

证券代码：603883

证券简称：老百姓

老百姓大药房连锁股份有限公司 2022 年报

暨 2023 年一季报解读会纪要

一、会议情况

(一) 会议时间：2023 年 4 月 27 日 20:30-21:30

(二) 会议形式：电话会议

(三) 参会人员：

1. 公司参会人员：

董事长 谢子龙

总裁 王黎

董事会秘书 冯诗倪

财务管理部部长 石磊

证券事务代表 刘遐迹

2. 机构参会人员：

中信证券、海通证券、中金公司、东北证券、国盛证券、兴业证券、中信建投证券、国金证券、华创证券、中银国际证券、华安证券、浙商证券、方正证券、国联证券、国泰君安证券、野村证券、广发证券、平安证券、光大证券、华泰证券、华兴证券、开源证券、西南证券、华融证券、国信证券、财富证券、中银证券、东海证券、申万宏源证券、国投瑞银、长城资管、清池资本、蜂巢基金、中金资管、中加基金、高瓴资本、财通资管、国寿养老、大家资产、瑞腾投资、弘尚资产、朴石投资、源乘投资、万家基金、中昂国际、惠理基金、国泰基金、嘉实基金、金鹰基金、新活力资本、天弘基金、阳光资产、银华基金、瓴仁投资、博道基金、融昱资本、阳光资产、汇添富基金、红土创新、中航信托、兴证全球基金、易方达基金、淡水泉、雪石资产、汇丰晋信基金、中信资本、火星资产、中欧资本、中信资管、雪石资产、宝盈基金、景泰利丰、润晖资产、博裕资本、天安人寿、上汽欣臻、丰琰投资、摩根士丹利、新活力资本、泓德基金、上海楹联投资、易方慧达创业投资、北京永域资产、上海途灵资产、申万宏源证券资管、中融汇信期货有限公司、上海泊通投资、深圳前海精至资产、广东逸信基金、海金投资、

人保投资控股、工银理财、华夏人寿保险、国任财产保险、上海景熙资管、上海盛宇股权投资、敦和资产管理、江苏瑞华投资、源乐晟资产、南京璟恒投资管理、宁银理财、上海沣杨资产、上海天亦投资、大成基金、前海太行资产、南京璟恒投资、上海翔鹏投资、深圳裕晋投资、深圳麦星投资、深圳尚诚资产、招商信诺、上海伯兄投资、中信建投经管委财富管理部、上海常春藤资管、深圳宏鼎财富管理、国富联合(青岛)私募基金、北京泽铭投资、北京致顺投资管理、亚太财产保险、China alpha、OrbiMed、Ubs、Sage、Dymon Asia、Manulife、Fidelity Funds、AIHC Capital、Haitong International、Blackrock、Longrising、KTF Capital Management Limited、Open Door Investment Management Group、Overlook Investment、AliHealth 等机构的 211 位投资者。

二、主要内容

（一）董事会秘书冯诗倪介绍主要业绩情况

2022 年，老百姓大药房实现营业收入 201.76 亿元，同比增长 28.54%，归属于上市公司股东的净利润 7.85 亿元，同比增长 17.29%，扣非后归属于上市公司股东的净利润 7.36 亿元，同比增长 28.52%。公司总资产规模达到 213.97 亿元，经营业绩和规模均已迈入新阶段。

2023 年一季度，公司实现营业收入 54.41 亿元，同比增长 31.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.91 亿元，同比增长 20.49%；扣非归母净利润 2.81 亿元，同比增长 30.20%。

2022 年，公司数字化全面赋能，精细化管理提效，新零售高效链接，自有品牌持续提升，实现了良好发展。

（二）董事长谢子龙介绍公司发展战略

2022 年，公司以模式创新加速扩张，坚持直营、星火（并购）、加盟、联盟的“四驾马车”立体深耕模式，持续提升门店覆盖、快速抢占市场。2022 年 6 月，公司门店数量突破 1 万家，率先引领行业迈入“万店时代”。全年，公司新增门店 2,764 家，再度刷新历史新高。快速扩张的同时，公司通过高效组织变革与数字化转型双轮驱动，战略执行自上而下高效贯通，显著提升了营运精细化水平，经营业绩逐季提升。2022 年，公司持续优化治理机制，积极开展资本运作赋能发

展。为进一步激发广大管理人员奋斗热情，公司推出史上惠及人数最多的一次股权激励，驱动团队再攀业绩新高峰。

2022 年，我带领团队走一线、勤调研、抓业绩，解决一线业务痛点，与近四万老百姓人齐心协力，收获了珍贵的发展成果。随着经营规模的不断提升，推动企业发展的内核不仅依靠创始人个人的努力，更需要全体管理团队的共同奋斗与数字化、信息化等科技赋能带来的经营管理创新，这一点对于支撑我们未来 2 万家、5 万家甚至更多门店至关重要。

