

公司代码：603939

公司简称：益丰药房

# 益丰大药房连锁股份有限公司

## 2018 年年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 天健会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 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

根据《公司法》及《公司章程》的规定，经天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》确认，公司 2018 年度实现归属于母公司净利润 416,414,103.09 元，加上 2017 年初未分配利润为 745,381,748.27 元，减去 2018 年底提取的法定盈余公积 12,852,149.64 元后，减去 2017 年度股东分红 108,808,397.40 元，2018 年末可供股东分配的利润为 1,040,135,304.32 元。

董事会拟以公司 2018 年 12 月 31 日的总股本 376,806,006 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 3.00 元(含税)，合计派发现金股利 113,041,801.80 元（含税），不送红股，不进行资本公积金转增股本。

## 二 公司基本情况

### 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	益丰药房	603939	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王付国	罗功昭
办公地址	湖南省长沙市麓谷高新区金洲大道68号	湖南省长沙市麓谷高新区金洲大道68号
电话	0731-89953989	0731-89953989
电子信箱	ir@yfdyf.com	ir@yfdyf.com

## 2 报告期公司主要业务简介

公司是国内领先的药品零售连锁企业之一，主要从事药品、保健品、医疗器械以及与健康相关的日用便利品等的连锁零售业务，子公司益丰医药作为公司内部集中采购平台，兼顾少量对外药品批发业务。报告期内，公司的主营业务未发生重大变化。

### 1、零售业务

截至 2018 年 12 月 31 日，公司在湖南、湖北、上海、江苏、江西、浙江、广东、河北、北京九省市共开设了 3,611 家连锁门店（含加盟店 169 家），向顾客销售药品、医疗器械、保健品、健康食品、个人护理用品及与健康相关的日用便利品等商品。

公司于 2013 年开启医药电商业务，2016 年成立电商事业群，下设 B2C、O2O、CRM、电商技术等电商事业部，以 CRM 和大数据为核心，打造线上线下融合发展的医药新零售业务。

### 2、批发业务

公司的批发业务系益丰医药从供应商采购商品，然后向公司及其子公司以及第三方批发。公司对外批发，主要为公司代理品种分销，占营业收入比例较低。

## （二）主要的业绩驱动因素

### 1、人口老龄化给行业带来巨大发展空间

随着“健康中国 2030”国家战略不断推进，社会消费水平持续提升，大众健康消费意识不断增强，大众健康产业快速发展，特别是在人口老龄化、慢病年轻化等多重因素的驱动下，我国医药市场规模持续提升。据统计，至 2018 年底，我国 60 周岁及以上人口 24,949 万人，占总人口比例 17.9%，其中 65 周岁及以上人口 16,658 万人，占总人口比例 11.9%，未来还将持续提升。商务部统计报告显示，2017 年，我国药品流通市场销售规模稳步提升，全国七大类医药商品销售总额达 20,016 亿元，扣除不可比因素同比增长 8.4%，其中，药品零售市场总额 4,003 亿元，扣除不可比因素同比增长 9.0%。

### 2、医药卫生体制改革给行业带来新的发展机遇

2017 年 2 月 9 日国务院办公厅发布《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》（国办发〔2017〕13 号）明确提出：“推进医药分开。医疗机构应按药品通用名开具处方，并主动向患者提供处方。门诊患者可以自主选择在医疗机构或零售药店购药，医疗机构不得限制门诊患者凭处方到零售药店购药。具备条件的可探索将门诊药房从医疗机构剥离。”2018 年 11 月 14 日中央全面深化改革委员会通过《国家组织药品集中采购试点方案》，方案在北京、上海等 11 个城市进行试点，涉及 31 个指定规格的采购品种。随着药占比、零差率、两票制、医保控费、分级

诊疗、一致性评价、带量招标采购等一系列医改措施的稳步推进，“医药分开”、“医院处方外流”不断提速。与此同时，在医药分开的大趋势下，定点医保药店资质审核的放开、慢病及大病定点药房、电子处方、药店分级分类管理等，推动了药店的规模化发展。

