

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
2019 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	邓琦、陈国圳
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	7,697,734,482.21	6,537,022,734.80	17.76
归属于上市公司股东的净资产	3,331,985,824.27	3,038,111,633.05	9.67
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增

	(1-6月)		减(%)
经营活动产生的现金流量净额	574,569,773.18	162,741,116.61	253.06
营业收入	5,252,419,644.83	4,082,862,397.77	28.65
归属于上市公司股东的净利润	380,714,320.68	287,965,689.53	32.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	372,893,988.78	278,416,788.14	33.93
加权平均净资产收益率(%)	11.74	9.93	增加1.81个百分点
基本每股收益(元/股)	0.73	0.55	32.73
稀释每股收益(元/股)	0.73	0.55	32.73

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)		7,847				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		0				
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	
柯金龙	境内自然人	22.50	116,990,668	89,992,821	质押	12,233,000
柯云峰	境内自然人	22.50	116,990,667	89,992,821	质押	6,123,000
柯康保	境内自然人	17.55	91,250,667	70,192,821	质押	6,123,000
柯舟	境内自然人	4.50	23,400,000	18,000,000	无	0
刘景荣	境内自然人	2.34	12,181,104	9,370,080	质押	2,873,000
宋茗	境内自然人	2.12	11,012,040	8,470,800	质押	2,457,000
梁小玲	境内自然人	1.99	10,335,780	7,950,600	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	1.95	10,125,781	0	无	0
邹朝珠	境内自然人	1.87	9,726,912	7,482,240	无	0
王春婵	境内自然人	1.8	9,360,000	7,200,000	质押	2,990,000
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

公司是一家从事各类药品、医疗器械等医药产品批发和零售业务的综合性医药零售上市企业。在医药零售行业在政策医改、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发展空间。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。三是线上线下相结合的 O2O 模式绽放出新的活力。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。

在医改的深入，医药分家趋势明显，处方外流大背景下药店在处方分流、自费药品经营、慢病管理等方面的功能日益突出，零售药房终端为了承接医带来市场红利，必须得提高专业化水平，加强药事服务及资源的投入药事，对药店的专业化服务提出更高要求。在政策环境推动下，报告期内公司处方药收入占比 28.60%，同比增长 31.65%，同时 O2O、DTP 等新业务的快速增长也为整体的增长带来了很好的贡献。

报告期内公司可转换公司债券经上海证券交易所自律监管决定书[2019]59 号文同意上市发行，公司发行的 100,000 万元可转换公司债券于 2019 年 4 月 24 日起在上海证券交易所上市交易。可转换公司债券募集资金用于投入公司运营中心建设项目、玉林现代饮片基地项目、直营连锁门店建设项目。公开发行可转换公司债券有助于公司主营业务的发展、增强盈利能力和抗风险能力。本次发行有利于公司充分利用现有运营优势、销售渠道优势，扩充企业规模、巩固市场，提升持续盈利能力。

报告期内主要经营情况

1、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 5,252,419,644.83 元，同比增长 28.65%；归属于母公司所有者的净利润 380,714,320.68 元，较上年同期增长 32.21%。

2、报告期内，公司分地区收入结构基本较为稳定。公司已建立了密集合理的业务布局、树立了较高的品牌知名度和较强的市场竞争力。截至 2019 年 6 月 30 日，公司拥有门店 4153 家，报告期内新增门店 313 家。公司净增门店 273 家，其中，自建门店 156 家，收购门店 118 家，关店 40 家。医保定点门店 3151 家，占总门店数 76.6%。

3、公司坚持稳健的拓展策略，根据“深耕华南，布局全国”的外延发展战略，通过自建加并购双管齐下的方式，在已有的广东、广西、河南、福建、江西、河北等省份加快门店网络的布局。并对部分重点的成熟城市，进一步加快并购脚步，以获得区域市场的绝对主导地位。公司正建立一套成熟的双品牌运作方案，不但能提升了区域的盈利能力，还能打造区域市场内的竞争壁垒。

4、积极参与政策指导下的各地方处方外流布局工作。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。公司筹建完成了 35 家 DTP 专业药房，并且建立了一套完整的 DTP 专业药房管理体系和一支专业的 DTP 管理团队。公司进一步参与推动重点城市的处方共享平台建设，目前已经在广西、广东、河南省份，进行了多家处方共享平台试点，短期试行卓有成绩，为企业发展带来极大增量。

5、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。

6、坚持打造有竞争力的商品体系。其一，通过建立完善的采购管理体系与打造一支廉洁有战斗力的采购团队，确保商品竞争力；其二，坚持“做强大品类、做大小品类”的策略，完善品类规划，一方面挖掘有潜力的小品类或未来市场热点品类，对其进行前瞻性营销规划，做好其市场份额，使之成为新增长点；另一方面，改变大品类的销售品类结构，优化合作政策，提升其盈利能力；其三，通过结合消费者的需求与企业商品战略，联合优秀的工业合作伙伴（包括境外合作伙伴），共同开拓新市场，为工商双方带来纯增量。

7、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。

8、公司通过品牌产品推广及专业服务提升，极大提升了门店的客流量，尤其是多元化的会员及厂商活动对新客户的吸引，节约了连锁发展新客户的成本。同时也大大提升了连锁品牌知名度，节约连锁的品牌推广费用。随着公司经营规模的扩大、公司一直专注于中西成药、参茸滋补药材及中药饮片、保健品、医疗器械及其他商品的直营连锁零售业务。积累了较为深厚的行业经验，拥有较强的供应链优势和市场优势，在商品代理优势、物流配送能力和生产能力基础上，将批发业务作为零售业务的有益补充，内生增长和外延式扩张并举，实现了公司经营业绩的持续增长，呈持续稳健发展趋势。

9、积极的探索加盟的模式，在原来的严格管理体系下，一边开展业务，一边优化商业模式与管控体系，确保品牌与利润同步提升。

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

详见报告“第十节财务报告——五、重要会计政策和会计估计之 41. 重要会计政策和会计估计的变更”。

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