

# 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8月30日 15:00-16:00

**地点：**一心堂药业集团股份有限公司总部

**召开方式：**公司2023年半年报业绩交流会

**投资者：**东北证券 刘宇腾 叶倩、进门财经 吴林森、汇添富 李泽昱、卓晔基金 张帅等投资者 63人

**接待人：**副总裁兼董事会秘书 李正红、证券总监兼证券事务代表 肖冬磊

### 一、公司业绩情况

**1、财务状况：**截至2023年6月30日，营收86.75亿元，同比增长8.92%，归母净利润5.04亿元，同比增长20.64%，经营活动现金流量净额6.82亿元，现金流趋于稳定。资产负债表也趋于良好转变，总资产158.66亿元，净资产78亿元，资产负债率为50.82%。商誉14.57亿元，绝大部分是药店资产并购产生，少量是股权并购产生，占总体净资产18.68%，对未来财务造成的压力比较小，未来在规模拓展上一部分自建一部分并购。并购以西南川渝、华南现有门店区域加密，自建+并购去提升当地市场的竞争能力。货币资金余额31亿元，短期贷款是控股子公司四川本草堂的贷款，承兑汇票15亿元，整体货币资金能维持公司的良性、安全发展。

**2、门店数量：**截至 2023 年 6 月 30 日，直营门店数量 9,569 家，报告期内，公司新增门店 531 家，搬迁门店 103 家，关闭门店 65 家，净增 363 家。Q2 拓展环比 Q1 有加速。云南门店数量占比超过一半，达到 5,269 家。

**3、门店客流：**客流基本恢复到疫情之前的水平，有接近 10%的客流增长。医保政策变化之后，我们经营品类不断增加，业务模式上做出新尝试。之前我们的顾客是用药刚需为主，绝大部分顾客是以中老年人为主。随着互联网的变化，未来顾客年龄结构会有一些变化。

**4、业务模式：**彩票、母婴、美妆类的业务跟我们现有药店业务融合，取得不错效果。在一些区域尝试新老业态的融合。目前在昆明有几个门店做试点，新融合了 2-3 种业态之后，销售提升比较明显。在没有增加房租成本的情况下，对现有药店做了改造、区域功能做了新的划分之后，它们的销售额有一定增长。对传统药店的消费者结构也带来了新变化。

**5、门诊统筹：**公司覆盖的几个省份目前政策还没有全面落地实施，我们会在业务模式上创新，比如以药诊店形式，多种方式应对政策、市场变化。从已经接通门诊统筹的药店来看，是能看到销售变化的。客流恢复，但是客单下降。目前已接入门诊统筹、处方流转的门店、区域还不多，所以对我们整体销售影响还不大。

**6、中药业务：**1) 零售端 OTC 产品消费高端品类受到消费下滑影响，有阶段性下降；2) 中药原料销售稳步增长；3) 配方颗粒业务，公司开始了国标研发，现在接近 140 个品种在供应医疗机构。随着我们药诊店模式不断成熟，希望后面配方颗粒产品能进入诊疗机构销售，为中药产品推广打开新渠道。

**7、物流基地建设：**拟在成都建设物流基地，未来大中心仓会放在成都。进一步提升物流、存货周转效率。

## 二、问答环节

**问题一：公司慢病 SKU 数量、销售占比及毛利率情况？推行慢病管理之后用户复购率和年度购买金额？**

答：涉及的有药品、调理类的保健品还有 OTC、处方药等。复购率来说，慢病客户是我们门店中最稳定的客户，不管是建档、用药提醒、周期复查等都是最稳定的，所以复购率是最高的，最少每季度会来，有些每个月都会来，我们门店还提供血糖、血压、尿酸等基础健康检测服务，有的顾客每周都会来，慢病客单价在 200-300 元左右。慢病支付的产品特别是处方药，用统筹基金支付的这部分产品我们执行的价格跟医院一样，这部分客单的毛利 10%以内。特慢病的单店销售额，对未来门诊统筹有一定参考意义。客流提升会带动非医保支付的辅助用药产品的销售。所以药店销售额增加比较明显。我们的收入前 10 大门店都是特慢病门店，都开了统筹支付。

**问题二：公司覆盖的重点省市门诊统筹最新的进度？个账占比数据是否稳定？这两块政策对公司的数据影响？**

答：医保改革的方向是普惠、高性价比、便利性。我们作为企业来说，药品零售是我们的主营业务，我们核心的目的是提升盈利、经营能力以及做好供应链体系的优化。我们也希望顾客群能多年龄覆盖，所以对品类进行调整，使得政策变化对自身经营影响程度减少。但是我们也看到医保严管后经营品类和模式是越来越宽松的，所以我们可以把药店跟多种业态结合，扩充品类和服务，去覆盖更

多客群，才有了母婴、彩票等产品在我们门店出现。另一方面，我们希望减少对区域的依赖。我们核心区域云南的人口、经济发展、人均消费能力、人口结构都不是很好，涉及大量外出就业、城市人口流出，留守的更多是老幼。云南占比减少并不是减少云南销售额，而是希望人口基数更大、消费力更强、健康支出占比更高的区域比如川渝的销售额能够提升。2023年1-6月川渝的指标变化是非常明显的，有阶段性成果，后续会持续加深我们在这些区域的竞争力和门店布局。其他区域也稳步发展，最终形成专业药房为核心，专业用药服务和健康管理为基础，增加新品类，以覆盖更多人群，增加客流从而提升销售。