### 3、行业政策和资本推动集中度持续提升

在行业政策驱动、资本介入、规模化竞争等因素影响下，行业集中度持续提升。全国性和区域龙头企业借助资本力量加速整合，连锁药店成为行业发展的主流。据中国药品流通行业发展报告统计，截至 2017 年末，我国零售药店总数 45.37 万家，较 2016 年底增长 1.5%；连锁化率 50.5%，较 2016 年提高 1.1%。据中国医药商业协会《中国药品流通行业发展报告(2018)》，我国前 100 位药品零售连锁企业销售额占零售市场总额 30.7%，前 10 位企业占销售总额 17.4%，前 5 位企业占销售总额 11.3%，大型零售连锁企业市场占有率较上年有不同程度增加的同时，相较欧美发达国家，我国医药零售行业仍然较为分散，行业集中度还有较大的提升空间。

### 4、区域聚焦和规模效应驱动公司盈利能力持续提升

公司长期坚持区域聚焦战略，兼顾市场广度的同时，注重区域市场的精耕细作和门店网络的密集布局，突显区域竞争优势。随着成熟门店内生增长、新开门店以及行业并购等外延增长的稳步提升，公司规模不断扩大，公司对上游厂商的议价能力不断提升，公司整体管理成本不断摊薄，盈利能力持续增强。报告期内，公司营业收入和归属上市公司股东净利润较 2017 年度分别增长 43.79%和 32.83%。

### 5、“四项基本功”驱动公司核心竞争力稳步提升

公司始终注重精细化管理和企业基本功的打造，报告期内，公司持续推进专业服务蓝海战略、商品精品战略、营运系统优化以及人才和文化系统建设“四项基本功”的打造，通过专业服务、商品精品实现顾客满意度和回头率的持续提升；通过营运系统优化，提升精细化、系统化、智能化管理水平，实现管理增效；通过人才队伍和团队文化建设，增强企业的执行力、凝聚力，满足公司快速发展的人力资源要求，促进公司持续健康快速发展。

### 6、“三大经营模式”创新驱动公司未来发展新空间持续提升

紧跟国家医药卫生体制改革、互联网技术发展，结合药品零售行业自身发展的特点，报告期内，公司在夯实传统业务经营的同时，持续推进“承接医院处方外流模式、医药电商模式、大健康药房模式”三大经营模式的创新，经营模式创新为公司在提升传统业务的同时，注入了新的活力，打开了未来发展的新空间。

### 7、“新开+并购”并重的拓展模式驱动公司经营规模持续快速提升

我国药品零售行业市场空间大，行业集中度低，按照公司“新开+并购”并重的门店拓展策略，2018年，全年净增门店1,552家，其中，新增自建门店546家，新增并购门店959家，新增加盟店89家，关闭门店42家，至报告期末，公司门店总数3,611家（含加盟店169家）。2012年至2018年，公司门店年复合增长率达34.91%，销售额年复合增长率28.44%，利润年复合增长率35.06%。企业销售规模稳步快速提升，门店网络布局日益成熟。

### （三）行业发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

#### 1、行业发展阶段

随着“健康中国2030”战略和“十三五”深化医药卫生体制改革的持续推进，药品流通行业发展不断迈上新的台阶。根据商务部统计报告显示，2017年，我国药品流通市场销售规模稳步提升，全国七大类医药商品销售总额达20,016亿元，扣除不可比因素同比增长8.4%，其中，药品零售市场总额4,003亿元，扣除不可比因素同比增长9.0%。据国家食品药品监督管理总局统计，截至2017年11月底，我国零售药店总数45.37万家，较2016年底增长1.5%；连锁率50.5%，较2016年提高1.1%。药品零售市场规模和行业集中度持续提升，行业运行总体呈现：药品批发企业销售增长放缓但集中度略有上升，药品零售企业销售规模和连锁化率持续提高，新型医药电商模式不断涌现，医药物流运营效率及服务功能持续提升。

在GDP持续增长、社会消费水平提高、人口老龄化、城镇化以及消费结构升级等因素的驱动下，医药市场持续扩容，保持了平稳较快发展，规模化进程稳步推进。特别是2018年以来，随着医药卫生体制改革的不断深入，医药分开稳步推进，医院处方外流明显加快，药品零售行业发展模式和格局加速调整转变，资本市场对企业整合助力不断增强，医药供应链管理服务迅速升级，医药电商跨界融合进程持续推进，药品零售经营模式不断创新，行业发展专业化和集中化趋势不断增强。

