营重心聚焦到新进区域的整合开发工作中，优化资产负债结构，保持良好的财务状况，为后续稳步快速的发展夯实基础。面对整个行业连锁化率不断提升，头部效应显现的趋势，公司通过运用自身专业化服务能力、规模化的运营模式、多方面的采购渠道、自有物流的配送体系，带来各项增值服务满意度的提升，形成较强的市场竞争力，更加有利于企业的长期发展。公司持续拓展多品类业务模式，加大对彩票、个护美妆产品业务的推广和销售。以渠道共建、跨界营销跨域发展的创新模式，带动一站式销售的增量。通过多品类经营模式吸引和扩大更多潜在消费群体，提升顾客进店频次，打造泛健康产品的一站式服务场景，增加门店销售促成机会，实现公司众多门店协同价值。着眼未来，既要坚持主业发展，强化主业竞争，提升主业盈利能力，同时也要基于市场变化和市场需求，不断强化综合竞争能力和抗风险能力。在以药品零售连锁为核心的经营下，不断尝试新的品类经营、新的业态管理、新的模式运作。随着直营网络不断扩大，规模效应和管理能力将

得到进一步的体现。谢谢！

问题八：公司自 18 年起，对内，经历执药医师短缺、保健品退保，对外，因环境的不确定性（贸易和疫情），公司采取了融资（补充现金流）+多元化经营（商保、彩票、零售便利等）+提升批发业务，放缓了发展节奏。竞争对手采取融资（并购扩张）+专业化经营+提升加盟业务来应对，而这错配的 5 年，正是一心堂被赶超的 5 年。请问，公司出于什么样的考虑采取这种战略节奏，未来如何和竞争对手竞争（市场存量被挤压）。

答：您好！感谢您对公司的关注。近几年政策和市场环境变化较快，面对各种挑战，一心堂始终坚持着直营连锁的拓展方式持续在药品零售行业深耕。同时，根据市场情况，阶段性的采取并购的方式快速拓展门店覆盖区域。经营方面，不断开发新的业务，包括商保、彩票、零售便利等有助于提升门店卖场氛围、客流量和交易次数的模式创新。近三年，公司致力于加强单店调优，持续提升门店经营质量和门店规模的同步增长。以门店为经营单元，细化落实到具体业务点，针对重点需优化门店推行单店调优方案。充分利用公司品牌一体化的门店网络布局优势，持续下沉式发展。优化提升单店经营品质，挖掘门店价值潜力，进一步促进公司经营战略的达成。制定重点单店调优推进方案并启动调优工作，组建单店调优专项小组制订重点调优门店的政策、方案解决，和后续调优的实施跟踪。设定调优门店范围，以新开门店强化宣传、店铺位置及品牌信息传播为着重点，潜力门店以挖掘潜在消费者和潜在的消费需求为着重点、店群整合调优方面以单店融合式整体调优为方案做规模效益。在单店调优方面重点落实重装开业、局部重装、品类优化、专柜新设、会员拓展、品牌提升、人员优化等调优类型来提升门店经营质量。从而形成更具优势的核心竞争力，有效应对未来的竞争环境。谢谢！