

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（2023.12）

一、会议情况

（一）会议时间：2023 年 12 月份

（二）会议形式：现场/线上会议

（三）会议地点：公司会议室/券商策略会/线上会议等

（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：

海通证券、中信建投证券、国金证券、招商证券、国泰君安、东北证券、华创证券、安信证券、华安证券、太平洋证券、东方证券、中银国际证券、山西证券、华龙证券、长江证券、林芝腾讯、淡水泉、中信资管、华泰保鑫、君和资本、景顺长城基金、财通资管、远信资本、中欧基金、博时基金、万家基金、南方基金、中信建投基金、泰康基金、泰康资管、奶酪基金、农银人寿、红杉医药、建安实业、雪石资产、华宝基金、嘉实基金、富国基金、太平洋资产、中银国际资管、东方红资管、德邦基金、汇丰晋信、信诚基金、金信基金、长江养老、太平资产、招银理财、兴业基金、中信建管、中国人保、中信保诚、农银汇理、宁银理财、东海基金、大华信安、恒昇基金、红土创新基金、新华基金、华创自营、东方馬拉松、安信资管、凯丰投资、信宁投资、翎展投资、景泰利丰、玄元投资、上汽颀臻、圆石投资、中科招商集团、信持力、瑞业资管、茂典资产、金元顺安、峰岚资产、东方阿尔法、惠通基金、深圳茂源、磐鑫资本、远望角投资、瀚川投资、泾溪投资、澳门国际银行、前海云溪、Aihc 资本、荷宝投资 Robeco、Loyal Valley

Capital Group、PinPoint Group、Value Partners Group、Power Sustainable、Lake Bleu Capital 等机构的 115 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：门诊统筹政策的落地进度如何？对公司经营情况有何影响？

回答：截至 2023 年 9 月 30 日，公司覆盖的 20 个省份中，公司门诊统筹政策已落地 14 个省份，全国纳入门诊统筹且可使用互联网处方的门店数总计 2,893 家，占公司总门店数的 22.14%，门诊统筹政策对药房的放开主要有以下几个方面的影响：

第一，从目前公司落地统筹门店数据来看，上述已纳入门诊统筹管理的零售药店在来客数和销售额方面均有较为明显的提升。

第二，长期来看门诊统筹落地有助于推动处方外流。政策积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策，这是对处方流转、医药分业实质性的推动。

第三，门诊统筹要求药房在流程和服务上的合规将更加严格，提高了进入门槛，利好规范程度更高、合规能力更强的龙头药房。

问题 2：公司 2023 年和 2024 年的开店计划如何？

回答：2023 年公司门店保持稳步扩张，加快下沉市场布局。2023 年全年，公司计划新增门店 3,000 家，其中直营及并购 1,500 家，加盟 1,500 家。2023 年前三季度公司新增门店 2,709 家，其中直营新增门店 1,479 家、加盟新增门店 1,230 家。2024 年公司计划开店 3,500 家。

问题 3：公司计划如何提升毛利率？

回答：公司将通过提升统采占比，进而增强与上游厂家议价能力。同时，通过提升市占率，增强各项精细化运营能力，并积极发展中药、自有品牌等高毛利率板块，利用政策红利提升相关收入占比，带动公司整体毛利率提升。

问题 4：公司数智化运营的发展情况如何？

回答：公司数智化进程稳步前行，持续围绕以下几方面发力：第一，供应链已基本完成“监控-预警-分析-策略-执行”体系的建立，并在“分析体系”和“策略执行”双管齐下已基本做到自动定位业务原因，实现全面诊断业务现状，

提升供应链体系效率。第二，智能请货算法再度升级，通过断货率持续下降，带来店均毛利额的提升。第三，采购数字化持续实现多项里程碑式的产出，持续提升供应商精细化管理效能，基本实现在线闭环管控。第四，持续深化数据治理工作，开展重点难点专项治理，提高集团数据质量。除此之外，持续探索创新项目，助力公司打造科技驱动的健康服务平台。

问题 5：公司线上业务发展情况如何？

回答： 依托数字化驱动全渠道发力，公司新零售业务继续保持快速发展。公域方面，前三季度 O2O 与 B2C 销售额于多个平台保持全国排名前列，同比增长率领先行业；私域方面，2023 年私域累计销售 8,360 万元，同比增长 50.5%。2023 年前三季度线上渠道销售额达到 14.9 亿元，同比增长 60%；公司 O2O 外卖服务门店达到 10,005 家，24 小时门店增至 632 家。

问题 6：公司加盟业务有何优势？

回答：2023 年 1-9 月，加盟新增门店 1,230 家。截至 2023 年 9 月 30 日，公司拥有加盟门店 4,120 家，加盟门店占总门店数 31.5%。前三季度加盟业务实现配送收入 12.76 亿，约占总收入的 8%。公司在加盟门店规模和品牌力都积累了先发优势。未来加盟业务是公司重点发展的方向之一，主要原因有：（1）公司网络广覆盖，门店布局遍布 20 省市、150 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；（2）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；（3）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；（4）加盟为轻资产运营，对公司资本开支要求低；（5）国内药店数量趋于饱和，加盟连锁吸引同行加入有利于行业整合。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2024 年 1 月 3 日