#### 2、行业的周期性、季节性和地域性特点

医药流通行业是关系民生的基础性行业，受宏观经济环境影响相对较小，经济周期性不明显，仅少部分药品品种针对夏、冬季节极端气候环境，存在一定的季节性，因此，总体而言，药品零售行业相对于其他一般零售行业经济周期性较弱。

但是，由于药品的时效性、便利性以及区域消费者购物习惯等特点，药品零售行业的地域性特点较为明显。对于门店网络布局覆盖范围较广、连锁复制能力较强的企业，具有更强的市场竞争优势。

#### 3、公司所处的行业地位

公司目前主要业务范围集中在湖南、湖北、上海、江苏、江西、浙江、广东、河北、北京九省市内，华中华东华北区域竞争优势明显。根据《21 世纪药店报》的数据显示，公司 2014-2018 年在中国连锁药店综合实力百强榜排名第五位；根据 MDC 数据统计，公司 2014-2018 年在中国药品零售企业综合竞争力排行榜排名第五位。根据中康咨询和《第一药店》数据显示，公司获得 2015-2017 年度中国药品零售企业竞争力排行榜运营力冠军，2018 年获中国药品零售企业竞争力排行榜盈利力冠军。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	7,868,142,644.63	4,782,559,508.59	64.52	4,221,246,244.90
营业收入	6,912,576,542.44	4,807,249,008.63	43.79	3,733,619,135.40
归属于上市公司股东的净利润	416,414,103.09	313,503,561.35	32.83	223,891,074.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	381,554,110.18	308,880,371.83	23.53	217,310,598.60
归属于上市公司股东的净资产	4,058,760,930.70	3,167,203,182.19	28.15	2,962,508,018.24
经营活动产生的现金流量净额	510,711,302.33	317,202,120.18	61.01	139,937,791.60
基本每股收益 (元/股)	1.144	0.864	32.41	0.663
稀释每股收益 (元/股)	1.144	0.864	32.41	0.663
加权平均净资产收益率(%)	12.42	10.23	增加2.19个百分点	10.78

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	1,481,632,029.10	1,511,705,159.58	1,672,318,046.48	2,246,921,307.28
归属于上市公司股东的净利润	100,958,202.35	124,246,062.06	83,554,823.00	107,655,015.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性	96,165,876.40	110,583,589.52	82,058,435.29	92,746,208.97

损益后的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	106,328,163.69	69,762,723.10	145,915,468.00	188,704,947.54

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用  不适用

#### 4 股本及股东情况

##### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

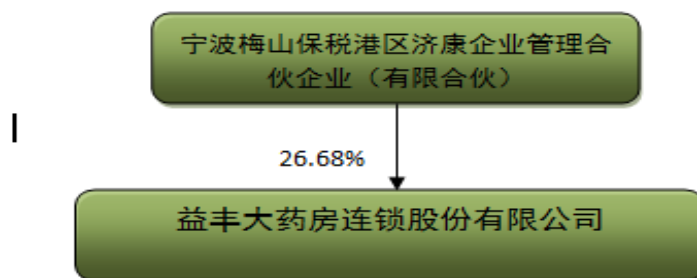
截止报告期末普通股股东总数（户）					7,513		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					5,945		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 (%)	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
宁波梅山保税港区济康企业管理合伙企业（有限合伙）	5,602,000	100,550,000	26.68	0	无		其他
高毅		46,272,000	12.28	0	质押	11,030,000	境内 自然 人
CAPITAL TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED		38,112,000	10.11	0	无		境外 法人
CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED		37,896,000	10.06	0	无		境外 法人
香港中央结算有限公司	5,425,482	17,855,599	4.74	0	无		其他
招商银行股份有限公司—汇添富医疗服务灵活配置混合型证券投资基金	187,811	10,287,888	2.73	0	无		其他
通用技术集团投资管理有限公司	663,800	6,788,657	1.80	0	无		境内 非国 有法



