

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： 2022-005

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（线上） <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、银河基金 方伟、九泰基金 马成骥、同泰基金 郗文惠、国寿安保 刘志军、上海东方证券资产 邹秉昂、金鹰基金 王喆、华宝基金 张金涛、宁银理财 郑桐、中金 范海涛、西南自营 张颢蓝、富国基金 李淼、敦和资产 林天成、华泰证券资管 李沙、中加 温燕、安信基金 陈少波。
时间	2022年8月30日 19:00-20:00
地点	公司总部会议室（电话会议）
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8月30日（星期二）在总部会议室通过线上电话会议形式召开2022年半年度报告业绩说明会，公司管理层与投资者交流内容如下：</p> <p>一、财务总监对2022年半年度经营情况做简要介绍</p> <p>截至2022年6月30日，公司资产总额达到578,435.31万元，同比增长15.62%，归属于上市公司股东的净资产达到197,152.70万元，同比增长4.34%。2022年1-6月，公司累计实现营业收入338,967.73万元，同比增长36.73%；归属母公司所有者的净利润11,152.79万元，同比增长28.26%。报</p>

告期内，公司的主要业务未发生重大变化，公司经营情况与行业发展情况基本一致，不存在较大差异。

截至本报告期末，公司在山东省、辽宁省、福建省等地区共拥有门店 4,009 家，其中直营门店 2,970 家，特许授权签约药店 1,039 家。在品牌特许经营的模式下，公司着力于行业良性结构调整与资源整合，本着共赢共享的发展理念，通过分区域、多种合作模式协同发展的方式，全面开展加盟合作业务。上半年新增特许授权签约药店 290 家，形成了以长江以北区域市场为聚焦，覆盖河南、河北、天津、辽宁等十二个省和直辖市的漱玉健康加盟网络。

二、投资者问答环节

1、疫情防控政策对药房零售业务的影响？四类药品恢复情况？

上半年受到疫情影响，部分城市按防疫政策要求下架了“四类”药品，并且部分区域关停了线上店铺，相关门店的业务增长率出现了暂时性下滑。

5月中旬之后，各地疫情逐步进入常态化管理，相关门店和线上经营也快速恢复正常经营，在疫情影响期间，运营团队通过创新增量品类运营等新策略减少了部分疫情所带来的不利影响。

2、公司 DTP 药房的建设情况？

公司继续坚持“以患者为中心”，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。截至报告期末，公司在山东省内开设 57 家大病定点特药药房、270 余家院边店（距离二甲以上医院≤500 米）、达标药房 8 家，DTP 含税销售额超 5.7 亿元，同比增长 84.13%。

公司持续加强空白区域、空白市场的院边店覆盖，对于现有院边店进行位置优化，进一步缩小患者用药距离；同时加强

院边店 DTP 专区的改造,通过硬件设施设备、人员专业化水平、医保政策申请等多方面进行持续赋能;依托完善的院边店渠道以及良好的供应商合作关系,继续探索药房、工业、医院、医生四方联动合作路径,在患教会开展、线上公益讲堂、疾病种筛查、患者就医绿色通道等方面开展合作,努力为提升患者生存质量而不懈努力。

3、新零售业务的发展情况? O2O 和 B2C 业务占比情况?

公司新零售业务继续实行线条化、精细化运营,通过“平台+城市+商圈”的运营策略,2022 年上半年业绩继续增长,线上业务营业收入超过 3.6 亿元,其中第三方 B2C 平台、第三方 O2O 平台以及自营平台三类平台交易额占比分别为 39%、53% 以及 8%。公司累计 O2O 业务上线门店 2,733 家,基本实现直营门店全覆盖。

4、公司自有品牌建设情况? SKU 数量和占比?

公司着力于打造集“高质量、高性价比、高颜值”于一体的自有商品体系,满足顾客的保健养生、健康生活等需求。公司重点深耕自有商品的品牌力打造,与品牌工业推出共建商品,目前合作头部品牌工业、中华老字号工业厂家超过 20 家,满足了顾客对高品质商品的要求。其次,公司着力打造自有商品的 brand 文化,例如塑造“道地的,优质的,可信赖的”鹤华养生中药产品体系,集养生中药、养生零食、养生五谷等系列方方面面满足顾客对健康生活的需求。

截至 2022 年 6 月 30 日,公司自有商品共计近 900 个 SKU,销售额同比去年同期增长 70%,占零售业务总销售额比例超过 11%。

5、公司加盟业务开展的最新进展情况?

在品牌特许经营的模式下,公司着力于行业良性结构调整与资源整合,本着共赢共享的发展理念,通过分区域、多种合作模式协同发展的方式,全面开展加盟合作业务。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，全面提升加盟店的经营能力和业绩，为中小连锁提供一个开放共生的新平台。

截至2022年6月30日，公司已有特许授权签约药店1,039家，上半年新增特许授权签约药店290家，形成了以长江以北区域市场为聚焦，覆盖河南、河北、天津、辽宁等十二个省和直辖市的漱玉健康加盟网络。2022年1-6月，对加盟店的批发收入同比提升186.6%。

6、可转债发行情况？对公司门店扩张和物流建设的影响？

本次可转债发行募集资金总额预计不超过80,000.00万元，募投项目中包含两个物流项目：“漱玉平民现代物流项目（二期）”及“漱玉（枣庄）现代化医药物流项目”。

（1）公司现有飞跃达医药现代物流中心（一期）于2016年开始规划建设，2018年12月，正式投入运营。2016年至2021，公司直营门店数量由933家增加至2021年2,592家，公司营业收入129,342.20万元增加至532,163.92万元。此外，公司还持续发展批发业务和加盟业务，随着公司门店数量、业务类型、产品品类和收入规模不断增加，飞跃达医药现代物流中心（一期）配送能力已经无法满足公司各项业务所需的配送效率。

漱玉平民现代物流项目（二期）建设完成后能够新增物流配送能力，结合前次飞跃达医药现代物流中心（一期）建设规划经验和未来经营策略，公司未来通过自建和收购门店、增加批发业务和加盟业务等方式，实现药品品类丰富，最终可有效满足消费者的多元化用药需求。

（2）漱玉（枣庄）现代化医药物流项目建设完成后将主

	<p>要面向鲁南、鲁西南等地区及周边省市配送，上述地区人口较多且毗邻江苏和安徽两个省份，经济活跃度高，一方面公司零售业务可吸引山东省内以及省外人群，会促使公司加大上述地区零售门店建设力度，内部各药店配送和药店内部调拨将占据较大配送额度，另一方面公司批发业务可为周边省份提供相关物流配送支持，进而为后续拓展自营门店和加盟门店打下业务基础。</p> <p>(3) 由于近年来医药零售行业的快速发展，同行业可比公司的直营连锁门店数量及连锁化率在逐步提高，积极自建物流配送中心主要系满足快速增长的直营门店配送需求，同时提高物流配送中心的智能化水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月30日(星期二)