

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2013]43 号

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 11 月 22 日印发

重庆桐君阁大商业零售业态重庆片区 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：股份公司四楼会议室

参会人员：袁永红、黎涛、陈川、刘亚、陈沪蓉、苏书、张渝生、郭军、曹云、傅萍、程琳、吴波以及桐君阁大药房、沙区医药、重庆西部、天津桐君阁、万州物流、涪陵医药、永川中药材公司零售业态领导及人员

主持人：黎涛

记录人：吴波

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、重庆片区公司零售业态 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
桐君阁连锁	27,901.57	1,660.99	6.33	8,708.99	701.53	8.76	10,296.44	778.09	8.17	-1,798.79	-97.00	5.7
沙区医药	2,501.81	-75.36	-2.92	930.46	60.89	7	1,023.12	122.70	13.63	-119.18	-69.68	140.77
重庆西部	7,379.51	-2,037.21	-21.63	1,527.36	-666.74	-30.39	1,620.54	-175.34	-9.76	-138.54	-479.21	-140.67

永川中药材	2,629.70	222.73	9.25	761.59	16.61	2.23	612.15	-15.88	-2.53	130.75	23.76	22.21
天津桐君阁	777.55	-131.66	-14.48	264.20	-74.55	-22.01	604.49	40.00	7.09	-342.05	-121.65	55.2
万州物流	876.27	203.39	30.23	198.75	15.73	8.59	336.38	28.09	9.11	-140.37	-13.69	10.81
涪陵医药	3,211.07	502.13	18.54	913.45	89.01	10.8	877.57	188.13	27.29	26.55	-98.00	-78.68
片区合计	45,277.48	345.01	0.77	13,304.80	142.48	1.08	15,370.69	965.79	6.7	-2,381.63	-855.47	56.05

（注：数据为纯零售业态数据）

由数据可知，重庆片区零售业态整体发展趋势不容乐观，各公司各项财务指标预算完成情况皆不够理想。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。

二、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，重庆片区零售业态费用率为33.95%，较毛利率高4.56个百分点。其中主要是桐君阁连锁公司费用率高达36.90%，较毛利率高5.69个百分点，沙区医药费用率40.90%，较毛利率高3.71个百分点，万州物流费用率38.39%，较毛利率高15.71个百分点，天津桐君阁费用率77.74%，较毛利率高43.76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，忽略了D类品种，会造成客流量下滑严重。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，保健品及食品占比过高，医疗器械周转太低，存货周转天数不合理，品种结构急需调整。

4、各公司到货率较低，货源得不到充分保证。

5、药店中药经营优势在逐步减弱。

6、2013年医保申办全面放开，对存量店的医保销售冲击较加大。

7、集团借货涉及时间长、金额大，未能及时联系催收。

8、部分门店店长积极性不高，店员专业知识欠缺。

三、工作建议

1、建立门店租赁价格报批流程及审批权限，明确责任。

2、财务、经营指标应与同行业指标进行比对，找出差距，分析原因，理清经营思路。

3、加紧清理处置闲置资产，如望江公寓、益寿堂应及时招租，避免资源浪费。

4、费用还原涉及的金额较大、笔数较多，建议财务核算口径应尽可能保持一致，不应随意变动。

5、坚持“中药为本”的经营思路，在社区店价格与我司无差别的情况下，应突出土杂贵细价格及质量优势，可通过天胶销售带动精致饮片、包装散装中药销售。

6、加强坐堂医生管理，根据实际情况制定提成方案，对老中医多一些人文关怀。

7、关注人流量下降对销售带来的影响，对店员进行药学知识及中药培训，打造自己的中药师队伍。

8、对品类进行规划调整，科学引进低价位品种，每个门店应根据自身需求选择品种。

9、费用远大于毛利，应对亏损金额大的门店及增亏门店引起重视。

10、加大D类销售，对D类品种销售应进行考核，以吸引人流量，寻求团促品种与D类品种平衡点。

11、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。