

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2024-063

## 老百姓大药房连锁股份有限公司

### 关于召开 2024 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 8 月 30 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《老百姓大药房连锁股份有限公司 2024 年半年度报告》。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2024 年 9 月 26 日召开 2024 年半年度业绩说明会，现将会议召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开基本情况

2024 年 9 月 14 日，公司在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《关于召开 2024 年半年度业绩说明会的公告》。

2024 年 9 月 26 日 15:00-16:30，公司通过网络平台上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），以视频直播和网络互动方式召开了 2024 年半年度业绩说明会。公司总裁王黎女士、独立董事武连峰先生、独立董事谢子期先生、独立董事任明川先生、财务总监陈立山先生、董事会秘书冯诗倪女士出席了本次说明会并与投资者进行了沟通交流，就投资者关注的问题进行了回复。

#### 二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

**问题 1、公司强调“聚焦+下沉”战略，请问管理层聚焦和下沉市场存在哪些机遇？**

**答：**公司通过直营、并购、加盟、联盟的“四驾马车”立体深耕模式下已完成全国市场广覆盖，目前公司已经覆盖的 18 个省份涵盖了我国医药零售市场 3/4 的市场份额，市占率提升潜力大。因此，在广覆盖的前期优势下，公司将集中资

源聚焦拓展 11 个优势省份，并积极开拓下沉市场。

聚焦优势市场的好处在于：在已有省份中提升市占率，能提升公司在当地竞争力的同时，毛利率、净利率能进一步上升。同时，管理团队本地化，以及对当地市场和监管政策熟悉，能提升门店拓展成功率。

下沉市场的好处在于：①下沉市场老龄化程度较高，市场增量更为明显；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，门店盈利能力更好；④下沉市场受线上售药及医保改革影响较小。此外，从社会意义来说，公司布局下沉市场也更有利于助力这些区域的群众健康可及，符合健康中国战略。此外，中康 CMH 数据显示，县域零售店市场规模占比从 2017 年的 29% 提升至 2023 年的 32%。

公司聚焦与下沉的战略已取得较好进展。2024 年上半年新增门店中，优势省份及重点城市占比 88%，地级市及以下门店占比 79%。截至 2024 年上半年，公司总门店数达到 14,969 家，地级市及以下门店占比 76%。

## **问题 2、火炬项目是什么，成效如何？**

答：公司在 2024 年年初正式启动火炬项目，并于上半年稳步推进，在以顾客为本不改变最终零售价格的前提下，通过改造商采系统和关键业务流程，严控营采商销各环节，提升毛利率。在火炬项目中，我们首先是重新梳理并重构商品选品逻辑，从源头侧创造毛利率提升的机会点；并且依托数字化技术，优化新品引入流程，有效管控汰换商品出清，实现商品出入口的智能管理；同时进行提成方案的改革，精细化迭代营销激励策略，带动整体销售结构的优化。这也是火炬项目中尤为重要的环节，从选品、换品到销售流程，真正帮助公司做到改善并落地商品结构、销售结构，在商品销售结构上挖掘毛利率增长点、有效提升毛利率。

降本层面，公司聚焦统采占比提升，通过谈判等手段显著实现了供应链降本；加强供应链系统建设，为一线销售提供后勤系统保障，服务更大业务体量，同时降低边际成本。管理上，公司进一步完善商采管理系统，推动集团业绩盯盘体系化，做到关注并追踪、确保火炬项目稳步推进。

通过实施火炬项目，2024 年上半年公司综合毛利率提升 1.6pp，相应的医药零售业务、加盟联盟及分销业务毛利率分别提升 1.33pp 和 1.83pp。

## **问题 3、请问公司在目前市场环境下有哪些优势，目前的市场表现如何？**

答：老百姓大药房的优势主要基于四点。

第一，始终保持战略定力，坚守实业主业。从创立到上市，23 年来老百姓持续聚焦专业赛道、深度聚焦顾客需求，基于行业的变化不断提升专业化健康服务能力，用专业、温暖的服务持续提升顾客满意度，通过顾客信赖和认可赢得市场口碑。

第二，公司通过直营、并购、加盟、联盟的“四驾马车”立体深耕模式下已完成全国市场广覆盖，目前公司 15000 家门店已经覆盖的 18 个省份涵盖了全国医药零售市场 3/4 的市场份额，市占率提升潜力大。同时公司坚持聚焦和下沉的网络布局策略，以打造中国最宽最深的医药零售网络。

