

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（2025.1）

一、会议情况

（一）会议时间：2025年1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：

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迹

2. 机构参会人员：

来自中信建投、东吴证券、东海证券、海通证券、华泰证券、广发证券、西部证券、汇丰晋信、汇丰前海证券、开源证券、中金资管、东北证券、民生证券、国泰君安、中银国际证券、国信证券、招商证券、德邦证券、中金资管、前海开源、财通证券、汇添富基金、奶酪基金、红土创新、施德罗、嘉实基金、幸福人寿、工银瑞信、招商基金、富国基金、杭州凯昇、中欧瑞博、先锋基金、东方阿尔法基金、中信保诚、抱朴容易资产、永安国富、景顺长城、平安基金、安信证券、华夏基金、先锋基金、大成基金、鹏华基金、农银汇理基金、万家基金、民生加银基金、涌津投资、天治基金、华富基金、雪石资产、长江养老、彤源投资、上银基金、东证资管、鹏扬基金、中加基金、太平资管、银华基金、平安资管、君合资本、人保资产、太保资产、华安基金、长盛基金、双安资产、中国投资、Ariose Capital、Avanda Investment Management、Cephei Capital、Lake Bleu Capital、Lazard Asset Management LLC、Neo-Criterion Capital、New Silk Road Investment、Abrdn、APS Asset Management、Alliance Bernstein、Baron Capital、Harbourview、Janchor Partners、Lion Global Investors、UG Investment

Advisers LTD、Vontobel Asset Management、Wellington Management、Hong Kong Exchanges and Clearing Limited、LensTechnology、NationalNuclear、Smartmore、Sunwoda、Tinci、Transsion、UBS AG 的 118 位机构投资者。（排名不分先后）。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：近期国内流感高发，贵公司流感药品是否备货充足？

答：12 月到 1 月，国内进入呼吸道传染病高发季节，甲流等流感病毒阳性率上升，多地疾控中心提醒居民做好个人防护。与此同时，流感、止咳、抗菌消炎类用药需求上涨，部分线上平台及线下药店出现供应紧张。针对抗流感药物需求激增，公司积极补充货源。目前公司门店奥司他韦、玛巴洛沙韦等药品备货充足，价格稳定。同时，针对春节前后人员流动性增加，公司将继续根据不同区域的市场需求变化，利用数智化平台精准补货。此外，公司也通过“老百姓大药房”微信小程序提供 24 小时线上药品购买渠道，保障广大消费者用药需求。

问题 2：目前公司门店拓展情况如何？2025 年门店拓展规划如何？

答：截至 2024 年三季度末，公司线下门店总数为 15,591 家，2024 年 1-9 月新增门店 2,368 家，其中自营新增 1,224 家，加盟新增 1,104 家，并购新增 40 家。2024 年四季度公司放缓开店速度，以现有门店优化搬迁为主。2025 年，公司将以扩大优势省份市占率、提升利润水平为目标拓展门店。直营方面，公司将持续关注区域市场竞争格局，实时跟进政策变化，灵活调整策略。加盟联盟方面，公司将加强面向具有药店经营经验的老店联盟、加盟业务，侧重轻资产方式拓展市场。

问题 3：目前医药零售行业政策趋势如何？对公司的影响如何？

答：自 2024 年以来，在监管趋严、价格透明、市场合规度提高的行业趋势下，中小连锁药店及单体药店面对更大的经营压力关店较多，根据中康数据，中国线下零售药店在 2024 年前三季度分别关闭 6,778 家、8,792 家和 9,545 家。而大型连锁药店凭借合规化运营、精细化管理、选品和服务等能力，优势进一步

凸显。在新一轮行业深度整合期中，大型连锁药店企业可抓住机遇提升市占率，不断整合优势资源，吸纳中小药店，进一步提高行业连锁化率和集中度，行业店均服务人数也将有所恢复。

门诊统筹政策对药店开放以后，具有门诊统筹资质的药店能够享受与基层医疗机构相同或相近的医保报销比例，为药店带来更多流量的同时，也对药店相关流程、服务、系统等提出了更高的要求。规范程度更高、合规能力更强的龙头药房一般能获得更多的门诊统筹资质，从而获得更多的承接处方外流的机会。

到 2024 年三季度末，公司已有 5,347 家（其中直营 4,170 家，加盟 1,177 家）门店的门诊统筹资质落地，直营门店中门诊统筹占比为 40.49%；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 4,191 家（其中直营 3,384 家，加盟 807 家），直营门店中可互可刷占比为 32.85%。公司可互可刷的门店在来客数等方面优于未开通可互可刷的门店。

问题 4：公司目前的数智化优势有哪些？未来如何将 AI 工具运用到公司实际运营当中？

答：2019 年公司实施数智化转型以来，已在各应用领域取得成效，目前在供应链和前台运营数智化上的优势较为明显。在供应链方面，公司通过优化策略，聚焦仓库与门店的精细化管理，深度挖掘与打磨策略模型，实现供应链端的降本增效。在前台运营上，公司持续打磨自研 APP “百姓通” 并迭代功能模块，升级 “待办任务平台”，完善 “薪酬计算器” 和 “巡店” 工具，升级智能荐药系统，进一步激励门店员工，帮助员工提升服务专业度及服务效率。

未来，公司将继续深耕数智化，并挖掘 AI 人工智能技术在供应链管理、合规经营、药事服务及降本增效方面的结合及运用，将 AI 技术作为科技硬实力持续作用于公司打造 “科技驱动的健康服务平台” 战略实践当中，实现消费者满意和企业效益的双重提升。

问题 5、目前公司毛利率情况如何？公司未来将如何提升毛利率？

答：近年来，处方药外流加速，线下药店处方药销售占比增加，而处方药毛利率较低，致使行业毛利率整体呈下降趋势。反观公司在 2024 年前三季度，综

合毛利率为 33.87%，较去年同期上升 1.36pp，这得益于公司商采体系精细化管理的“火炬项目”的常态化实施，即在不改变终端价格的情况下，通过持续调整商品结构来提高公司综合毛利率。2025 年公司将继续实施火炬项目，持续改善公司综合毛利率。同时，在市场拓展方面，公司也将继续聚焦市占率头部区域，深耕下沉市场，持续提升优势区域市占率，更好的发挥规模优势，从而进一步提升公司毛利率和净利率。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2025 年 2 月 10 日