**问题三：现在公司不同地区的药店销售额、利润率情况？拆一下重点省市的盈利状况和占比？**

答：云南外最大的市场是川渝，人口基数、人均消费等能力都比云南强。我们进四川比较早，2003年通过收购进入攀枝花，攀枝花公司过去接近20年是财务指标最好的子公司。除了攀枝花，四川还有成都子公司，成都公司分管除了攀枝花以外的四川所有地级市的门店，从2021年开始财务指标有质的变化，2022年实现盈利。今年川渝加起来预计有25亿元左右的零售规模。今年门店数量拓展来看，川渝速度是最快的，门店数量拓展有一半是川渝贡献。广西公司十几亿元规模，持续盈利。川渝以外今年能做到十亿元以上的有广西、山西。上海、天津、河南还在打基础。

**问题四：DTP业务开展情况？DTP是不是会受反腐影响？**

答：公司会在医院周边的药店陈列DTP品种，但这些品种是自然销售。大概有1300多家门店覆盖DTP品种，都是以处方区的一般商品来陈列。

**问题五：公司自有品牌的增长情况？中药业务进统筹医保对公司销售的影响？**

**中药毛利率差异？**

答：我们会跟厂家做战略合作品种的谈判，比如在某些区域做品规的包销、独家。我们自己的核心竞争力不是生产产品，我们的专业一是上游选品（选市场里最好的品、组建最好的上游供应链），二是终端服务（比如产品推介、病种病理的专业化服务）。随着成都中心仓的建设，集采品种占比会逐步提升。随着我们在各个省销售规模的增加，我们的模式可能会转向集采统配、集采分购。

中药方面，主要是三方面，1) 零售 OTC，生产出来给一心堂的药店卖还有供应其他零售连锁企业；2) 销售原料给中成药生产为主的药企。我们为确保在零售终端销售的质量，有自己的检测公司，所以我们可以保质保量、价格优惠提供给上游，所以业务比较稳定。很多上游也是我们的供应商，会有资源的互动。3) 集采要面临的是配方颗粒，其他中药在医疗机构销售不多。配方颗粒我们也是通过采购方式进入医疗机构的，但我们是生产企业，集采价格对我们的影响不是特别明显。集采竞标反而使得我们这种后来者进入医疗机构的机会更公平。现在国标 300 个品种不到，我们只完成一半的国标进度的研发。争取年末或者明年上半年赶上国标进度。未来会有越来越多的配方颗粒进入医疗机构和我们的药诊店的中药诊所。这是未来我们业务的增长点，也加大了我们中药的竞争力。4) 我们还有一些中药类的比如药食同源的品类做新品开发，也会针对年轻人做产品研发、推向市场，在我们的零售药店跟下游客户中销售。

**问题六：上半年同店增长数据？川渝零售额增速？**

答：同店的客单价有下滑，客流量增长。

**问题七：单点模型方面，新开门店的盈亏周期？**

答：单店模型分两类，1) 传统药店的盈亏周期有缩短，但是没完全恢复到前期正常水平。正常情况平均 12 个月实现单月盈利，24-25 个月实现累计盈利。近两年期间延长大概半年，目前恢复到 14-15 个月实现单月盈利。2) 最近试行新模式的门店会快一些，因为多业态集合后客流量、客单价都发生了变化，盈亏周期是 12 个月左右。但是现在规模不大、模式还没定型，需要融合。疫情导致药房行业竞争加剧，所以我们寻求新的突破。

#### **问题八：门店数智化运营情况？未来对门店的人效、店员激励情况？**

答：今年 6 月发过公告关于前次募集资金的调整。2019 年公司发了一次可转债，融资 6 亿元，其中 2 个多亿是做信息化改造。前期完成信息化管理架构的打造，但是这套管理模式很难适应现在的发展。近两年重新做了一心堂数字化治理的战略思考。2022 年 6 月把 ERP 系统切换为国内系统。这是数字化第一步，主要是财务部分。我们今年上个月重新做了 POS、CRM、HR、MRP 还有数据中台。我们 5 年规划（3+2 规划），总投资 3.6 亿元，预计明年 6 月完成客户端（如客户关系管理、慢病管理、智能化收银、智能补货）的前台信息化改造。也会建立我们自己的智能化中台，预计明年完成。未来希望流程简洁、效率越来越高，线上线下顾客跟员工体验感越来越好。相信通过智能化改造，对精准服务、高效快捷的资产利用有促进作用。

#### **问题九：目前政策影响比较大，未来药房行业双通道措施落地的具体规划？未来医疗反腐持续的话对公司业务的影响？**

答：双通道推的比较早但是一直不理想。不管是门诊统筹还是双通道，在处方流转没有市场化的时候这些政策没有太大作用。因为限制处方来源，传统的互

联网医院开的处方不给用统筹基金的话，这个政策壁垒较难突破。Q4 随着医疗反腐的推进看各个地级市推进处方流转的进度，再跟市场沟通。