第三，公司坚持创新驱动，强化科技赋能。医药零售市场快速变革，面对兼具复杂性、多变性的大环境，老百姓以商业模式创新和数字化科技赋能为两大抓手，一方面通过全力构建利他双赢的商业模式，打造生态化的健康服务平台；另一方面积极推动企业数字化转型，全力打造科技驱动的健康服务平台，持续推动企业高质量增长。

第四，公司不断修炼内功，提升经营管理能力。上市以来，公司不断优化治理结构，持续推动高效组织变革、夯实高密度人才建设，实现经营业绩稳健提升，“老百姓”品牌影响力、抗风险能力全面增强，综合实力跃上新台阶。

**问题 4、请问门诊统筹资质落地上半年对药店的影响?如何看待行业下半年景气度?**

答：零售药店纳入门诊统筹医保管理，长期利好龙头连锁药店，主要因为：第一、已纳入门诊统筹管理的零售药店大多数执行当地定点基层医疗机构相同的医保待遇政策，享受相对较高的报销比例；第二、零售药店具备品类全和便利性优势，门诊统筹给药店带来客流量提升；第三、龙头药店更能适应监管和顾客需求变化，监管端要求门诊统筹药房更严格合规；消费端要求店员专业性更强。随着政策的稳步推进，零售药店将进一步迎来处方外流红利，发挥好在国家医药健康保障体系中的重要职能。

截至 2024 年上半年，公司已有 5,028 家（其中加盟 975 家）门店的门诊统筹资质落地，直营门店门诊统筹占比 40.84%；公司纳入门诊统筹且可使用互联网处方（可互可刷）的门店达到 3,720 家（其中加盟 503 家），占比 24.8%，直营门店可互可刷占比 32.42%。

往后，公司将持续提升统筹门店的精细化管理，同时健全质量管理体系，加

强员工合规教育和培训，利用信息化系统对合理用药、医保基金使用等方面强管控，全面加强合规管理，提升统筹渗透率。

**问题 5、公司数字化投入情况如何？未来将在哪些方面继续提升数字化能力？**

答：自 2019 年以来公司高度重视数字化转型，2023 年公司研发投入约 1.33 亿元，占营业收入的比例约 0.6%。通过五年多的努力，公司已走完第一个数字化转型期，不仅组建了数字化信息化核心团队、构建了企业数智化的底层能力，同时在落地方面，打造了企业“营、采、商、销”全链路数字化体系，拥有多项成熟的数字化产品和工具，充分赋能经营提质和管理提效。从成效方面看，老百姓数字化项目 ROI（投资回报率）不断提升。

具体应用上看，公司强化供应链与优化策略，聚焦仓库与门店的精细化管理，深度挖掘与打磨策略模型。运营端上，公司持续聚焦自研 APP“百姓通”迭代功能模块，升级“待办任务平台”，完善“薪酬计算器”和“巡店”工具，激励门店员工、提升一线效率。值得一提的是，公司迭代升级“智能荐药”系统，该程序通过建立一套药品知识库，帮助一线员工快速查找、科学荐药，帮助员工提升服务专业度。公司也将持续挖掘人工智能 AI 技术与业务结合落地的场景，因时而动，通过升级技术系统和打造新场景，寻找数智化药店新机遇。

未来，公司将继续坚持“科技驱动的健康服务平台”战略定位，围绕以下四方面目标强化数智赋能：①提升业务效率，降低运营成本：通过自动化、智能化技术取代人工操作，提升业务处理速度、降低运营成本；科学计算仓容及配送频次，减少企业资金占用、保证销售机会，促进业绩增长。②提高决策效率，实现科学决策：利用大数据和人工智能技术开发各类报表及看板，为管理层提供决策支持，提高决策的科学性和准确性。③强化数据基础，确保数据安全。④赋能一线：数智赋能提升门店结算效率，提升客户体验；提供一体化用药合理审查和药物风险预警，有效降低医保结算风险。

**问题 6、目前公司尝试了哪些多元化项目，预期如何？**

答：现如今药店顾客需求并非一成不变，而是基于专业的药事服务，在整个大健康范围甚至零售领域不断衍生与拓展。中康报告显示，在个人健康责任时代下，人们对于健康的重视度显著提升，且追求也不仅限于疾病的治疗，更体现在对于全生命周期高质量生命状态的追求。线下药店复合型经营符合市场现状，除

