

公司代码：603233

公司简称：大参林

大参林医药集团股份有限公司
2018 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
无

二 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	大参林	603233	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘景荣	蒋平
电话	020-81689688	020-81689688
办公地址	广东省广州市荔湾区龙溪大道410号、410-1号	广东省广州市荔湾区龙溪大道410号、410-1号
电子信箱	DSL1999@dslyy.com	DSL1999@dslyy.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	5,769,048,425.71	5,822,764,034.08	-0.92
归属于上市公司股东的净资产	2,805,766,679.45	2,752,774,916.67	1.93
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	162,741,116.61	257,215,805.59	-36.73

营业收入	4,082,862,397.77	3,501,194,865.91	16.61
归属于上市公司股东的净利润	287,965,689.53	248,416,274.51	15.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	278,416,788.14	251,218,606.13	10.83
加权平均净资产收益率(%)	9.93	17.20	减少7.27个百分点
基本每股收益(元/股)	0.72	0.69	4.35
稀释每股收益(元/股)	0.72	0.69	4.35

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)				7,072		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)				不适用		
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
柯云峰	境内自然人	22.4976	89,992,821	89,992,821	无	0
柯康保	境内自然人	17.5478	70,192,821	70,192,821	无	0
柯金龙	境内自然人	22.4976	89,992,821	89,992,821	无	0
柯舟	境内自然人	4.4999	18,000,000	18,000,000	无	0
天津鼎晖嘉尚股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.9599	15,840,000	15,840,000	无	0
刘景荣	境内自然人	2.3425	9,370,080	9,370,080	无	0
宋茗	境内自然人	2.1176	8,470,800	8,470,800	无	0
梁小玲	境内自然人	1.9876	7,950,600	7,950,600	无	0
邹朝珠	境内自然人	1.8705	7,482,240	7,482,240	无	0
王春婵	境内自然人	1.8000	7,200,000	7,200,000	质押	1,432,500

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、上述股东中，柯云峰、柯康保、柯金龙为一致行动人；2、柯云峰、柯康保、柯金龙为兄弟关系，柯舟为柯康保之子，邹朝珠为柯康保之配偶，梁小玲为柯云峰之配偶，王春婵为柯金龙之配偶，股东柯秀容为柯云峰、柯康保、柯金龙之姐。除此之外，公司未知上述其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》所规定的一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

2017年，医药零售行业在医政策改、并购、新零售模式等多方面因素的影响下，行业格局不断发生新的变化。一是药品零加成和严控药占比为零售药店处方药销售提供新的增长动力和新的的发展契机及空间。二是零售药店逐步打破行业集中度低的竞争格局，向连锁化、规模化、品牌化及专业化的方向发展。三是各种新型医药电商模式绽放出新的活力，逐渐向 B2C、O2O 等模式转型。四是处方外流大背景下的零售药房终端为了承接医改带来市场红利，必须得提高专业化水平，加强药事服务及资源的投入。“两票制”和“营改增”的落实压缩了中小药房的盈利能力跟扩张空间，大型连锁药店将受益于“两票制”，加快并购速度，扩张深度与广度有望提升，零售企业的连锁率将进一步提高。为积极应对行业格局与竞争变化，公司把握医改契机，加速门店拓展与新市场布局，加强标准化运营，拓展增值服务，增强物流体系与信息化发展，深化人力资源体系的发展，强化工商联合与商品精细化管理，提高风险管控意识，确保了公司业绩稳步增长，公司经营呈持续稳健发展趋势。

报告期内主要经营情况

报告期内，公司保持了营业规模和利润稳步增长。公司实现营业收入 4,082,862,397.77 元，同比增长 16.61%；归属于母公司所有者的净利润 287,965,689.53 元，较上年同期增长 15.92%。

2、公司坚持稳健的拓展策略，根据“聚焦两广，全国扩张”的外延发展战略，深耕广东、广西、河南市场，重点加强现有网络布点，下沉渗透已有省份的县域市场，全力提升各区域布点覆盖率与市场份额。继续推行“上市大联盟”战略，加快并购的步伐，通过并购整合不断推进全国布局。报告期内，公司净增门店 449 家，其中，自建门店 332 家，收购门店 117 家，关店 30 家，

到报告期末，公司门店总数为 3404 家。

3、持续执行标准化基础建设，强化标准化管控，提升终端品牌竞争力和运营力。报告期内，通过对门店进行升级改造，打造门店新形象，改善购物环境。同时不断优化更新商品陈列图，根据市场影响及顾客需求对商品进行优胜劣汰，最大限度满足顾客需求，同时提升门店的空间产出，进一步增加顾客满意度与回头率，确保客流持续增长，保障公司的内生发展。

4、深化人力资源体系的发展，稳固公司人才梯队建设。报告期内，公司通过借鉴同行异业优秀人才培养经验，结合公司战略需求，开展“多层次多元化”的人员培训形式，搭建员工阶梯式进阶体系与岗位互通体系。组建公司内训师团队，对全员实行企业文化传播、专业服务能力、职业发展规划、标准化管理、考核机制落实等培训工作。引入 PS 人力系统、培训系统，同时以公司 IT 团队自主研发“百科”培训平台，革新人才培养模式，确保为公司的快速扩张持续提供生产力。

5、公司通过各类专业培训，提升员工的专业服务能力。随着医院的处方外流、DTP 专业药房的日益增多，对零售门店员工提出了更高的专业要求。公司专门建立了专业培训团队，对常见疾病、用药专业知识进行重点培训；针对部分门店，专门设立慢病管理专员；公司还提供各种政策与福利，鼓励员工报考执业药师，并通过培训提升考试的通过率。

6、拓展增值服务，创新经营模式。报告期内，公司积极参与医改政策的开展、处方外流承接、新特药（DTP）品种的渠道开发及引进，提升新特药房的专业度，获得门慢特诊等资质；并与各大品牌商进行深度沟通，共同承接处方外流工作。抓住国家鼓励“中医馆中医诊所开办”的时机，积极筹建坐堂医门店和中西医结合门诊，并在门店推行精品中药营销，为顾客提供更好的专业服务。

7、持续加强工商联合，实施商品精细化管理。报告期内，公司从满足消费者需求的角度出发，本着“做强大品类，做大小品类”的商品策略，加大与品牌厂商的深度合作，包括推行重点单品项目、设置各类专区、跨品类商品组合等方式，深挖商品盈利能力，结合市场趋向，打通商品壁垒。另外，持续加大商品差异化经营，重点提升自有品牌、器械品类、中参品类的份额，迎合市场从“治病”到“治未病”的新时期健康消费倾向，开发公司新的内生增长点。公司对商品全品类实行品项优化，对各类型门店实行商品梳理，提升商品动销率，保障商品满足率和周转率处于合理可控范围，进一步提高商品精细化管理的效益。

8、增强物流体系与信息化发展。报告期内，公司完成 ERP、BI 等重点信息化项目，ERP 供应链、POS 前台、BI 智能分析平台实现互连互通，提高了公司业务运作和管理效率，实现了集团业务全流程的跟踪管理，可对丰富多样的门店业务管理提供快速支持，还实现了企业对内外部、上下游以及供应链的协同作业管理。同时，尝试与行业重点供应商合作，开发引进机器人等工具，进一步提升自动化作业水平。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用