

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2025-033

老百姓大药房连锁股份有限公司关于 2024 年度暨 2025 年

第一季度业绩说明会召开情况的公告（2025 年 6 月纪要）

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 30 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《老百姓大药房连锁股份有限公司 2024 年年度报告》《老百姓大药房连锁股份有限公司 2025 年一季度报告》。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2025 年 6 月 30 日召开了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2025 年 6 月 21 日，公司在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《关于召开 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的公告》。

2025 年 6 月 30 日 10:30-11:30，公司通过网络平台上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），以视频直播和网络互动方式召开了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会。公司董事长兼总裁谢子龙先生、独立董事武连峰先生、独立董事谢子期先生、独立董事任明川先生、财务总监陈立山先生、董事会秘书冯诗倪女士出席了本次说明会，并与投资者进行了沟通交流，就投资者关注的问题进行了回复。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

问题 1：去年以来，闭店率提升，尤其是部分中小药店压力相对较大，公司如何展望行业出清节奏？

答：尊敬的投资者您好，感谢关注！自 2024 年以来，行业经历着深度变革，

从过去三年的大举扩张转变为分化出清。从中康数据来看，2024 年全国关闭零售药店约 3.9 万家，闭店率达到 5.7%，其中第四季度关店 1.4 万家，高于前三季度闭店均值，行业出清加速。

行业从快速扩张转向规范化发展，对现存药店的要求更高，行业出清整合也是大型连锁提升市占率的良好契机。老百姓通过合规体系、自查机制持续守好合规经营的“护城河”，强化专业药事服务能力、提升门店经营质量；同时公司重点发展“加盟”、“联盟”业务整合行业资源，吸纳中小药店，布局存量市场，以期在行业整合期抢占先机，进一步提高市占率。

问题 2：请问管理层如何评估 2025 年全年净利润恢复的确定性？

答：尊敬的投资者您好！今年公司持续通过降本增效和商采体系改革，推动盈利能力提升。首先，公司推进降本增效工作，包括门店降租、财务控费、采购协同降本等，致力于更好达成降本增效目标，2025 年公司节降费用目标超 1 亿元。

其次，公司积极推进商采体系的全面改革。具体来说：第一，实施组织改革，将商品、采购与销售深度融合，实现商采一体化管理，提高供应链效率；第二，对品类管理进行重大调整，要求品类经理要管买又要管卖，对商品的营采商销全链路负责；第三，在内部分工上打破传统，不再按照处方药、OTC 等传统分类，而是采用品类制管理（比如心脑血管类、儿科类），更强调以用户需求为导向的选品，基于用户需求调研及时汰换商品品类，更好地站在顾客的角度来提供健康服务，并且通过上游资源洽谈进一步降低采购成本、提升采购效率。通过以上的一系列改革，构建“以用户为中心”的提升商品“性价比”的业绩驱动体系，更加精准地把握市场动态，帮助顾客“少花钱，买对药”；提升用户满意度和复购率、提高优势品类 GMV（成交总额）增长率、降低采购成本等。谢谢提问！

问题 3：请问，公司对 2025 年门店扩张的规划？扩张的策略和重点？

答：尊敬的投资者您好！在社会消费降级、行业监管趋严的背景之下，医药零售行业迎来深度调整，以及新一轮出清整合周期。公司保持高度的市场敏锐度，实时跟进政策和消费市场变化，灵活调整拓展策略。

根据测算，公司已经覆盖的 18 个省份涵盖了全国医药零售市场 3/4 的市场份额，在已有市场提升市占率，能提高公司在当地竞争力，并进一步提升毛利率、净利率。因此 2025 年，公司将继续聚焦优势市场、加速吸纳存量市场，全年计

划开店 1000 家，主要是加盟门店，并且以老店转加盟为主，同时在优势市场进行少量的填空式开店和资产性收购，把握行业出清整合机遇。感谢您的提问！

问题 4：请问药店多元化经营有哪些机会？公司有何布局，效果如何？最看好哪个方向？

答：您好，感谢关注！公司目前聚焦服务多元化及商品多元化两大方面。

服务多元化方面，公司以门店为核心打造健康服务平台，积极布局差异化和多元化服务，聚焦慢病服务、药事服务、便民服务三大板块。1、慢病服务：依托数智化技术进行全周期健康管理，系统化建档与定期健康追踪，在全国万家门店铺设慢病自测蓝牙智能设备，将药房打造成健康服务站。2、药事服务：为购药顾客提供更优的售后配套服务，例如药品过期置换权益险、打粉熬胶代煎服务等。3、便民服务：持续推进利他心智项目，提供便民卫生间、便民打印等服务，推出服务银发群体的帮忙打车、帮忙充值话费服务，提供贴心关怀。