了药品，线下药店可以提供健康食品、保健品、医疗器械、美妆产品等围绕大健康领域的多样化商品，满足顾客的多种需求。

公司高度重视多元化，在培养用户心智、联动上游供应商打造符合用户心智的多元化产品上下功夫，未来“多元化”是公司业务发展的趋势之一。目前，公司拓展重点品类如个人护理与美妆产品、健康养生食品、宠物用品等，满足不同人群的需求。对于未来，公司也规划逐步增强非药销售，向国际同行业水平对标。目前公司也已经在部分地区门店进行多元化试点测试，供应链、运营团队也持续探索、复盘，试点门店数将有序推进、逐步推广。

**问题 7、目前由于网上购药和外卖 APP 购药的便捷性，实体药店要将要如何应对环境的变化？**

答：线下实体药店的优势体现在专业服务与信任、便捷性与即时性、增值服务、复合型经营和线上线下融合五个方面。药品相比于其他商品，更具有专业性需求，顾客可以在实体药店与药师面对面沟通交流，获得专业的用药指导和健康建议；而对于社区居民来说，线下药店在满足突发性、紧急性用药需求方面更具优势和效率。此外，线下门店还可以提供定制化健康管理服务、多元化的商品，与社区建立更紧密的联系。就线上线下融合而言，依托实体药店通过建立线上平台，提供在线咨询、预约和配送服务，更好地实现线上线下融合（O2O 实际也是以线下实体药店为依托）。

实体药店拥有无法替代的专业服务、信任和即时优势，以及更长期的用户互动，提升顾客黏性。在人口老龄化程度加深、慢病率提升的大背景下，公司持续深化“拓展老年人健康社交空间”的发展战略，强化亲情服务价值，我们在每个门店培养慢病管理专家，我们的慢病管理专家也会提供送药上门、跟踪健康监测、随时健康咨询的服务，为会员提供全面、科学、专业的慢病管理服务。同时，公司也在门店铺设免费慢病自测设备，例如血糖、血压、满足顾客健康监测需求。截至 2024 年 6 月 30 日，公司慢病管理服务累计建档 1,500 万+人，累计服务自测 7,900 万+人次，累计回访 2,500 万+人次，举行线上线下沉浸式顾客健康教育 2.5 万+场次。从数据来看，慢病服务也给门店带来一定流量增长、顾客黏性提升，截至 2024 年 6 月 30 日，公司慢病建档会员近 90 天复购率较普通会员高 10.9 个百分点。

**问题 8、老百姓对于新零售业务有怎样的发展战略？**

答：公司致力于成为以科技驱动的健康服务平台，近年来持续向新零售领域拓展。首先是数字化工具层面，公司升级 B2C、O2O 的双货主履约模式及运营工具，引入先进的 SCRM（社会化客户关系管理）工具，优化用户交互流程，提升服务质量和效率。应用层面，公司依托先进的数字化工具，深入挖掘市场需求，将新零售场景与需求高度融合，打造极致便利的购物体验。

从数据来看，公司目前已形成线上渠道竞争力，新零售业务保持快速增长。2024 年上半年，公司线上渠道销售总额约 10.6 亿元，占集团总销售额 10%。公域方面，2024 年二季度公司 O2O 与 B2C 销售额排名分别位于市场第六与第三。私域方面，公司“老百姓大药房”微信小程序提供 24 小时在线服务，用户体验和营销策略持续升级，2024 年二季度小程序 DAU（日活跃用户）同比增长 100%，动销门店数同比增长 50%。截至 2024 年二季度末，公司 O2O 外卖服务门店达 11,856 家，24 小时门店达 708 家。

线上线下融合是大趋势，“拥抱新零售，打造‘产品+服务+客群’闭环生态”是公司的战略之一，公司将持续围绕顾客核心需求，优化购药便捷性，同时推进数智化水平提升，以更先进的技术力量赋能新零售业务，促进新零售业务增长。

**问题 9、目前行业竞争激烈，各地比价系统陆续上线？对此如何看？对未来行业毛利率趋势如何看？公司靠什么来保持优势？自有产品规划占比？**

答：从市场经济发展规律以及产业长期来看，医药零售行业仍有巨大增量空间。首先，人口老龄化加深与居民可支配收入提升，将会提升带动医药零售规模持续增长。其次，院外门诊统筹支付政策落地和持续实施，将会推动院内处方持续外流，医药零售市场份额将会随之提升。此外，目前国家医保改革等政策相继出台实施，行业强监管环境下加速了行业整合步伐，行业集中度也将会进一步提升。

