云南健之佳健康连锁店股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：605266 **证券简称：健之佳**

投资者关系活动类别	□特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布 □会路演活动 ■现场参观 ■其他 （电话会议）
参与单位名称及人员姓名	红塔证券杨晓春、博时基金孙少峰、开源医药蔡明子组织宝盈基金、上海宽远资本李韵滢、深圳清水源阳来军、长盛基金张伟光、中信建投刘若飞、东方证券刘恩阳、平安基金许汪洋
时间	2021 年 6 月 1 日-6 月 30 日
地点	健之佳总部
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理蓝波、财务总监兼董事会秘书李恒、证券事务代表李子波
投资者关系活动主要内容介绍	**1、根据目前的政策导向，如何看待零售药店行业未来的发展？** 我们认为行业的发展趋势主要是由市场需求决定的。零售药店是一个强监管的行业，未来政策对线上线下的监管会越来越严格。 从行业整体来看，由于带量采购、处方外流等政策对前台毛利的影响，综合毛利整体呈现出下降的趋势。公司注重对供应商的专业服务，除前台毛利外，通过为供应商提供专业的服务获取综合收益。 新医保系统在全国的逐步上线将把各省市医保政策逐步统一，对顾客消费习惯有所影响，对短期业绩会有一定的冲击，但对于健之佳这样合规运作的企业提供了透明、稳定的政策环境，长期来看杜绝了市场上部分医保刷卡不规范的不良竞争。随着顾客健康意识的提升，对相关商品、服务的需求也有所升级，公司坚持以顾客需求为核心的多元化的经营特点能与之相适应。

	2、从股权激励计划中看到公司 2021 净利润增长率不低于 20%，从目前实际经营情况看有把握吗？ 公司在 2021 年预算方案中披露了 2021 年度净利润预算指标为 3 亿左右，较 2020 年净利润（扣非前）的增长率达 21.79%。 由于疫情影响导致上年基数较高等影响，且该预算编制时已考虑了限制性股权激励计划第一年产生的 1500 万元费用和新租赁准则实施导致的 3000-4000 万费用的影响，实际增长率较高，对公司来说存在一定压力。目前公司紧盯市场情况，结合新店拓展、收购项目来实现增长，提升老店、次新店、新店的内生增长能力，同时提升和发展 020 业务和电商业务增长，努力实现年初预算的目标。 **3、公司三年内的快速扩张，人才配备方面是否可以跟上？** 公司的发展依赖于经营管理团队，除常规的薪酬、培训、考核晋升等常规人力资源政策外，公司上市后公司积极实施股权激励计划和员工持股计划，调动公司管理者和员工积极性，吸引和留住优秀人才，提高公司员工的凝聚力和公司竞争力。目前股权激励计划参与人员 171 人。员工持股计划参与人员 1036 人（两年以上老员工方可参与），这些员工以自有资金积极参与，体现了其对健之佳未来的信心和通过劳动与努力与公司共同发展的愿望。管理干部和员工是公司的骨干和未来拓展的重要储备力量。 公司希望能够实现与同行业上市公司相当的增长水平，得到市场比较公允的价值体现，让员工共享公司的发展成果。 **4、公司定位为中高端品类、年轻化客群，云南省内的经济水平是否能支撑消费？** 公司目前在云南总共拥有 1581 家药店、248 家便利店，省内药店总数 2 万家左右，公司和一心堂汇总药店数占比仅约 25%；除昆明外，省内多个地区的连锁药店龙头企业为其他连锁店，且公司在 30 余个县级区域都还未进行门店布局，仍然有很大的增长空间。 消费者对品牌认知、消费习惯不同，各家公司的经营定位

