

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： 2022-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（线上交流会）
参与单位名称及人员姓名	东兴证券胡博新、林志臻、龙永茂、张国放，凯石基金管理有限公司吴蔽野，中加基金温燕，兴业医药王佳慧，东北证券刘宇腾，中融汇信期货有限公司文惠霞，深圳尚诚资产黄向前，兴证全球基金管理有限公司谢长雁，国寿安保刘志军，上海伯兄资产管理中心（有限合伙）赵颖婷，天弘基金郭相博，中邮证券鲁春娥，银河基金方伟，建信养老金管理有限责任公司解鹏程，东海基金管理有限责任公司吴博，IGWT Investment 廖克铭，阿里健康韩宁 Amanda，北京金百铭投资管理有限公司马学进，招商基金李佳存，中信证券陈竹、沈睦钧，前海结算公司田钧，新华资本管理有限公司 David Shen，华宝信托有限责任公司顾宝成，人保资产吴锋，九泰基金管理有限公司赵万隆，华润元大基金管理有限公司廖星昊，北京九颂山河投资基金张咖，上海人寿吕国啟，太平基金管理有限公司田发祥，兴全基金刘水清，东海基金管理有限责任公司吴博，南华基金刘斐，西藏源乘投资管理有限公司胡亚男，富国基金汤启，中信期货有限公司魏巍。
时间	2022 年 4 月 28 日 19:00-20:00
地点	漱玉平民大药房连锁股份有限公司总部（线上交流会）
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	公司于 2022 年 4 月 28 日通过线上形式召开投资者电话交流活动，公司管理层与投资者交流内容如下： 一、公司 2021 年度及 2022 年第一季度业绩情况说明 答：2021 年，在公司董事会、管理层和全体员工的共同努力下，各项工作扎实推进，围绕公司的战略发展方向和目标，管理层以市场需求和发展趋势为导向，完善绩效考核，强化运营过程管理，保证了公司持续稳健的发展态势。 2021 年 1-12 月，公司累计完成营业收入 532,163.92 万元，同比增长 14.70%。截至 2021 年底，公司资产总额同比增长 62.67%，归属于上市公司股东的净资产同比增长 24.32%，主要原因是公司业绩增长以及上市募集资金到位。 在门店拓展方面，截至 2021 年 12 月 31 日，公司营销网络已经覆盖山东省、辽宁省等地市，合计拥有 3,341 家门店，其中直营连锁门店 2,592 家，加盟门店 749 家，2,126 家门店拥有医保定点资格。 2022 年一季度，公司实现营业收入 15.87 亿元，较去年同期增长 33.99%。公司拥有门店 3,686 家，其中直营门店 2,897 家，加盟门店 789 家。 2022 年 3 月份，公司并购福建两家连锁 152 家门店，成功进入福建市场。目前公司已经覆盖山东省，并且进入辽宁和福建部分地市。 二、2021 年净利润下降的原因？ 答：公司 2021 年的营收同比增长 14.70%，但同比增速有所放缓。针对净利润下滑的情况，公司管理层在去年底做了详尽的复盘和分析，原因如下： 1、疫情影响比较严重。四大类下架、部分门店闭店、未闭店门店因防疫政策限制导致顾客难以进店，影响了相关门店的客流以及销售额； 2、2021 年门店拓展速度加快。2020 年新开自建门店 168 家，2021 年新增自建 468 家，是往年的 3 倍，新拓展门店前期各项费用（房租费用、人员储备费用等）投入较高，且需要一段时间的培育，吸引客流增长后才能达到预期盈利水平，因此对当期净利润会产生一定的负面影响；
----------------------	--

3、加大人员储备力度，导致人工成本增加。2021 年新增 3000 多人，相比去年同比增长 326.44%，人工成本有较大增长。公司积极在山东省内和省外筹建公司，加强了专业拓展人员队伍建设。为了提高门店管理效率和信息化水平，公司增加了门店运营管理团队、专业财务团队、信息团队以及物流团队人员投入；

4、国家有关政策调整。2020 年社保减免 3200 余万，但 2021 年此项政策停止；自 2021 年 1 月起，公司开始执行新租赁准则，报告期内租金费用按新租赁准则核算增长约 1,800 万元，导致公司租赁费用增加，对净利润产生一定的负面影响。

三、2022 年经营计划和展望介绍

答：1、继续深耕优势市场，快速拓展全国市场；

2、加强会员管理，提升服务体验和顾客满意度；

3、稳步推进私域和全渠道建设；

4、道地药材、健康器械、自有品牌是 22 年重点发展战略之一；

5、加快数字化转型与升级，提升经营、组织、运营效率；

6、推进人才梯队建设；

7、PB、总代商品开发数量持续增加，品类优化提升毛利；对 DTP、O2O 两大板块管理运营的颗粒度细化；线下门店客流、提升客户体验。

四、从全年来看，疫情对经营的影响如何？

答：山东本轮的疫情爆发，从 2 月中下旬就已开始。公司管理层认为，目前疫情已经进入常态化管控态势，这也是公司要坚持线上业务的原因之一。今年公司通过快速推进专业化提升、全渠道营销、线上服务与渠道的完善、重点及创新品类发力、商品结构优化，对业绩提升提供强有力的保障

五、并购区域方向是怎样的？对并购标的溢价估值情况的看法？

答：公司坚持“立足江北，择机走向全国”的发展战略。并购的计划，要看与标的沟通情况，同时也会考虑标的市场占有率、当地竞争状况、自身盈利能力等因素来综合考虑；从近期行业内公告情况看，超过 10 亿元的大型并购纷纷出现。公司认为是因为疫情当下，对中小连锁来讲，其抗

	风险能力较弱；行业监管政策的出台正促进行业的规范发展，对中小连锁来讲，经营成本不断提高；同时，随着集采等政策的推进，中小连锁的商品政策和获取逐渐丧失，对未来不确定性增加，这些因素也会导致收购价格的变化。国家政策对于连锁龙头企业的扶持会加速龙头企业的发展壮大，对头部企业来讲是利好趋势。 六、公司对加盟位置、条件如何规划？ 答：公司目前的加盟重点是推进对行业内部中小连锁加盟，暂未开展社会加盟。公司采取的加盟方式比较全面，包括管理咨询的松散加盟、自主加盟、品牌合作、商品合作、类直营加盟，可以满足行业内中小连锁的不同发展需求。 七、双通道政策是否已落地？是否已在对接？运行情况如何？ 答：山东的双通道除大病定点外，暂时还没有开放，据了解，相关监管部门正在积极推进。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 28 日星期四