

云南鸿翔一心堂药业（集团）股份有限公司

投资者调研会议记录

时间：2019年1月8日

地点：云南鸿翔一心堂药业(集团)股份有限公司总部

召开方式：现场交流

投资者：富国基金 娄圣睿 林庆、泰康资产 郑宁、南方基金 刘迪、楹联健康 应振洲、景林资产 沈一洲、博时基金 孔令熙、盘京投资 曹珊珊、交银施罗德基金 徐嘉辰、中信建投 刘若飞、长城财富 胡宏亮、易方达 杨桢霄、东方证券 李峰等投资者 16 人

接待人：总裁 赵飏、董秘兼财务负责人 田俊、证券总监兼证券事务代表 李正红 肖冬磊、集团预算总监 杨剑峰

参加人员：证券部经理 阴贯香、证券事务管理员 杨雁

一、 现场交流

问题一：公司三季度经营净现金流增长明显，原因有哪些？

答：主要是由于业绩的增长。公司的现金流总体比较正常，经营净现金流一般等于净利润 70%-75%左右。季节上看，一般上半年财政收入较少，公司医保的收入会相对少一点，下半年医保收入较快。有些同行在发达地区的回款周期短一点，一心堂账期一般在一个半月到两个月。

问题二：川渝地区并购进展情况？

答：川渝市场是公司大力度投入和开发的核心市场。川渝地区并购整合集中在 2017 年上半年，在 2017 年下半年销售开始逐步恢复。按公司经营战略，目前川渝市场主要以提升市场占有率、吸引客流为主，因此毛利率并不高。但因为销

售的不断提升，费用率在降低，逐渐减少亏损。预计未来川渝市场销售会进一步得到提升。当前市场面临小药店不规范竞争，而不是同业正规企业的竞争，大量规范的连锁药店进入川渝市场，有利于净化市场竞争环境。公司不畏惧与规范经营的企业竞争，并且愿意从竞争中学习，提高自身核心竞争力。

问题三：面对增值税调整，公司是否会与供应商协调调整价格？

答：公司与部分供应商洽谈要求降价让利。公司内部将药品采购降价作为2019年采购合同签订的一个要点。

问题四：公司未来的发展方向？

答：公司未来一段时间仍会继续加强川渝市场的建设，努力将川渝地区打造成为像云南市场一样的规模。其次将以西南和华南为中心，不断推进广西、贵州、山西、海南等地区的发展。同时在云南省内继续开展乡镇门店的建设，立足于西南，将核心区域高密度布点，形成重点区域高密度网点的布局。