	和优势也不同，目前零售药店市场空间较大。公司的药店和便利店都是坚持“健康+专业+便利”为的经营定位，新开门店数量的增加让更多的消费者获得便利的同时，也提升了公司品牌影响力、触达目标客户。便利店品类结构相对丰富可以吸引地州上用户的认可，在县级以上城市具有一定的发展优势。当地的经济水平以及顾客的可支配收入能够支撑企业的发展。 **5、公司在快速开店发展阶段的成本管控情况？** 公司为连锁经营开店模式，除了商品成本，占比最大的费用为租金和人工费用。 租金方面，2016 年前的费用率在 12%左右，2016 年之后商业物业的租赁市场持续低迷，虽整体租金随规模提升，但单店产出增长的同时费用率下降至 10%左右。其原因除店均收入提高、租赁市场行情外，还与公司的业务从中心城市下沉到地级、县级城市，持续实施控费降租工作有关，目前租金增长可控。 人工方面，费用呈刚性增长态势。公司重视人力资源，而不仅将其作为成本费用，公司持续通过培训、激励提升员工专业化服务能力，提升人员效率和员工收入水平来应对。目前门店实施“3+N 策略”，即力争每个门店配备一名成熟的执业药师、一名成熟的店长和一名成熟的门店员工来提升人效及服务能力。公司月收入上万元的执业药师占比为 20%以上，重庆的占比可达 40-50%左右。公司也将员工持股计划和股权激励计划作为人力资源工作的重要措施，促进员工、管理层的需求与公司发展目标、股东利益相结合。 **6、公司在开拓省外市场过程中，公司最注重什么？** 公司在市场拓展、营运模式复制过程中，营运管理、团队建设是核心。 与沃尔玛等连锁经营模式相似，零售企业的核心不是高技术，但是工作都需要下沉到门店，日常管理需要围绕着门店、顾客开展，反复巡查和检核日常工作发现问题并解决问题；之佳便利商品更新换代速度很快，对日常管理要求更高。公司的核心营运团队、管理团队很多人员从门店或者基层一步一步培

	养起来，接下来在公司扩张过程中仍需要继续充实公司后备人才库，通过内部培训及外部招聘选拔的方式做好人才储备和培养。 公司已在省外发展 10 多年，但因自身的资金限制集中云南区域，省外发展比较缓慢，公司致力于将云南市场发展模式成功复制到省外市场，扩大省外开店数，增加门店覆盖面，通过品牌影响力、专业服务能力、慢病管理等进入到社区居民生活中，成为当地社区居民优先选择的药店。 **7、 公司在省外重庆、广西地区可以稳健发展的原因为？省外地区会因为快速开店导致亏损吗？** 省外分部四川地区亏损；重庆和广西地区监管政策稳定、监管部门意见统一，批发龙头企业地位明确且市场较规范，公司在该区域的门店集中于核心城市，尽管规模尚不够大但密集布点，形成了局部的品牌影响力和优势、整体发展稳健并实现盈利，拟持续拓展并实现云南模式在相关省份的复制。 省外地区快速开店前期导致的亏损，在募投计划中已考虑并体现为建设期亏损，主要是新店的不成熟导致，在门店成长为成熟门店后盈利情况可以改善。 **8、新开门店单店资本投入情况，门店达到盈亏平衡情况，并购项目的价格、区位、目标怎样，资金支持如何？** 募投项目中单店投入资金为 75 万元/店，主要包含租金、装修费、门店设备、门店资产和铺货的流动资金，此项费用不含门店的人工工资。随着公司门店拓展业务下沉到县级城市，房租费用和装修费用可能有所下降。 公司云南地区门店平均盈亏平衡点为 160 万元左右，门店分布区域、房租以及当地的经营发展水平和消费水平不同，省内门店 2 年左右达到盈亏平衡点，省外核心城市门店需要 2-3 年，其盈亏平衡点略高。 公司扩张主要是以西南地区为主，对于新进地区公司会考虑以收购在当地有品牌影响力的门店来达到快速进入的目的。公司目前收购和洽谈的项目多为 10-20 多家的小型项目。大型

	项目公司在考察，对方期望估值水平较高，公司谨慎、持续推进。 收购项目公司使用自有资金，货币资金余额在 3-4 亿元，并且公司还有大量的授信未启用，可支持公司日常经营及收购，公司的资金准备充足。 **9、020 平台的上线是否会造成公司与其他药店出现被迫比价和竞争？** 价格透明是零售行业的特点，公司一直坚持买贵双倍差额补偿的策略。在 020 平台上购药的客户首要考虑因素是时效，而不是价格。通过 020 平台，公司延伸了门店服务范围，提升公司的市场份额及顾客服务能力。 **10、公司便利店目前的发展情况？** 便利店是公司全渠道服务和健康生态圈建设的重要组成部分。与药店相比，便利店有完全市场化竞争且无政策和监管壁垒的特点。便利店扣除房租、人工费及五险一金费用后获利不易，公司通过多年的经营、积累，赢得良好的口碑并做到盈亏持平，是云南省内最大的连锁便利店。 2021 年公司计划新开 50 家便利店，随着便利店的扩张和发展，公司内部也在不断的进行组织架构调整和经营模式调整。
附件清单（如有）	

部门负责人：　　分管领导：