

证券代码：603883

证券简称：老百姓

老百姓大药房连锁股份有限公司

机构投资者交流活动会议纪要（2024.2）

一、会议情况

（一）会议时间：2024年2月份

（二）会议形式：现场/线上会议

（三）会议地点：公司会议室/券商策略会/线上会议等

（四）参会人员：

1. 公司参会人员：

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迩

2. 机构参会人员：

华创证券、开源证券、德邦证券、国联证券、太平洋证券、中信建投、财通证券、中银证券、银河证券、兴业证券自营、华创证券自营、中信证券资管、海通证券自营、德邦证券自营、安信基金、博时基金、淳厚基金、富达基金（香港）、富国基金、工银瑞信基金、光大保德信基金、广发基金、国金基金、国泰基金、海富通基金、华宝基金、华富基金、华商基金、汇安基金、惠升基金、嘉合基金、建信基金、金鹰基金、景顺长城基金、凯石基金、南方基金、诺德基金、鹏华基金、鹏扬基金、浦银安盛基金、上银基金、天治基金、西部利得基金、鑫元基金、兴全基金、银河基金、银华基金、永赢基金、圆信永丰基金、长信基金、中海基金、中加基金、中欧基金、中信建投基金、中银基金、朱雀基金、海通资管、华泰资管、太平资管、途灵资管、阳光资管、致君资管、中兵财富资管、中金资管、中信保诚资管、中信资管、北京沅沛投资、丹羿投资、淡水泉（北京）、东方股份、高毅资产、国华兴益、杭州凯昇投资、恒识投资、建信养老金、巨杉（上海）资产、民生加银、明泽投资、南方股份、宁波汇浩、盘京投资、磐厚动量（上海）、磐厚投资、平安养老保险、前海开源、上海健顺、上海盘京投资、上海磐耀、上海泊通投资、上海趣时、上海睿扬投资、上海同犇、太平资产、新思哲投资、阳

光股份、长江养老保险、正心谷等机构的 102 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：国家医保统筹政策对公司的影响如何？

回答：截至 2023 年 9 月 30 日，公司在全国纳入门诊统筹且可使用互联网处方的门店数总计 2,893 家，占公司总门店数的 22.14%。医保统筹政策的落地影响主要是以下几个方面：

第一、从目前公司落地统筹门店数据来看，已纳入门诊统筹管理的零售药店在来客数和销售额方面均有较为明显的提升；

第二、长期来看门诊统筹的落地有助于推动处方外流。政策积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策，这是对处方流转、医药分业实质性的推动；

第三、门诊统筹要求药房在流程和服务上的合规将更加严格，提高了进入门槛，利好规范程度更高、合规能力更强的龙头药房。

问题 2：在药店做慢病管理的优势是什么？

回答：在药店治疗解决了两个场景。第一，大量用户不知道自己的某些身体指标异常；第二，很多中老年人需要情感场景，药店可以针对不同的检测值进行专业解读并提出专业建议。公司目前主动给顾客做慢病检测，第一，做慢病检测的患者疾病用药依存度提升；第二，做了慢病检测的顾客年销售额高出普通会员一倍。未来药店会是一个贴近社区的轻医疗服务场景，药店不仅是卖药场所，也是社交场所，更是健康服务的渠道。

问题 3：公司线上业务发展情况如何？

回答：依托数字化驱动全渠道发力，公司新零售业务继续保持快速发展。公域方面，前三季度 O2O 与 B2C 销售额在多个平台保持全国前列，同比增长率领先行业。2023 年前三季度线上渠道销售额达到 14.9 亿元，同比增长 60%；公司 O2O 外卖服务门店达到 10,005 家，24 小时门店增至 632 家。

问题 4：公司数字化发展对供应链有什么影响？

回答：随着公司供应链能力升级，数字化赋能不可或缺。公司早期是由长沙总仓发各地省仓的模式，现在逐步通过 4-5 个 RDC 来构建全国性的分销网络。分

销网络承载的业务量和深度对整个供应链波动的冗余性会更好，这对整个运作的的能力提出了很高的要求。因此要通过数字化、智能化和自动化的调拨计划流来实现、支撑实体硬件网络的运作。公司在过去几年走过了从业务规范、自动化到智能化的一个过程。从具体的经营结果上看，公司 2022 年侧重门店满足率，当年提升 2%-3%，2023 年侧重仓和仓之间的联动以及仓和供应商之间的联动。整体的周转率、满足率以及断货水平在逐步向好。

问题 5： 公司加盟业务有何优势？大力发展加盟业务的原因？

回答：2023 年 1-9 月，加盟新增门店 1,230 家。截至 2023 年 9 月 30 日，公司拥有加盟门店 4,120 家，加盟门店占总门店数的 31.5%。前三季度加盟业务实现配送收入 12.76 亿，约占总收入的 8%。2018-2022 年，加盟门店数年复合增长率达 52.79%，2019-2022 年，配送收入年复合增长率达 44.23%。公司在加盟门店规模和品牌力都积累了先发优势。

未来加盟业务是公司重点发展的方向之一，主要原因有：（1）公司网络广覆盖，门店布局遍布 18 省市、150 多个地级以上城市，具备高效的协同效应，给加盟业务发展提供了广阔发展空间；（2）公司直营业务的长期经营，已经在覆盖区域形成了良好的口碑、丰富的商品资源并建立起强大的物流配送体系；（3）下沉市场成为公司重点发力方向。而加盟作为一种有效的下沉方式可以使公司触及通过职业经理人难以达到的县域乡镇市场。长期扎根基层市场的加盟商在当地的客户粘性、资源优势能更好地帮助公司开展业务；（4）加盟为轻资产运营，对公司资本开支要求低；（5）国内药店数量趋于饱和，加盟连锁吸引同行加入，有利于行业整合。

问题 6： 公司加盟业务的未来规划如何？

回答：公司将持续推进加盟业务发展，加快门店扩张。公司加盟业务目前聚焦 9+6 省份，重点是发展新店，进行老店翻牌，下沉市场的小店突破；在供应链上持续强化品种突破，通过加盟专供产品池的目录优化不断丰富网络；通过数字化工具降低缺货率、提升请货满足率，满足加盟商需求。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2024 年 3 月 5 日