

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2013]39 号

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 11 月 15 日印发

重庆桐君阁大商业零售业态四川片区 2013 年三季度经营效益分析会会议纪要

会议时间：2013 年 10 月 24 日

地点：成都西部会议室

参会人员：钟浩、黎涛、周琴、卢勇、郭军、曹云、廖子茜、程琳、
谢静以及四川太极大药房、绵阳药业、德阳荣升、德阳大
中、自贡医药、各分中心等公司零售业态领导及人员

主持人：黎涛

记录人：谢静

会议由黎涛副总经理主持，与会人员认真听取了相关汇报并就现
存着问题进行了讨论、建议，纪要如下：

一、四川片区公司零售业态 2013 年 1-9 月财务指标情况

1、各公司财务数据情况表

单位	营业收入			营业毛利			费用总额			利润总额		
	1-9 月	同比增减	增减率	1-9 月	同比增减	增减率	1-9 月	同比增减	增减率	1-9 月	同比增减	增减率
绵阳药业	6,537.60	271.63	2.72	1,870.36	139.33	1.39	1,590.35	148.84	1.49	214.23	-17.60	-0.18
德阳荣升	2,534.89	245.99	2.46	778.03	75.33	0.75	846.23	45.41	0.45	-85.15	34.74	0.35
德阳大中	725.76	-17.12	-0.17	217.30	-14.47	-0.14	305.97	-35.11	-0.35	-92.31	22.38	0.22
自贡医药	1,699.24	123.68	1.24	440.18	51.46	0.51	582.77	15.36	0.15	-151.57	36.09	0.36

川太极	9,394.89	1,443.16	14.43	3,134.02	427.96	4.28	4,481.53	-42.03	-0.42	-1,412.40	452.22	4.52
各分中心	1,399.61	212.40	2.12	427.89	122.23	1.22	806.61	157.40	1.57	-383.94	-38.79	-0.39
片区合计	22,291.99	2,279.73	22.80	6,867.79	801.83	8.02	8,613.46	289.88	2.90	-1,911.14	489.03	4.89
商业总数	68,031.15	2,903.36	29.03	20,557.21	1,253.96	12.54	24,590.27	1,595.65	15.96	-4,525.42	-407.91	-4.08
片区占比	32.77	78.52	78.52	33.41	63.94	63.94	35.03	18.17	18.17	42.23	-	-

（注：①数据未含成都西部批发超市数据，②太极大药房数据中含批发业态数据，其中利润 12.03 万）

由数据可知，四川片区零售业态整体发展趋势较好，各公司各项财务指标大体呈良性。但由于人工工资及租赁费的增加也造成费用增加较多，应注意对费用的控制。

一、 存在问题

1、各公司基本均呈现“低毛利高费用”状态，整体盈利能力有待继续提高。截止 9 月底，四川片区零售业态费用率为 38.64%，较毛利率高 7.83 个百分点。其中主要是各分中心费用率高达 57.63%，较毛利率高 27.06 个百分点，川太极费用率 47.70%，较毛利率高 14.34 个百分点，德阳大中费用率 42.16%，较毛利率高 12.22 个百分点。

2、品种销售结构较单一，盲目追求高毛利品种销售会造成客源流失的潜在风险。目前，各公司销售额、毛利额的增加均以集团品种及 TABC 品种为主，其他品种占比少。

3、部分公司不动销品种、效期品种占比较大，存货管理工作需进一步加强。如川太极 9 月底 3 个月不动销品种 900 个，金额 111.21 万元，6 个月不动销品种 720 个，金额 117.57 万元。

4、各公司到货率较低，货源得不到充分保证。

5、各公司（特别是分中心）人员流失情况严重，不利于公司长期发展。

6、药店曾经的中药优势在逐步丧失。

7、2010 年、2011 年集团工业产品增量返利仍未下发。

三、工作建议

1、公司领导应高度重视财务数据，在做好销售工作的同时深入分析费用发生情况。一方面，加强费用预算控制，防止“重销售轻费用”观念，对于费用支出大的租赁费等谨慎选择门店地址，严禁为完成指标随意开店；一方面对于销售欠佳的门店积极与出租方沟通，争取降

租、分租。

2、加强品类管理。一方面结合公司政策，主抓重点品种销售；另一方面以品类管理为中心，指导、督促门店调整经营品规和引进低价品种及完善替代品种的补充，确保门店日常经营需求。

3、继续库存优化的管理工作，压缩不动销及效期品种的存量，加快库存周转，提高资金利用效率。合理调整 TABC 品种结构，对 TABC 品种单品种能有重点的推荐和营运方式，同时注重对 TABC 品种和 D 类品种销售比例的把握。警惕随 TABC 品种销售高速增长，但效期品种也不断积压的不良现象。

4、对于即将面临的销售旺季，西航港将大力支持四川片区的供货工作，确保重点货源的及时补充。

5、重视人才的储备工作，各分中心由于规模较小存在局限性，就应及时向被委托单位汇报情况，在招聘过程中充分利用被委托公司优势，以对方名义进行招聘。

6、不放弃公司品牌效应，在日常经营中坚持“中药为本”。

7、目前 2010 年、2011 年工业增量返利基本已返还到内部商业公司中，接下来财务部需随时跟进此事，促进各项返利尽快发放到各公司中。

8、时值年末，各公司要做好接下来的“冬季大会战”工作，同时坚持抓好质量、安全两项工作，在工作中要遵守集团股份公司的相关文件精神，主动抵制歪风邪气，“廉洁”经营。