							人
宁波梅山保税港区益之丰企业管理合伙企业（有限合伙）	1,320,000	6,580,000	1.75	0	无		其他
韩红昌	1,667,956	4,135,260	1.10	0	无		境内自然人
中国工商银行股份有限公司—汇添富医药保健混合型证券投资基金	511,356	3,813,153	1.01	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，济康、益之丰是公司实际控制人高毅先生控制的企业，高毅、济康、益之丰之间存在关联关系；CAPITAL TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED 与 CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED 均受 Capital Today China Growth Fund, L.P.，所控制，TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED 与 CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED 存在关联关系。未知其它股东是否存在关联关系或一致行动。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

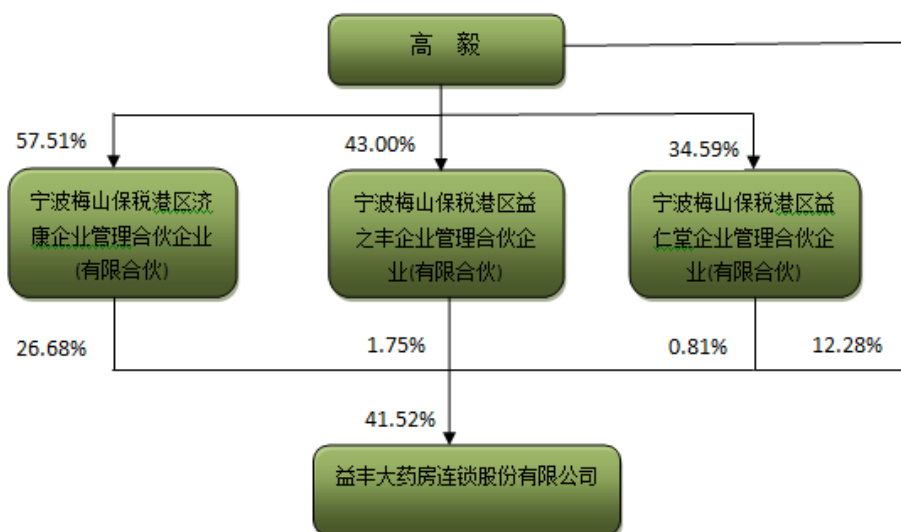
√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用





#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 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经营利润的同向增长。实现营业收入 691,257.65 万元，同比 2017 年增长 43.79%；归属于上市公司所有者的净利润 41,641.41 万元，同比 2017 年增长 32.83%。截至 2018 年 12 月 31 日，公司总资产为 786,814.26 万元，比上年年末 478,255.95 万元增加 64.52%；负债为 369,830.35 万元，比上年年末 160,290.93 万元增加 130.72%；股东权益为 416,983.91 万元，比上年年末 317,965.02 万元增加 31.14%。

2、报告期内，根据“区域聚焦，稳健扩张”的发展战略，通过“新开+并购”两条腿走路的拓展模式，新开门店和行业并购取得较快发展。2018 年全年净增门店 1,552 家，其中，公司自建门店 546 家，新增并购门店 959 家，新增加盟店 89 家，关闭门店 42 家，至报告期末，公司门店总数 3,611 家（含加盟店 169 家）。

3、专业服务蓝海战略推进，专业服务能力提升。报告期内，通过全员服务心态、专业技能和服务标准化训练以及营销步骤培训和 KPI 考核，员工专业化服务能力、公司品牌形象、顾客满意度和回头率稳步提升。全年完成新型课件短视频化 900 分钟（累计课件时长达 8,580 分钟），完成全部学分制系统课件优化升级 17 个。完善的培训系统确保了公司门店内生增长的长期驱动力，专业化服务能力提升将成为公司领先于同行的核心竞争力之一。

4、持续推进商品精品战略，商品力不断提升。通过消费者调研、门店一线员工深度访谈、顾

客回头率调查等，对商品进行全面的疗效和质量评估；通过对生产厂家实地考察，对生产厂家质量保证体系、原材料供应链以及工艺流程等进行全面评估，遴选精品商品和合作供应商，建立渠道和价格更优、差异化的商品壁垒；通过精品战略的推进与上游供应商建立更加完善、合作更为紧密的战略合作模式；为提升大健康品类销售，强化中药养生理念，加大了中药饮片、参茸贵细的产品结构优化，同时进行商品创新、营销创新，报告期内，完成了近 400 家生产厂家的质量体系考察与评估，与近 800 个供应商建立了精品战略合作关系；通过完善和升级自动订货系统和自动补货系统，经营效率进一步提升，商品满足率、库存周转率持续优化，系统管控成效明显。

