

证券代码： 301017

证券简称：漱玉平民

漱玉平民大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东兴证券 胡博新、俞家宁，浦银安盛基金 钱正昊，大家资产管理 吴斌，亚太财产保险 高爱聪，金库资本 李秋锐，NTF Asset 新同方资管 杨涛，上汽顾臻（上海）资产管理 沈怡雯，青岛四季投资 姚伟林，兴全基金 谢长雁，中银基金 李文华，上海楹联产业投资基金 应振洲，天弘基金 郭相博，上海易正朗投资管理 王丽华，九泰基金 缪双妍，大成基金 陈丹霞，深圳景泰利丰投资 邹军辉
时间	2021年8月25日 20:00-21:00
地点	漱玉平民大药房连锁股份有限公司总部(电话交流会)
上市公司接待人员姓名	董事长：李文杰 董事、总裁：秦光霞 董事、副总裁、董事会秘书：李强 财务总监：胡钦宏
投资者关系活动主要内容介绍	2021年8月25日 20:00-21:00 在公司总部会议室召开由东兴证券发起的电话交流会，具体内容详见附件：《2021年8月25日半年报业绩交流会会议记录》。
附件清单(如有)	无

日期	2021年8月25日星期三
----	---------------

附件：

2021年8月25日半年报业绩交流会会议记录

一、由公司董事长作欢迎致辞，公司总裁秦光霞、财务总监胡钦宏主要介绍公司基本情况及2021年半年度经营情况：

财务状况：2021年上半年，公司累计完成营业收入247,908.54万元，同比增长10.26%；营业利润12,053.40万元，同比增长33.97%；净利润8,609.92万元，同比增长20.41%。

开店及拓展情况：截至6月30日，公司在山东省15地市拥有直营门店2,149家，上半年新增门店298家，其中，新建直营门店275家，纳入合并报表范围的并购门店24家，因公司发展规划及经营策略性调整关闭门店1家。已取得各类“医疗保险定点药店”资格的药店达到1,730家，占总门店数量比重超过81%。

店型结构情况：从行政区域看，省会级、地市级、县级、乡镇级门店布局相对平均，门店数量最多的是地市级，销售占比最高的是省会级地区门店。从商圈来看，社区店数量超过60%，同时也是销售占比最高的，其次是院边店。在城区根据商圈密集布点，同时下沉县域市场，打开农村市场。

DTP业务及院边店情况：截至6月30日，公司在山东省内开设大病定点特药药房38家，院边店270余家（距离二甲以上医院≤500米），上半年新增授权品种100余个，整体DTP含税销售额超3.3亿元，同比增长53.37%，占零售业务销售比14.32%。

慢病管理情况：自2015年成立“慢病管理中心”以来，公司持续培养慢病专业服务人员，开展门店会员“一对一”的建档管理维护，针对会员健康危险因素，进行全面的健康管理服务。截至2021年6月30日，公司已成立慢病门店436家，培养慢病专员448名。同时为了精准化服务慢病患者，公司增设基于6大病种的慢病关爱日（高血压/高血脂、糖尿病、呼吸系统、肝病、心脑血管、高尿酸），方便患者获取更精准、更专业的用药指导和健康自测等服务。截至2021

年6月30日,公司慢病服务累计建档32.7万人,上半年累计患者教育超过5,000场次。

自有品牌业务方面: 公司重点打造提升客户价值的自有商品体系,2021年上半年,自有商品数量同比增长84.64%,销售额同比增长74.72%,占零售业务销售额比重超过8.5%,分布在中西成药、中药饮片、健康器械和其他品类。公司自有商品体系拥有一系列国内品牌工业合作联名商品线,主打高质量、高性价比,提升顾客价值并且助力销售稳步提升。

特色项目经营情况: 公司通过项目制管理模式,推进新特药房、慢病管理中心、康复理疗、中医中药、直通原产、健康美丽等特色项目,通过精细化特色运营,打造有独特竞争优势的发展模式。结合“十四五”国家对大健康产业的支持和新冠疫情后大众对中药的重视和信赖,漱玉平民秉承“集九州道地药材,汇八方名老中医”的理念,启动漱玉平民道地药材发展项目,积极拓展医药上游产业链,打造“鹊华”、“威登”中药道地产品及品牌。与宁夏中宁枸杞产业局、“中国西洋参之都”——威海文登区政府等开展合作,先后开发“鹊华”牌宁夏中宁道地枸杞子、“威登”牌西洋参系列产品,为会员提供道地、原产、优质的中药。