面对行业变革与政策调整，例如比价系统的上线，老百姓大药房积极拥抱政策变化，坚定“打造科技驱动的健康服务平台”总战略，聚焦数智化、专业化、多元化发展，精准部署应对措施。公司持续实施供应链升级，通过组织升级更有效推进营采商销全链路贯通，同时通过全面整合供应商资源，以长期主义为导向，继续深化合作以促进更有效协同。在公司管理方面，公司中高管团队稳定，并高度重视公司人才激励体系建设，支撑公司长久稳定发展。在数智赋能方面，公司持续开发迭代数智化工具直驱一线，推动集团和供应商资源更精准、更高效落地，

并积极联动上游供应商，打造符合零售药店渠道、抢占用户心智的多元化产品，积极推进多元化进展。

公司将通过商品精细化管理的火炬项目、自有品牌占比提升、统采占比提升等措施提升毛利率。公司 2024 年上半年自有品牌自营门店销售额达到 16.9 亿元，销售占比 21.5%，较 2023 年同期增加约 1.6 个百分点。

随着处方外流和多元化的进一步推进，低毛利的产品占比增加造成行业毛利率可能呈现稳定或下降的趋势，但药店的单店销售额和毛利额将提升。

#### **问题 10、公司独立董事怎么履职？**

答：公司独立董事积极参加了公司召开的各次董事会，并以谨慎的态度在董事会上行使表决权。独立董事通过现场了解管理团队经营情况，并现场走访公司门店，了解一线信息。针对与投资者利益息息相关的关联交易、募集资金使用、股权激励等事项，独立、审慎的发表意见。

#### **问题 11、公司有没有设置 ESG 委员会，独立董事是否在这个委员会任职？**

答：2023 年初，公司将“董事会战略发展委员会”调整为“董事会战略与 ESG 委员会”，并在原有职责基础上增加相应 ESG 管理职责等内容。目的是进一步完善公司治理架构，适应公司战略发展需要，提升公司 ESG（环境、社会、治理）管理运作水平，增强核心竞争力，提升公司可持续发展能力。

**问题 12、目前在有些药店会邀请一些医生定期驻场看病的模式，请问公司未来是否也会逐步开展实践这种与医生的合作方式？**

答：公司旗下百杏堂名医馆为全国连锁名医馆，以“名医、仁心、良药”为经营宗旨，汇集全国名老中医专家近 900 名，拥有国内领先的药材直采、质控体系提供优质地道药材，已为全国数百万患者提供优质高效的专业中医诊疗服务，年就诊人数突破 200 万，积累了良好口碑。依靠强大的运营团队、创新的商业模式、先进的智能医馆管理系统，百杏堂名医馆拥有较好发展前景。

同时，公司部分门店也会与当地医院医疗机构联动合作，邀请医生定期驻场，更好地满足群众健康需求。

#### **问题 13、请问未来贵司在深化内部治理、投资者回报方面有何计划和目标？**

答：良好的公司治理是公司长久稳健经营的基石，也是全面防范风险的基本前提。公司高度重视内部治理，以合规运营为基础，恪守商业道德，持续强化运营中各层级的责任，禁止任何形式的不当行为，全力维护企业良好的信誉和形象。

面对复杂多变的市场环境，我们将持续强化风险与控制体系，规范公司治理、保证内部控制的有效性，为公司可持续稳健经营提供基础保障。

自上市以来，公司积极与股东及投资者共享企业发展经营成果，含 2024 年中期分红预案，公司上市以来共派发现金红利 20.08 亿元，约为首次公开发行募集资金净额的 2 倍。今年公司发布了《老百姓大药房连锁股份有限公司未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》，践行“以投资者为本”的发展理念，积极回报投资者。根据规划，公司优先采用现金分红的利润分配方式，在符合现金分红条件且保证公司正常经营和发展的资金需求的情况下，2024 年-2026 年公司每年以现金方式分配的利润最低应达到当年归母净利润的 50%。

### 三、其他事项

关于本次说明会的具体内容，投资者可登录上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）查阅。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。

公司 2024 年半年度报告一图读懂请用微信扫码观看：



特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2024 年 9 月 27 日