5、电商业务模式不断取得新的突破。报告期内，公司电商业务取得了稳健长足发展。传统 B2C 业务依靠供应链优势和精细化运营保持了利润和销售稳定，人效得到了较大提升；O2O 上线门店超过 2500 家，覆盖了公司线下主要城市，并能快速覆盖并购项目门店，拣货时效、配送时效、订单满足率和人效均处于行业领先水平，在主要医药 O2O 平台上均业绩领先；CRM 系统进一步升级，会员精准营销突显优势，会员深度服务项目取得阶段性进展，盈利模式基本落地，新媒体运营处于行业领先水平，内容运营能力快速提升；医药电商运营逐步升级到集团化医药新零售体系，电商团队日益壮大，基于会员、大数据、生态化的医药新零售信息系统搭建基本成形。医药电商发展成为未来公司业绩增长的新动力。

6、承接处方外流模式不断推进。一是从选址策略和考核机制等多方面继续强化院边店的选址布局，未来力争实现二甲以上医院的全覆盖；二是对慢病和处方药的专业化管理，公司通过会员体系和顾客服务研究，对慢病及处方药顾客进行分析研究，开展慢病专柜、专区、专店，配备专业员工，为患者提供专业化的目标管理、用药指导和用药提醒，提升会员顾客的依从度；三是大力推动与处方药厂家的战略合作，打造 DTP 专业药房。截至目前，公司建成 DTP 专业药房 20 余家，经营国家谈判指定医保报销品种 42 个，医院处方品种近 200 个，与近 80 家供应商建立了 DTP/DTC 战略合作伙伴关系。

7、企业数字化、智能化建设更上一层楼。公司组建了一支以自主研发为核心的 IT 队伍，并与外部先进的国际软件公司开展深度合作，通过技术与流程创新，提升各种数字化、智能化系统赋能业务发展。报告期内，业务中台、数据中台和技术中台组成的三中台战略建设体系逐步深化，公司 SAP 系统、智能门店 POS 系统、WMS 系统的不断完善，BI 系统、财务对账体系、费控报销系统、员工 APP、会员精准营销、远程安防及巡店系统等逐步上线，公司业务运作和管理效率不断提升；同时，为进一步推动公司区域聚焦战略，以湖南物流配送中心为基础，逐步在上海、江苏、江西、湖北、河北等省市推进省级物流配送中心的升级建设，为进一步提升物流配送效率、满足

区域市场快速扩张需求提供软硬件保障。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

1. 本公司根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15 号)及其解读和企业会计准则的要求编制 2018 年度财务报表, 此项会计政策变更采用追溯调整法。2017 年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下:

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	1,781,652.75	应收票据及应收账款	340,379,964.49
应收账款	338,598,311.74		
应收利息	15,617,859.34	其他应收款	137,855,513.27
其他应收款	122,237,653.93		
应付票据	920,222,601.73	应付票据及应付账款	1,238,906,475.13
应付账款	318,683,873.40		
应付股利	54,737,760.00	其他应付款	143,233,317.07
其他应付款	88,495,557.07		

2. 财政部于 2017 年度颁布了《企业会计准则解释第 9 号——关于权益法下投资净损失的会计处理》《企业会计准则解释第 10 号——关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》《企业会计准则解释第 11 号——关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第 12 号——关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》。公司自 2018 年 1 月 1 日起执行上述企业会计准则解释, 执行上述解释对公司期初财务数据无影响。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比, 对财务报表合并范围发生变化的, 公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

本公司将石家庄新兴药房连锁有限公司(以下简称新兴药房)、江苏益丰大药房连锁有限公司、上海益丰大药房连锁有限公司、江西益丰大药房连锁有限公司、湖南益丰医药有限公司等 44 家子公司纳入报告期合并财务报表范围，具体情况详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。