

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

一、会议情况

(一) 会议时间：2022年3月16日

(二) 会议形式：电话会议

(三) 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：

浙商证券、方正证券、国泰基金、富国基金、兴全基金、广发基金、长盛基金、天弘基金、东方红资管、固禾资产、华宝基金、德邦证券、中融基金、展燕投资、泉上资管、凯石基金、中信证券、楚恒资产、北信瑞丰、财通基金、浦银安盛基金、东方证券、中英人寿、恒越基金、宝盈基金、兴银理财、鼎萨投资、财通资管、博远基金、山西证券、天安人寿、青骊投资、华夏基金、国信证券、中加基金、域秀资产、韶夏资本、聚鸣投资、金鹰基金、金信基金、华夏久盈基金、瀚亚投资、广银理财、光大永明、高信百诺、东方自营、鼎锋资产、德邦基金机构的70位投资者。

二、主要内容

(一) 介绍公司情况

老百姓大药房作为国内大型医药零售企业，目前营销网络已覆盖全国22个省级市场、140多个地级以上城市。2021年前三季度，公司实现营业收入112.8亿元，同比增长11.47%，实现归属于上市公司股东的净利润5.33亿元，同比增长9.29%。

目前，公司管理团队继续围绕“人、货、场”深化精细化管理：

人：2021 年初以来，公司重点推行一线员工薪酬改革和薪酬计算器等数字化工具运用，提高员工收入，提高员工积极性。同时，利用数字化手段，实现员工薪酬提升的同时，公司的业绩也实现同步上升。

同时，公司“线上+线下”人才培养机制升级。线上学习平台覆盖全体员工，通过每月学习任务与测验逐步提升员工专业度。线下带教一线员工，公司以商圈为单位组织贴柜训练，在实战中跃迁能力。

货：进一步提升统采占比，2021 年 9 月，公司统采销售占比 63%，较去年同期上升 4 个百分点。统采占比提升公司毛利率的同时，提升与上游厂家议价能力。

同时，公司通过大数据洞察、优化商品品类；并借助融合商城，解决单一门店缺货问题，提高商品周转效率。2021 年 1-9 月公司存货周转天数 89 天，保持行业领先。

自有品牌的快速开拓也是 2021 年公司重点推进的工作。前三季度，公司自有品牌产品已超过 600 个，销售额达到 13.7 亿元，同比增长 75%。

场：慢病管理。截至三季度，公司已经培养了 5,163 名慢病管理专家，并在 5,016 家门店铺设了慢病自测蓝牙智能设备。未来随着人口老龄化的加重，慢病患者基数也将大幅增加，而检测设备轻量化发展也将使药店成为抢占社区健康流量的重要场景。

新零售方面，2021 年前三季度，公司线上渠道实现销售额 5 亿元，同比增长 160%。公司将重点推动一二线城市的店仓一体化建设，增大单店的覆盖面积，提升经营效率。

（二）投资者提问环节

问题 1：公司 2022 年的增长动能来源有哪些？

回答：第一，公司通过人、货、场精益化运营管理、营销聚焦、营采商销联动以及高效组织变革，逐步实现强总部、强一线的目的，公司内生增长提速；第二，目前公司新店与次新店占整体比例约 30%（老百姓历史较高水平），经过一年左右培育周期后会带动未来业绩快速增长；第三，怀仁大健康并表的影响也会带来业绩的增长；第四，17.4 亿元非公开发行落地，降低公司负债率的同时减少财务费用。

问题 2：公司目前在抗原检测试剂盒销售方面的进展如何？对公司将产生什么影响？

回答：公司正与头部抗原检测厂家保持密切的沟通，抗原检测厂家此前抗原检测产品主要是海外出口，现转战国内市场也需要借助连锁药店的推广，因此厂家也积极与头部连锁机构互动，近日相关产品可能会在公司门店上架销售。

抗原检测试剂盒的销售对公司影响主要将体现在门店客流量的提升。抗原检测快速方便，操作简单，对疫情防控将起到助力作用。公司在 3 月 16 日实现线上+线下销售，满足更多客户需求。

问题 3：公司未来的扩张策略是怎样的？

回答：公司未来将继续按照“四驾马车”立体扩张战略，加强优势市场的布局，提升区域市场占有率，进一步深耕下沉市场。门店自建方向明确，在战略重点发展城市深耕下沉市场，通过大数据规划网络布局，依靠精细化和数字化进一步提升自建能力；凭借并购整合的丰富经验，以合理价格收购优质标的，快速抢占目标市场；实施统一赋能管理保障加盟店运营质量，瞄准县域乡镇市场吸纳单体和中小连锁药房，迅速下沉市场；通过联盟模式向中小连锁药房提供管理咨询和供应链整合服务，打造“县域龙头的全托管专家”。

问题 4：公司收购有哪些类型？主要考虑因素有哪些？

回答：公司收购分成星火式收购（股权并购）和资产性收购。公司收购聚焦在 9-10 个优势省份的 3-5 线下沉市场。星火式收购（股权并购）一般是先收购 51%-67% 的控制权，经过几年的共同发展和相互赋能，审视是否进一步收购少数股权。星火式收购的标的一般为区域市场龙头，主要关注 PE（市盈率）以及标的公司与公司现有布局的协同效应。对资产收购而言，主要是看重门店区位，收购后改换门招重新开业，类似于新开门店。此类收购一般关注 PS（市销率）。

问题 5：公司独特的竞争优势主要有哪些？

回答：第一，公司营销网络范围广，已覆盖 22 个省市，并在 11 个省级市场市占率排名靠前。因目前全国药房门店数较为饱和，想要进入新的市场难度较大，老

百姓在广阔的区域覆盖基础上，拥有较多的机会深耕市场并提升局域市场市占率。第二，公司打造的直营、星火、加盟、联盟“四驾马车”能针对不同层级市场特点，通过自建门店以及吸收或联合同行经营者扩大规模经济效应，全面助力公司实现快速扩张。第三，公司二十多年以来重视医院布局，目前院边店占比约为10%，已基本完成覆盖市场区域中所有三甲医院周边布局，能充分利用周边资源，为公司门店带来更高的经营产出。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2022年3月17日