

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（2023.9）

#### 一、会议情况

（一）会议时间：2023 年 9 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：

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：

东北证券、兴业证券、华创证券、方正证券、大家保险、中金资管、凯石资本、东方红资管、Point72、上汽投资、六禾投资、淡马锡等机构的 47 位投资者。

#### 二、主要内容

##### 投资者提问

**问题 1：**公司自有品牌长期发展目标如何？

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，2023 年上半年公司自有品牌业务实现销售额 13.8 亿元，同比增长 24%，自有品牌销售占比达到 19.9%。公司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 2：**医药反腐对 DTP 门店销售情况有何影响？

回答：医药反腐风暴升级，行业监管更严，将进一步推动医药分离和处方外流。医药反腐高压有助于整个行业朝着更透明、更规范的方向发展，诚信合规的企业必定越走越远。在医药反腐高压的态势下，公司更应该加强内部管理、提高产品质量和服务水平，才能在市场竞争中制胜。

今年 1-6 月公司 DTP 整体预算超额完成。目前来看，医药反腐对公司 DTP 销售略有影响，增速有所放缓。但公司相信这是暂时的影响，随着医药反腐推进，患者需求仍然存在，处方药企业会把品种投入到药店来，处方外流将进一步显现。

**问题 3：**2023 年公司门店拓展计划如何？目前开店进展如何？

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 3,000 家，其中直营及并购 1,500 家，加盟 1,500 家。截至 9 月 15 日，公司新增门店 2,590 家。

**问题 4：**目前公司新零售业务发展情况如何？

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，2023 年第二季度 O2O 与 B2C 销售额分别位于市场第四与第三；私域方面：上半年累计销售约 4,700 万元，同比增长 25.3%。公司持续推动跨界合作，与微信支付、阿里健康、字节跳动健康等进行业务探讨，增加多渠道运营。2023 年上半年，公司线上渠道销售额达 9.7 亿，同比增长 73%；公司 O2O 外卖服务门店达到 9,768 家，24 小时门店增至 594 家。

**问题 5：**公司大力发展加盟店是基于何种考量？

回答：公司作为行业内最早大力发展加盟业务的企业之一，在加盟门店规模和品牌力都积累了先发优势。加盟业务是公司重点发展的方向之一，主要原因如下：第一，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；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 6：**请问公司在数字化有哪些举措和成果？

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:1)以公司正在打造的数智化供应链为例,首先基于历史数据在供应链端的补货、商品、营销、需求、采购、履约、库存等场景下分别制订策略,再运用到业务环节,最后通过数据的反馈优化机制形成闭环,确保了整个体系运行的有效性,同时带来了库存金额的降低,节降资金成本。(2)通过“智能请货系统”提升商品流转效率,门店断货率降低到4%左右,处于行业领先。同时,门店断货率的下降也带来成交率和销售额的提升。(3)数智化营销通过智能算法的方式完善营销效率分析体系,使营销活动的投入产出比得到显著提升,营销效果精准化、可视化。(4)“智能荐药”系统多维度提升员工的专业知识和技能,帮助一线员工提供高质量的药事服务。去年智能荐药系统最高单日使用人数23,614人,日均使用人数20,465人,人均使用次数10.7次/天。

**问题 7:** 门诊统筹政策的落地进度如何?现在公司有多少区域,多少家门店已经执行统筹?已落地门诊统筹的门店在营收、来客、毛利率方面有什么变化?

回答:目前公司覆盖的20个省份中,公司门诊统筹政策已落地14个省份,已落地门诊统筹的门店数有2700余家,占公司总门店数的22%,从数据上来看,今年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且门诊统筹落地门店毛利率保持平稳。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,根据公司两年以上可比老店二季度统计数据,统筹门店医保成交人次同比率较非统筹门店高20个百分点,门店整体成交人次同比高出4.8个百分点,引流效果明显。从销售额来看,二季度公司两年以上可比老店中,统筹门店的销售额同比增速高出非统筹门店8个百分点。

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,提高了门槛。需要投入的各项合规成本很高,利好规范程度更高、合规能力更强的龙头药房。

第四,门诊统筹落地后医保系统能获得全面的数据,对非药品的陈列会有所放开,非药品的消费频次更高,门店可以利用非药品高频带低频。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023年10月9日