

重庆桐君阁股份有限公司(会议纪要)

桐君阁会纪[2015]29 号

重庆桐君阁股份有限公司

2015 年 11 月 26 日印发

四川太极大药房连锁有限公司 2015 年第三季度经营，财务分析会议纪要

会议时间：2015 年 10 月 28 日

会议地点：成都西部医药 3 楼会议室

主持会议：黎涛

参会人员：股份公司袁永红、黎涛、肖怡、田平、财务部张婷、李幽、零售部曹云、中药部肖霞、品管部冯娟以及四川太极大药房负责人及相关人员

会上，主要由四川太极大药房总经理李坚、财务经理杨昕就其 2015 年 1-3 季度经营情况及各项指标作汇报，并提出了下个季度的工作计划，参会人员认真听取了汇报并提出工作意见，纪要如下：

一、2015 年第三季度经营情况

(略)

二、存在的主要问题

1、部分门店面积大，租赁费偏高，而销售额偏低。

2、三个月及以上不动销库存占比偏大。

3、销售增长的情况下，盈利水平较低，利润增亏，销售运营方式尚待优化，减亏增盈具体措施不足。

4、其他应收款中个人借款较多，加大企业风险。

三、工作建议

（一）经营工作方面

1、优化亏损门店，优化人员结构，门店重新定岗定位，细化减亏增盈措施。对高新区民丰大道西段药店进行消费结构及品种结构分析，将好的经验在公司范围内进行推广。

2、督导落实库存商品的盘活，结合一定的促销活动，提高新品动销率。

3、加强特色经营，紧抓中药饮片质量问题，重点运营虫草、燕窝、精选人参以及品牌包装中药，丰富商品品类以提高销售。

4、创新营销，大胆尝试，规范运行，规避风险，完善信息系统，解决退、补货问题，加快 O2O、电商支付等互联网营销模式探索，提高商品流通效率。

5、在引进医生的同时探索与国医大师的合作，尝试配方运营等新方式，打造太极中医院，提高中药销售。

（二）财务管理方面

1、员工个人借款限期处理，要求年底清零。

2、价外收益核算方式不太准确，需要完善。

3、于 11 月底前上报明年计划指标，突出增长点，制定扭亏方案。