新零售及线上销售方面: 公司持续强化新零售战略,打造基于健康管理、会员服务、在线医疗与送药上门为一体的闭环营销体系,主要在B2C、O2O和私域运营三个方面持续深耕。截至6月30日,线上交易总额超过2.80亿,其中O2O占比61%,B2C占比31%,自建平台占比8%。O2O业务增长最快,同比增长182.9%;公司累计O2O上线门店2,077家,通过移动端实现了店员和用户间的互动与离店后的延伸服务。

公司积极打造漱玉平民私域流量池,以微信公众号与企业微信为载体,打通CRM会员系统,自建“漱玉平民+”微信小程序作为私域交易与健康服务平台,集成30分钟送达与各类会员服务,全面满足消费者对健康商品需求的及时响应。截至报告期末,“漱玉平民+”小程序累计注册用户数量112万,私域运营体系实现闭环。

二、投资者问答环节

问题1: 公司对近期网售处方药的政策解读以及对公司的影响?

答：针对监管部门出台的《药品网络销售监督管理办法（送审稿）》，对于网售处方药的监管趋严政策，是对患者生命健康的保障，也是医药行业规范发展的趋势；公司一直以来严格按照监管要求规范经营，所以该政策不会对公司产生重大影响，监管更加严格更有利于我们规模性企业的发展。而且相比于线上，线下实体门店更具有服务的便利性和可及性，通过面对面的用药咨询与指导可以更好地服务患者和消费者。

问题 2：处方流转以及双通道落地对公司的影响，以及公司承接的优势？

答：处方流转和双通道政策的落地，对于公司业绩的提升是有促进作用的。公司从 2019 年就开始布局院外市场，并且逐步趋于完善。截至今年 6 月 30 日，公司在山东省内开设大病定点特药药房 38 家，院边店 270 余家，新增授权品种 100 余个，整体 DTP 含税销售额超 3.3 亿元，同比增长 53.37%，占零售业务销售比 14.32%。同时，公司长期以来与处方药企业保持着良好的战略合作关系，对下一步的业务开展也会有极大的促进。

问题 3：公司线上平台占比情况，电商 O2O 业务发展及对公司的影响？

答：从线上角度来说，公司充分抓住互联网电商发展契机，持续加深与强化新零售策略，不断扩大运营团队规模，提升精细化运营和线上线下系统能力，打造基于健康管理、会员服务、在线医疗与送药上门的闭环私域营销体系。在 B2C、O2O 与私域运营三驾马车驱动下，2021 年上半年业绩取得了高速增长，其中 O2O 业务同比增长 182.9%，公司在第三方 B2C 平台、第三方 O2O 平台以及自建平台，三类平台交易额占比分别为 31%，61%以及 8%。公司在持续精细化运营第三方 B2C 平台的同时，通过大数据和热点分析，积极推进线下实体药店的 O2O 服务。截至报告期末，公司累计 O2O 上线门店 2,077 家，通过移动端实现了店员和用户间的互动与离店后的延伸服务。

公司积极打造漱玉平民私域流量池，以微信公众号与企业微信为载体，打通 CRM 会员系统，自建“漱玉平民+”微信小程序作为私域交易与健康服务平台，集成 30 分钟送达与各类会员服务，全面满足消费者对健康商品需求的及时响应。

问题 4：公司加盟战略规划？

答：公司采用直营式加盟模式，采取连锁企业“七统一”的标准化管理体系，全面提升加盟店经营能力和业绩，同时加强质量管控能力。在收取加盟费和管理咨询费的基础上，公司上半年对加盟店批发收入超过 1,500 万，同比提升 205%。公司加盟业务聚焦长江以北的区域市场，截至 2021 年 6 月 30 日，公司在黑龙江省、辽宁省、吉林省、山西省、天津市以及山东省内已经签约加盟门店 481 家，相关资质变更完毕的有 219 家，另外 262 家门店正在变更中。

问题 5：公司发布在哈尔滨设立子公司的公告，公司的省外拓展策略？

答：公司拟在黑龙江省哈尔滨市投资设立全资子公司，该子公司是公司的第一个省外控股子公司，未来将承担在黑龙江市场的拓展合作任务。未来，公司将继续按照“深耕山东，择机走向全国”的发展战略拓展省外市场。