在全身心投入企业经营的过程中，老百姓人的温暖与奉献令我深受感动。2022 年新冠病毒期间，我们坚守“一切为了老百姓”企业宗旨，从年初西安、上海的抗疫攻坚战，到年底守望相助、“疫”呼百应的防疫物资保供战，我们践行“开着门、亮着灯，让顾客看到希望”的承诺，为中国新冠病毒防控贡献了积极的力量。

今年是老百姓上市 8 周年，公司准备了上市以来总金额最高的利润分配计划回馈广大投资者长期以来的信赖和支持：每股派发现金股利人民币 0.5 元（含税），共派发现金红利 2.92 亿元，现金分红占 2022 年实现归母净利润的 37.25%。公司上市以来，共派发现金红利 13.7 亿元（含本次），占上市募集资金净额 135.69%。

2023 年，公司将继续深化既定战略，不断优化治理结构、深化数字化转型、强化精细化运营、推动高效组织变革、夯实高密度人才建设、共建医药零售“大生态”。我们对老百姓的未来充满信心。

（三）总裁王黎介绍报告期内公司经营情况

1、“四驾马车”深耕下沉市场

2022 年公司通过“直营、并购、加盟、联盟”四驾马车的模式，持续深耕“9+7”拓展战略，在 9 个优势省份聚焦深耕，通过自建、并购、加盟、联盟共同密集布点，在 7 省以轻资产的加盟、联盟模式为主，利用好现有自营网络大力发展 O2O 线上业务。公司全年新增门店 2,764 家，刷新历史新高，新增门店处于 3-5 线及县域乡镇等下沉市场占比为 86%，下沉市场门店数占公司总门店数为 74%。截至 2023 年一季度末，公司连锁布局网络已覆盖全国 20 个省级市场，140 多个地级以上城市，公司总门店数达到了 11,231 家，其中自营门店 7,903

家，加盟门店 3,328 家。

2、深化数字化转型，科技驱动健康服务平台

公司致力于打造科技驱动的健康服务平台，2022 年公司数字化转型持续围绕数字化基建和业务数字化两个板块来推进。

数字化基建方面，公司推进了数据标准的制定，解决了数据取用的问题，同时完成了拓展营运、营销等多条线数据资产的盘点。

业务数字化方面，第一，持续迭代升级面向员工赋能的百姓通 APP。第二，供应商合同实现了在线精细化的管控。第三，供应链的数字化升级计划有序推进。第四，智能请货提升商品的流转效率。第五，销售价格管控及商品组合策略优化。

3、专业药事服务构建领先的竞争优势。

2022 年公司继续坚持高标准建设专业药房，提升一线员工专业化的药事服务能力。截至年末，公司共计 1,053 家门店获得“门诊慢特病”定点资格，同比增加 601 家；双通道资格门店达到 227 家，同比增加 78 家；DTP 药房 162 家，同比增加 17 家；直营门店中医保门店数达到了 6,991 家，占比 91.4%。同时，公司通过“线上+线下”相结合方式加强培养员工药事服务能力。

4、新零售全域运营业绩再上新台阶

公司新零售已具备全渠道的业务竞争力。公域方面，多平台的全国排名位居前列，增长率保持领先。私域方面，公司不断迭代袋小满和一键搜购的功能，吸引更多的新用户，同时提升顾客粘性。2022 年，公司线上渠道销售额 17 亿，同比增长 140%。截至年末，公司 O2O 外卖服务门店达 7,876 家，24 小时门店 500 家。

5、高效组织变革提升精益运营水平

高效组织变革项目由董事长亲自操盘，实现了公司整体组织结构的扁平化，推动了管理的精细化、营运的标准化和服务的专业化。2022 年 1 至 4 季度，由于高效组织变革的推动，公司归母扣非净利润同比增速分别是 12.75%、18.77%、29.34%和 76.94%，成为助力公司业绩提升的引擎之一。

（四）投资者提问

问题 1：2023 年公司门店拓展计划？扩张环境如何？

回答：2023 年公司计划开店 3,000 家，直营和并购 1,500 家，加盟 1,500

家，公司持续深耕“9+7”聚焦战略，聚焦下沉市场的主要原因为：1、下沉市场老龄化程度更高，健康市场增速更为明显；2、优质的医疗资源集中在一、二线城市，医疗资源相对匮乏的下沉市场成为公司业绩新增长极。3、下沉市场毛利率较高，成本低。

问题 2：公司收购怀仁药房的整合情况如何，2022 年怀仁业绩达成情况如何？合并以后怀仁有哪些方面的提升？人员是否稳定？

回答：2022 年，公司历史最大战略收购落地，以自有资金 17.25 亿元控股收购怀仁药房 75.8%股权，目前持股比例达 80%。收购时，怀仁拥有直营药店 660 家。截至 2022 年末，公司位于湖南的门店已超过 3,500 家，成为了湖南省域门店数和销售额最多的连锁药店企业。报告期内，怀仁药房整合稳步推进，达成既定目标。第一，全年净利润超业绩承诺达成。湖南怀仁 2022 年度经审计扣非净利润为 12,546 万元，高于承诺数 1,546 万元，超额完成本年度业绩承诺；第二，集团赋能明显改善毛利率，怀仁全年毛利率增加 3.1 个百分点。第三，核心管理团队稳定，员工满意度持续提升。第四，怀仁药房 2022 年度会员消费占比超 85%，90 天会员复购率 75.61%，同比增长 2.85 个百分点。第五，老百姓文化和品牌按计划导入，怀仁药房新开门店全面使用老百姓元素品牌，老店门招更新稳步推进。

