

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： 2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	东北证券 刘宇腾、嘉实基金 李慧、阳光资管 张伟
时间	2022 年 6 月 30 日 10:00-11:00
地点	漱玉平民大药房连锁股份有限公司总部会议室
上市公司接待人员姓名	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	<p>公司于 2022 年 6 月 30 日在总部会议室接待了投资者调研，公司管理层与投资者交流内容如下：</p> <p><b>1、公司内生发展和对外扩张策略？</b></p> <p>答：公司通过“新开+并购+合作+加盟”的模式，进一步加快门店网络扩展，在已有营销网络的区域，深耕社区和县域市场，形成良好的市场壁垒，保持和扩大区域竞争优势；在新的市场和区域，通过并购和加盟快速打开市场，迅速提高品牌认知度和美誉度，为后续深耕市场打下基础。</p> <p><b>2、公司加盟业务的发展情况及优势？</b></p> <p>答：公司加盟业务于 2019 年底起步，在 2021 年进入了快速发展时期。在加盟业务模式下，公司着力于行业良性结构调</p>

整与资源整合，本着共赢共享的发展理念，通过组织招商会、参加行业会议等方式积极沟通意向客户，并开展客户调研以及加盟合作业务，本年度新增签约的加盟门店数量预计超过 1000 家。

公司采用直营式管理与品牌授权相结合的业务模式，拥有一支从业经验丰富的专业化运营团队，制订了标准化的加盟手册，加强合作企业商品质量管控能力，为加盟合作企业提供全程管家式服务，重点从品牌、商品、运营、数字化管理等全面提升加盟店的经营能力和业绩。

### **3、随着公司的快速发展，公司的人员储备是否能跟上？**

目前与公司有合作的院校有 27 家，公司通过校企合作和社会招聘等多种渠道，确保人员储备充足。同时通过继续推进人才梯队建设及各职能线条人员的专业化能力培养，满足业务发展对人力资源的需求；同时公司不断推进数字化和信息化水平的提高，以多种培训方式相结合提升员工专业能力，依托产教融合与商学院培训体系实现后备店长的储备与规模化培养。

### **4、公司 DTP 业务的具体情况及发展规划？**

答：目前公司 DTP 业务占销售额比例约为 15%。公司将继续加强院边店、双通道资质门店、达标药房等项目的申请及建设推进，以完善的线下门店渠道承接特药商品的处方引流，增强患者购药的服务便利性。同时，继续加强与临床工业企业的沟通与交流，在加强品种承接的同时，探索患者服务的新路径、新方法，继续探索药房、工业、医院、医生四方联动合作路径，在疾病种筛查、患者就医绿色通道、疾病种特色诊疗等方面开展沟通与合作，力争打造具有漱玉特色的 DTP 业务新模式。

### **5、公司新零售业务的发展情况？**

答：公司积极推动“互联网 + 药品流通”模式，不断优化 B2C 业务与 O2O 业务的发展模式，促进线上线下融合发

	<p>展。公司不断深化“门店+私域+公域”的全域营销组合，试点和升级新零售运营策略，迭代新零售业务管理中台，实现店型策略、商圈策略、城市策略、商品策略以及营销策略的落地，提升新零售平台的运营产出。公司建立了完善的运营团队，搭建的多组织协同运营体系，完善了多维的组织考核标准，保障了全渠道运营的落地执行。公司着重推进了私域运营闭环的搭建，从数据串联、精准触达以及营销闭环实现了从组织到策略的落地，基本完成了私域基础建设的实施，赋能于实体门店的经营提升。</p> <p><b>6、双通道政策的进展情况？</b></p> <p>2022年5月初，山东省医疗保障局下发了《关于进一步完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制有关事项的通知》，要求各市要在2022年5月底前将协议期内的谈判药品全部纳入“双通道”管理，确保谈判药品在定点医疗机构或定点零售药店买得到、用得上、可报销，并根据国家医保目录谈判药品调整情况动态更新。目前公司在济南市已有12家双通道资质药店。公司根据各地市政策，正在积极争取双通道资质药店。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年6月30日