

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：2018年9月20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：光大证券 梁东旭、光大资管 张宇初、高毅资产 冯鹏、景顺长城 黄海晨、中银基金 何逸群、国信永丰基金 蒋莹诗、北京大数长胜资产 李洁琼、刘宇腾

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

一、现场交流

问题一：公司目前整体经营情况？

答：公司目前初步形成了以西南为核心经营地区、华南为战略纵深经营地区、华北为补充经营地区格局。多年来，公司始终聚焦“少区域高密度网点”策略，在省级、地市级、县级、乡镇四个类型的市场门店均已超过1000家，形成立体化经营格局。

截至2018年6月30日，公司共拥有直营连锁门店5,264家。其中云南3,341家、广西516家、四川614家、山西232家、贵州179家、海南197家、重庆160家、其他省份及直辖市25家。拥有医保刷卡资质的门店达到4,303家，占公司门店总数的81.74%。

问题二：公司商品品类结构情况？

答：中西成药是公司主营品种，通过对2018年上半年门店零售终端销售品类结构划分，2018年上半年中西成药销售占74.53%，保健品销售占8.17%，中药占6.75%，医疗用品、计生品及消毒品销售占7.54%，其余赠品等品类占3%。四川省中药品类销售占比达到11.22%、重庆中药品类销售占比达到12.32%，接近公司平均中药销售占比的2倍，公司未来通过中药产能扩建及在四川省销售规模的提供，将进一步提升公司的盈利能力。公司中药品类总体占比6.75%，云南占比仅为5.96%，低于平均水平。四川、重庆、贵州、广西、海南、山西、天津均高于公司平均占比，随着公司在云南以外的西南、华南、华北区域大规模拓展，中药品类的利润贡献比率有望整体提升。

问题三：公司新开店计划及增门店主要在哪些城市？

答：公司今年新开店计划大概是在 800-1000 家左右，主要以自开店为主，并购店为辅，上半年开店较少，主要是我们做了一些门店结构的调整。

从开店地址来看，我们现在是全国均衡布局新开店，包括云南、川渝大区、华南地区我们都在开店，云南地区大概新增 550 家门店，川渝大概新增 210 家门店，广西大概新增 110 家门店，海南大概新增 40 家店，山西大概新增 60 家店，贵州大概新增 30 家店，这是一个布局的基本结构，另外我们也会并购一部分门店，但是并购力度不会特别强。

问题四：公司亏损门店情况？

答：公司 2018 年 1-6 月累计亏损门店 1,539 家，其中新开店及次新店（开业时间在 2 年以内的门店）929 家。超过 2 年未盈利门店 610 家，其中半年累计亏损金额小于 2.5 万元的门店 277 家。针对亏损门店整改，公司设立有专门的整改项目组，对门店医保销售影响、当地政策、竞争对手情况、公司拓展计划进行分析，长期未能盈利且不具备继续开店价值的门店，会选择搬迁或撤店。

问题五：公司仓储及物流情况？

答：公司经营区域所涉及的 10 个省市，都设立了独立的子公司，除上海公司因规模较小采用委托配送方式外，其余的所有公司均按照 GSP 管理要求建立了自己的物流中心。每个公司有独立的采购、物流体系，公司的管理采用矩阵式管理模式，采购、物流部门直接为本公司经营负责，同时也配合集团采购中心进行集采品种协商及地采品种管理。各公司所有门店销售的商品，需要由供应商统一送货到本公司的物流中心，再由物流中心进行验收、拣配后才送到门店进行销售。公司的门店、物流均建立了 MRP（Material Requirement Planning 物料需求计划）自动补货体系，由系统+人员的方式进行商品补货并生成要货计划，物流、采购依据此计划进行补货安排。

二、参观公司门店