

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

机构投资者交流活动会议纪要（2023.6）

一、会议情况

（一）会议时间：2023年6月份

（二）会议形式：现场会议

（三）会议地点：公司会议室

（四）参会人员：

1. 公司参会人员：

总裁 王黎

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迩

投资者关系经理 何林峰

2. 机构参会人员：

中信建投证券、中信证券、中金公司、东北证券、湘财证券、财信证券、方正证券、统一证券、凯丰投资、中国银河国际控股有限公司、阿布达比投资局、新加坡 Arisaig 基金、HW asset management、NSR、Destination Partner、Springs Capital 等机构的 54 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：公司是否有海外业务扩张的计划？

回答：公司目前以发展国内市场为主，未来视情况决定是否开展海外业务。目前公司主要以“聚焦+下沉”为发展策略，其中“9+7”的聚焦战略是在 9 个优势省份聚焦深耕，通过自建、收购、加盟、联盟共同密集布点；7 省轻资产加盟、联盟模式为主，利用好现有自营网络大力发展 O2O 线上业务。“下沉”策略则主要是构建 3-5 线下沉市场，主要原因有：第一，下沉市场老龄化程度较高，用户增长更为明显；第二，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。第三，下沉市场毛利率较高，成本低。

问题 2：公司目前覆盖的省份门诊统筹落地情况如何？

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，目前 20 个省份中，公司门诊统筹政策已落地 10 个省份。后续公司将积极配合当地政府部门，让门诊统筹向药房放开尽快落地。

问题 3：公司数字化转型的发展规划？

回答：数字化转型发展一直是公司重点发力方向。从 2019 年开始，公司快速、坚定地推行数字化转型战略，利用数字化与信息化技术双速驱动，优化业务布局、组织架构。目前公司的数字化运用处于行业领先水平，主要聚焦以下方面并卓见成效：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。第四，数字化营销效率显著。通过管控营销活动的投入产出比，优化营销效率。第五，数据治理持续开展。盘点核心业务数据资产，提升基础数据的质量，夯实数字化转型的数据基石。第六，信息化方面，公司打造的业务中台建设进入新阶段，已全面支持老百姓集团化管控、全渠道运营、前后台一体化、多业态聚合及规模化发展，能够有效支撑起未来 5-10 万家门店的管理规模，未来将进一步支撑公司进入全面数智化时代。

问题 4：公司加盟店占比不断提高，未来扩张是否以加盟店为主？

回答：加盟业务是公司重点发展的方向之一，主要原因有：第一，公司网络广覆盖，门店布局遍布 20 省市、140 多个地级以上城市，具备高效的协同效应，给加盟业务发展提供了广阔发展空间；第二，公司直营的长期经营，已经在覆盖区域形成了良好的口碑、丰富的商品资源并建立起强大的物流配送体系；第三，下沉市场成为公司重点发力方向。而加盟作为一种有效的下沉方式可以使公司触及通过职业经理人难以达到的县域乡镇市场。长期扎根基层市场的加盟商在当地的客户粘性、资源优势能更好地帮助公司开展业务；第四，加盟为轻资产运营，对公司资本开支要求低；第五，国内药店连锁化率较低且药店数量趋于饱和，加盟连锁吸引同行加入有利于行业整合。

问题 5：公司未来将如何提升净利率水平？

回答：公司未来将主要通过三方面提升净利率。第一，公司将在兼顾不同区域顾客产品偏好差异的同时持续提升统采占比，打造高质量、高品牌力的自有品牌产品，提升整体毛利率。第二，公司将持续深化数字化改革和精细化管理，精简管理层级冗余，减少费用率。第三，公司还将继续聚焦提升优势市场的市占率，带来净利率提升。

问题 6：公司 2023 年开店计划如何？

回答：2023 年公司门店会保持稳步扩张，加快下沉市场布局。2023 年全年，公司计划新增门店 3000 家，其中直营及并购 1500 家，加盟 1500 家。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023 年 7 月 3 日