

一心堂药业集团股份有限公司

网上业绩说明会会议记录

时间：2024年5月10日 15:00-17:00

地点：全景网“投资者关系互动平台” (<http://rs.p5w.net>)

召开方式：公司通过全景网“投资者关系互动平台” (<http://rs.p5w.net>)，采用网络远程的方式举行2023年度业绩说明会

投资者：全景网“投资者关系互动平台” (<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、董事兼执行总裁张勇先生、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肖冬磊先生

一心堂药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月10日（星期五）下午15:00-17:00在全景网举办2023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，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，内容如下：

问题一：因为门诊统筹政策的原因，单体和小连锁经营困难，公司目前接触的并购标的，估值水平是否有折扣？自建门店的平均成本是否有下降？房地产不景气，公司门店的整体租金水平是否有下降？

答：您好！感谢提问。通过公司2023年并购项目的交易价格可以看出，中小型连锁药店交易价格呈现出下降趋势。近几年，随着房地产行业的阶段性变化，部分商铺的租金成本也在下降，公司把握机会，积极开展存量门店降租和新建门

店房租洽谈工作，不断优化公司的期间费用，提升公司的获利能力。谢谢！

问题二：公司成本增长率大于营收增长率的主要原因是什么？公司有没有什么举措可以降本增效，提升毛利率水平？毛利越来越低了，净利率也越来越低了。希望公司能够认真对待这个问题。

答：您好！感谢提问。公司 2023 年成本增长率大于营收增长率主要有两方面的原因：1、2023 年药品批发业务销售收入同比增长 17.51%，零售业务销售收入同比下降 7.00%，由于批发业务毛利率 12.32%，低于公司综合毛利率，导致 2023 年成本增长率大于营收增长率；2、受到集采药品价格调整的政策影响，该部分品种在 2023 年呈现出销售数量和成本快速增长，而销售收入增速下降的情况，导致 2023 年成本增长率大于营收增长率。公司积极布局厂商品牌共建及自产中药品种的发展，以保证公司的综合毛利率水平。同时，不断优化门店经营效率，从而提升毛利额贡献。谢谢！

问题三：新闻中看到一心堂在部分地区引进彩票业务，在部分门店除了可以买药还可以买彩票，我想知道一下这项业务仅仅是为了哗众取宠，还是公司真的认为买药的客户和彩民有所重合，在经济背景下滑的情况，彩票业务能够突飞猛进，保持高速增长，对公司业绩有所贡献，谈一下您的看法，谢谢。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司的门店主要包括社区店和商圈店，在门店选址时，我们就充分考虑到了消费者便利性需求。在经营过程中，随着政策和市场的变化，对于门店经营品类的限制也不断放开，我们在考虑到经营合规的同时，也会考虑到产品及业务间的协同性，同时参照国外成熟市场经验，不断满足顾客多样化需求，从而为门店经营客流带来更多的增长机会，实现门店经营持续发展。

问题四：年报中，门店新开数量能否拆解成自建、并购。公司有无自有品牌销售，相关销售和毛利率分别是多少？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司门店数量增长中，有超过 50%以上为自建门店，其余为并购店，重要并购项目，公司会单独披露。公司中药产品主要为自有工业生产，其余成药产品为外采产品，其中会有重点合作品种，各单品和单业务品种毛利目前未单独披露。

问题五：一心堂总部什么时候能搬来成都？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前暂无此计划，谢谢。

问题六：便利品和药房相关团队是否重合，2者业务如何协同。在竞争激烈的市场环境下，管理层如何平衡主业和非主业延申多元化下的时间成本、机会成本和资金成本。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司坚持药品主营业务不动摇，丰富多元化业务以赋能公司主营业务，便利品业务经过近两年的发展，目前对提升药店客流方面、及改善消费者结构方面，都有不同层次的促进作用，同时丰富了集团的品类结构，可满足不同顾客的多样化需求。谢谢。

问题七：希望公司考虑适当送转股，加强流动性。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司第六届董事会第八次会议审议通过《关于公司 2023 年度利润分配预案的议案》，以未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 4 元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。未来，公司会综合考虑战略发展规划及资金计划，制定相应的利润分配方案。谢谢。

问题八：公司相比同行大连锁，有没有竞争优势？以规模领先之势为何不能阻遏健之佳在云南的崛起？大本营遭受挑战，公司如何应对？

答：您好，感谢您对公司的关注。在社会和经济发展的过程中，不管是什么行业，总是因为有竞争所以才有进步，我们乐见在不同的市场碰到不同的竞争对手，这会促使我们不断改变和提升，从而为消费者提供更好的服务和更好的产品。企业也只有不断革新，才能不被时代所淘汰，我们会依据各市场的竞争环境做出相对应调整，以适应各市场发展需要，从而在竞争中做强做大。

