

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、误导性陈述和重大遗漏,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2019年度实现归属母公司净利润702,661,961.73元,加上2019年初未分配利润1,549,185,553.82元,减去2019年底提取的法定盈余公积43,388,490.36元,减去2018年度发现金红利240,006,000.00元,2019年末可供股东分配的利润为1,968,453,025.19元。董事会拟以实施分红的股权登记日在中国证券登记结算有限责任公司实际登记股数为基数,向全体股东每10股派发现金股利人民币6.00元(含税),每股派发现金红利金额不变,现金分红总额根据实际实施分配的股数登记在中国证券登记结算有限责任公司实际登记股数确定,具体的分配金额总额将在利润分配实施公告中披露,预计派发现金红利328,170,327.00(含税),剩余未分配利润结转以后年度;同时,拟向全体参与利润分配的股东以资本公积金每10股转增2股,预计转增109,300,109股。

二公司基本情况
1 公司简介
公司股票简称:大参林
股票代码:603233
上市交易所:上海证券交易所

2 报告期内公司主要业务简介
(一)公司主要业务
(二)公司经营模式

报告期内,公司在致力于传统经营管理模式的同时,根据市场发展战略积极筹划拓展连锁加盟业务,在招商调查及合理规划后,对药店加盟业务进行了充分的理论论证及筹备,成立加盟事业部严格制定了加盟流程及风控管理体系。2019年公司正式完成加盟业务,通过前期统一的品牌识别、运营管理、人员培训、商品价格、药学服务等管理环节,强化质量风险管理门店合规经营管理,现已加盟门店实现了终端的标准化、规模化、系统化、数据化的统一管理。更进一步提高公司的规模化及品牌影响力。截止本报告期,2019年累计开加盟店54家。

3 生产制造业:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

4 零售业务:公司主要采取“从供应商集中采购产品及向子公司与第三方批发”的模式,推广自有的品牌、代理品种为主。公司批发业务保持良好的发展,从一定程度上助力提升零售业务的供应链优势,成为公司主要营业收入之一。

5 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

6 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

7 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

8 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

9 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

10 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

11 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

12 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

13 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

14 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

15 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

16 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

17 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

18 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

19 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

20 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

21 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

22 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

23 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

24 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

25 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

26 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

27 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

28 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

29 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

30 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

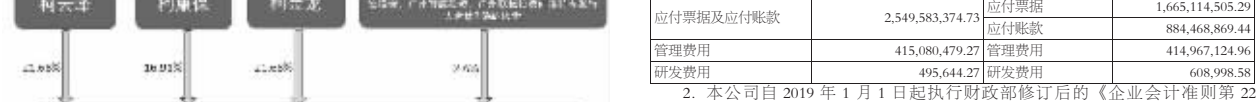
2019年 年度报告摘要 大参林医药集团股份有限公司

Table with 5 columns: 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度. Rows include 营业收入, 归属于上市公司股东的净利润, 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润, 经营活动产生的现金流量净额.

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

Table with 10 columns: 股东名称, 报告期末持股数量, 持股比例, 持有有限售条件的股份数量, 质押或冻结情况, 股东性质.

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图
4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

Table with 5 columns: 序号, 名称, 数量, 持股比例, 报告期内表决权恢复的优先股股东数量.

5 公司治理情况
5.1 公司治理情况

5.2 内部控制情况

5.3 外部审计情况

5.4 信息披露情况

5.5 投资者关系管理情况

5.6 社会责任履行情况

5.7 其他情况

6 环境与可持续发展

6.1 环境政策与目标

6.2 环境管理

6.3 环境绩效

6.4 社会政策与目标

6.5 人力资源管理

6.6 供应链管理

6.7 其他社会责任履行情况

7 未来展望

7.1 行业趋势

7.2 公司战略

7.3 经营策略

7.4 风险提示

7.5 其他未来展望

8 附录

8.1 重要事项索引

8.2 其他附录

(3) 2019年1月1日,公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下:

Table with 4 columns: 项目, 重分类, 重新计量, 按新金融工具准则列示的账面价值(2019年1月1日).

6. 继续推广“做大品类、做大小品类”以及打造精品中药的商品策略,打造公司高溢价竞争力。结合数据趋势与企业内部的商品结构,公司精准锁定“年度重点小品类”,实施“高、精、尖”三类,另一方面,对公司特有的参茸滋补类,深挖潜力,对中药进行精品打造,细分挖掘,两精品要效益,同时为推广中医文化做好基础性的推广工作。

7. 深化人力资源体系的发展,稳步建设人才梯队。报告期内,公司通过借鉴同行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”的人员培训计划,搭建员工阶梯式进阶体系与岗位互通体系,通过签订、订用、内部晋升人才储备,构建人才多形态闭环的人才梯队建设,以满足公司的快速发展需求。

8. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

9. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

10. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

11. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

12. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

13. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

14. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

15. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

16. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

17. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

18. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

19. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

20. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

21. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

22. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

23. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

24. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

25. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

26. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

27. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

28. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

29. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

30. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

31. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

32. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

33. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

34. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

35. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。

36. 零售业务:公司力求全面渗透产业链,继续打造有以参茸滋补特色品类的产品,保障供应,保持竞争优势。从供销到供应链制造环节完整,主要生产中药饮片、参茸、药海产品;中药饮片、参茸产品重点通过规划的产地采购,结合市场的消费者养生需求,为零售门店提供质量保证、性价比高的产品,以保证公司的竞争优势。