

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： 2022-006

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、文将儒 九泰基金 马成骥 同泰基金 郗文惠 国寿安保 刘志军 东方证券资管 邹秉昂 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10月28日 15:00-16:00
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10月28日（星期五）在总部会议室通过线上电话会议形式召开2022年三季度报告业绩说明会，公司管理层与投资者交流内容如下：</p> <p>一、财务总监对2022年三季度经营情况做简要介绍</p> <p>截至2022年9月30日，公司资产总额达到626,031.11万元，同比增长25.14%，归属于上市公司股东的净资产达到199,000.19万元，同比增长5.31%。公司于第三季度实现营业收入185,773.53万元，较去年同期增长50.32%，实现归属于上市公司股东的净利润1,847.48万元，较去年同期下降19.93%；年初至报告期末，实现营业收入524,741.26万元，</p>

较去年同期增长 41.25%，实现归属于上市公司股东的净利润 13,000.28 万元，较去年同期增长 18.16%。第三季度公司净利润有所下降，主要有以下原因：

1、2021 年 7 月上市后，随着公司业务规模和外延并购的扩张，公司的银行融资需求增加，银行借款规模的增加导致公司财务费用较去年同期增长较快。公司日常经营与并购业务的银行融资金额由去年第三季度末的 3.05 亿元增加至本报告期末的 12.2 亿元；本报告期财务费用 2,175 万元，较去年同期增长 242.45%。

2、本报告期 DTP 商品的销售占比由去年同期的 15.29% 增加至 20.75%，占比提升 5.46 个百分点。毛利率较低的 DTP 商品销售占比增加，导致公司营业收入增长幅度大于其对应的净利润增长幅度。

报告期内，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。

二、投资者问答环节

1、公司门店扩张进度？省内外拓展的布局？

公司坚持直营连锁为主的营销模式和区域深耕的稳健扩张策略，截至 2022 年 9 月 30 日，公司在山东省及其他省份共拥有门店 4,633 家，其中直营门店 3,098 家，加盟门店 1,535 家。省内直营门店近 2,900 家，省外 200 余家。

公司坚持“连锁经营、规模发展”的经营思路，采取深耕省内市场，稳健扩张省外市场的策略，以山东市场为核心，面向全国的区域扩张，继续夯实优势市场的网络布局及品牌优势，公司坚持自营为主的门店经营模式，深入开发和巩固现有市场，不断扩大区域市场份额，同时通过新开、并购、加盟以及合作相结合的方式，快速拓展空白市场。

2、公司加盟业务开展的最新进展情况？

公司采用直营式管理与品牌授权相结合的业务模式，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。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司在山东省及其他省已有加盟门店 1,535 家，前三季度新增加盟门店 786 家，形成了以长江以北区域市场为聚焦，覆盖河南、河北、天津、辽宁等十几个省和直辖市的漱玉健康加盟网络。

3、公司自有品牌建设情况？SKU 数量和占比？中药饮片自产供给情况？

公司着力于打造自有商品体系，满足顾客的保健养生、健康生活等需求。通过自有商品开发及商品文号全包等模式，为公司新市场的拓展提供核心商品竞争力。截至 2022 年 9 月 30 日，公司自有品牌商品累计开发近 800 个 SKU，占零售业务总销售额比例接近 12%。销售额同比去年同期增长近 70%。中药饮片自产供给的商品有枸杞子，西洋参，贡菊等。

4、公司 DTP 药房最新数据？

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 2022 年 9 月 30 日，公司在山东省内开设 67 家大病定点特药药房、270 余家院边店。

5、新零售业务的发展情况？O2O 和 B2C 业务发展情况？

公司持续加深与强化新零售策略，打造全渠道融合的营销平台，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，不断深化全域营销组合，升级新零售运营策略，提升新零售运营价值。2022 年前三季度线上业务业绩继续增长，其中 B2C 平台、O2O 平台以及自营平台三类销售均呈稳健增长趋势。

6、数字化转型升级的项目建设情况

	<p>公司不断推进数字化转型升级，通过建设基础平台，实现数据的标准化和集中化管理，并实现管理层对数据的多维分析及数据建模，实现数据支撑业务，通过建设业务中台、技术中台和管理平台，实现业务服务的高可用性，最终实现数字化管理，对公司整体经营及业务指标进行监控管理，降低企业规模化后可能产生的经营及财务风险，最终提高企业的核心竞争力。2021 年公司完成财务共享中心上线，并于今年开始启动人资共享中心建设。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 10 月 28 日 (星期五)