问题九：请问公司在年末面临经营压力主要是什么？有什么应对措施吗？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在市场中经营，是众多经营企业中的一份子，不同的时段面临不同的困难和挑战，但这是企业经营的正常现象，我们动态调整公司经营策略，从而适应环境及市场的变化。

问题十：现在是单身、复婚还是再婚？

答：您好，如公司实际控制人发生变化，会依据监管规则进行公告，谢谢。

问题十一：想了解一下批发业务的营收具体构成，能帮忙拆分一下嘛，谢谢。

答：您好！感谢提问。公司 2023 年实现营业收入 173.8 亿元，其中药品批发收入 39.01 亿元。批发收入的主要构成包括：四川本草堂药业有限公司实现的营收 27.15 亿元，以及公司中药品种和集团品牌共建品种的分销收入。谢谢！

问题十二：公司的批发业务营收占比从 2019 年的 3 提升到了 2023 年的 30，零售营收的比例一直在下降，尤其是 2019 年到 2024 年，零售营收的复合增速很低。未来这种趋势会扭转吗？

答：您好！感谢提问。公司成立以来，始终以药品零售连锁为主业，这也是我们会长期坚持的方向，保持战略定力。后续我们会加快直营网络建设，不断优化门店经营效率，从而提升零售营收的复合增速。目前批发收入占比较高的原因是，随着行业的发展，包括政策和经营模式的不断变化，我们尝试了有助于商品力提升和加盟业态发展的流通业务。想要获得更多的品种，给顾客带来更丰富的产品服务，需要发展分销业务，因此公司管理层决策，在 2021 年收购了四川本草堂药业有限公司，该公司主要开展四川省的药品分销业务，2023 年实现销售 27.15 亿元，拉高了近三年的批发收入占比。谢谢！

问题十三：公司是否重视投资者的投资回报，近期有没有增持回购的计划？公司上市 10 多年，市值波动剧烈，今年年初市值 100 出头，梦回 2014，对于加盟商来说，市值也是实力的体现，希望公司能够在低谷期进行增持回购，彰显信心，优化市值管理，提升投资体验。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司会综合考虑当前经济环境、市场行情及公司自身情况做出相应发展规划，谢谢。

问题十四：公司接下来三年的扩张计划是怎样的？我想具体了解一下自建、并购、加盟在未来三年的拓店计划，以及各区域分布的占比。

答：您好，感谢您对公司的关注。门店扩张方面，公司坚持以自建+并购为主，以加盟为辅的形式进行门店拓展，坚持核心区域深耕细作高密度布局，重点发展西南、华南地区，同时兼顾华北地区的门店发展，持续强化在核心发展区域的竞争能力提升，每年计划增加直营店数量在 15%-20%左右，各年会依据政策、市场及公司经营情况进行相应的动态调整。谢谢。

问题十五：公司的税务辅导是一次性影响吗？流程优化以后，24 年会不会对公司的整体税率造成影响？

答：您好！感谢提问。本次辅导主要涉及税金为独立纳税门店房租等经营费用由总部统一签订合同按视同销售的有关规定计算缴纳增值税及附加税。后续公司通过修改业务流程，总部与独立纳税门店签房租合同，并由独立纳税门店直接取得房租费发票等方式，可避免上述税款及滞纳金的发生，因此本公司将该项目认定为一次性偶然事件产生的损益。同时，公司已将相应情况向国家相关主管部

门进行报告及咨询，目前尚未有明确回复，后续有明确结果将进一步公告进展情况及相关影响情况。谢谢！

问题十六：2023 年公司新开门店 1381 家，异地扩张的路上有所加速。未来是否打算开拓全国市场，向一线城市进军？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司目前主要目标还是要做大做强已进驻的省份市场，包括四川、重庆、贵州、广西、海南、山西、河南、天津、上海。希望能在上述市场完成从省、市、县、乡四级市场的全面、立体布局覆盖，从而提升在各市场的竞争能力。

问题十七：希望公司重视市值管理。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司坚持药品零售主业不动摇，不断增加品类和服务以满足顾客多样化需求。在做好主营业务的同时，董事长及董事高管团队基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认同，数次增持公司股票，适时推出股权激励，且自公司上市至今，每年均坚持现金分红。未来会持续做好市值管理，积极回报投资者。谢谢。

问题十八：报告期内公司分季度营业收入呈现波动，请问这种波动的原因是什么？公司如何看待这种季节性变化？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司 2023 年各季度营业收入分别为 44.36 亿、42.40 亿、41.37 亿、45.67 亿，各季度因气候等原因会导致用药上有所差异，同时也会因为门店数量变化等导致规模变化，整体看各季度经营情况平稳。谢谢。