问题 3：公司目前统筹门店拓展数量及区域情况如何？放开统筹的地区的普通店的产出有何区别？

回答：公司高度关注各地政策落地情况，门诊统筹向药房放开的政策对于公司来说中性偏利好，从门诊统筹已落地和未落地的区域的经营数据对比来看，已落地的区域的前台销售额和店均来客数均优于未落地的区域，落地的区域客单价略有下降，但客流量增长高。整体来看，统筹医保落地区域的销售额较未落地区域大幅增长。此外，从数据看来，报销目录品类范围越广、报销比例越高以及处方不受限制对业绩拉动更好。

目前 20 个省份中，公司门诊统筹政策已落地 10 个省份。未来公司将积极与当地监管机构沟通，期待门诊统筹尽快落地。

问题 4：目前相关商品的库存情况如何？如果后续发生第二波新冠病毒，公司的相关应对措施？数字化系统在库存管理方面有什么样的作用和优势？

回答：公司对于库存控制谨慎，商品数始终保持在安全库存范围，一季度库

存优化明显。公司对风险库存采用营采商销联动来降低风险，主要分为四个部门联动：第一、采购中心：商业分销降低库存；公司采购中心和上游进行退货、换货谈判；可退的商品将返厂。第二、商品部：库存分析、方案出具；全国库存调配；重点公司一对一帮扶改善；及时对齐、数据通报。第三、营运中心：督促门店调剂、返仓执行；营销方案制定、下发执行；激励政策调整；销售跟踪及复盘。第四、战区/公司：主配、调剂、返仓执行；地采风险库存分类处理；地采品种激励政策调整；每周复盘进度和结果。

此外，公司通过数字化手段加强对库存管理的控制，主要措施有：第一、数字化管理持续精进。利用数字化管理工具加强对业务业绩综合管理的透明度和精细度，提升公司经营管理水平和效率。第二、数字化采购链接生态。利用丰富的产业资源，以数字化赋能为触手，构建与供应链企业利益相关方共生共赢的产业生态圈。第三、数字化物流智能高效。建设数字化赋能的供应链、物流和仓储系统，推动物流体系可视化和智能化。

如果发生第二波新冠病毒，公司将会更从容应对。首先，上游供应商的准备会更充分；其次，公司供应链协作体系积累了丰富的经验。另外，甲流期间的公司表现证明供应链能力已得到提升。

问题 5：公司 O2O 业务发展情况如何？

回答：公司不断深化线上发展，利用线下门店布局优势，通过自建线上商城、入驻第三方医药电商平台和 O2O 服务平台扩大服务半径，为患者提供更优质的服务体验。公司对于公域 O2O 业务的定位明确，O2O 业务保持盈利状态，实现良性发展。

问题 6：公司 DTP 药房和双通道药店的数量及销售额占比情况？

回答：公司 DTP 销售占比约为 11%。门特门慢和 DTP 药房的数量增长迅猛。截止 2022 年 12 月 31 日，公司拥有门慢门特 1,053 家，同比增加 601 家；双通道资格门店 227 家，同比增加 78 家；DTP 药房 162 家，同比增加 17 家；公司拥有医保门店共 6,991 家，占直营门店总数 91.4%。

问题 7：公司自有品牌发展的长期目标？

回答：公司自有品牌在产品开发及供应链共建方面取得重大进展，业绩保持高速发展，2022 年公司自有品牌销售占比约为 18.7%。公司不刻意追求占比提升，

会保持自有品牌产品的品质过硬，并与合作方保持良好的共赢发展。未来公司自有品牌收入占比目标约为 30%。

问题 8：目前中小连锁药店经营承压，对公司并购价格有何影响？

回答：因去年 12 月部分中小连锁药店经营压力得到释放，恢复了经营信心，目前并购价格没有明显的变化。未来正常经营后并购估值可能有所回落，公司将充分考虑估值的合理性，谨慎开展并购项目。

问题 9：公司做的多元化尝试，搭配快消品高频带低频的效果如何？其他地区会推进么？

回答：项目仍处于试点阶段，主要在湖南区域测试，能够看到快消品拉动药品的作用。目前公司供应链、运营团队正在持续探索和复盘，试点门店数还在增加。后续有了充分的测试数据支持后，可能会进一步推广。

（五）董事长谢子龙总结致辞

经过 22 年的发展，老百姓已经进入了发展的快车道，未来我们将继续的坚持长期主义稳定良性健康的发展。我本人也会全身心地投入，借助行业的利好的政策，在已有的机制优势、人才优势、规模优势的基础上，继续陪伴老百姓迈向双千亿的目标。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023 年 4 月 28 日