商品多元化方面，公司重视大健康非药品类布局，重点挖掘功能性食品、个护美妆等品类。公司利用全渠道大数据精选 SKU，拓展商品矩阵，为消费者提供安全、健康、高性价比的健康生活好物，着力提升非药销售占比。2025 年一季度，公司直营门店普通食品、个护及生活用品销售收入同比增长逾 9%。

未来药店不仅仅是一个售药的场所，更是一个“社区健康生活综合体验驿站”，公司持续通过专业化药事服务、多元化商品及服务，构建起服务顾客的全周期健康服务生态。感谢您的提问！

问题 5：请问贵司聚焦拓展而非广撒网，管理层的考虑是什么，此战略的成效如何反映在数据和业绩上？

答：您好，感谢关注！其一，在已有省份中提升市占率，能提升公司整体毛利率、净利率。根据目前公司的经营情况，市场占有率第一的地区净利润率明显高于全国均值。公司已经覆盖 18 个省份拥有广阔的市场发展空间，门店聚焦拓展的区域规模效应能带动公司整体毛利率和净利率提升。

其二，管理团队本地化，以及对当地市场和监管政策熟悉，能持续强化在当地的知名度与市场竞争力，区域协同效应进一步增强。

问题 6：当前降本增效是各行各业的重点举措，请问老百姓今年降本增效的重点以及目前成效如何？

答：尊敬的投资者您好！降本增效是一项长期的经营策略，公司成立降本增

效专项工作小组，建立“总部统筹+区域联动”机制，通过高效组织变革与流程再造，优化资源配置，培育内生增长动能。

具体举措如下：第一，实施组织变革，完善“能者授权、潜力培养、末位优化”的人才梯队建设，提升管理效能；第二，推动采购标准化流程，打破部门壁垒，建立协同降本机制；第三，深化精细化管理，大力实施降租分租，优化物业资源；第四，强化财务管控，严控各项费用支出，杜绝浪费。

2025 年公司节降费用目标超 1 亿元，目前各项降费举措稳步推进，整体达成预期。谢谢提问！

问题 7：当前 AI 技术发展席卷全球，公司 AI 方面有哪些部署和规划，目前进展？

答：您好！今年公司从战略、场景落地、AI 组织能力提升三大方面切入 AI 赛道，赋能企业经营和终端顾客服务。

1、战略层面：公司成立董事长直管的 AI 应用战略委员会，统筹全集团 AI 战略规划、资源调配及重大项目推进。

2、场景落地层面：公司在营采商销、新零售等多个业务领域探索 AI 应用，对业务流程进行智能化改造、提升流程效率。例如，公司自研部署大模型，针对经营环节的不同场景建设多个生成式 AI 对话助手（例如医保政策助手、数据资产助手、门店运维助手等），公司自研开发的 AI 助手对行业及公司问题的回答更准确、更贴切，帮助员工提升工作效率，降低了企业管理中的信息损耗。

3、AI 组织能力提升方面：公司铺开全员 AI 培训机制，提供 AI 基础理论、工具应用、技术路径等学习内容，持续提升员工 AI 应用能力。

公司将积极向外学习、向内挖掘，深化 AI 技术与医药健康场景的融合创新，更好地助力企业降本增效、满足老百姓的健康新需求。谢谢您的提问！

问题 8：独董，你好，请问如何保障中小股东合法权益？

答：你好，除按规定积极出席股东大会、董事会及其专门委员会外，本人持续通过多种方式履行职责：2024 年度，本人通过现场工作、电话、微信等多种方式对公司进行了考察，了解公司的经营情况、内部控制和财务状况等；与公司其他董事、高管人员及相关工作人员保持密切联系，及时获悉公司各重大事项的进展情况。2024 年，持续加强法律法规及规则的学习，不断提高履职能力。

问题 9：公司重视深耕下沉市场，管理层认为下沉市场存在哪些机遇？

答：您好！公司认为，下沉市场的机遇在于成本较低、老龄化程度高等方面。

其一，目前公司主要以加盟模式链接 3 至 5 线下沉市场，“加盟”业务为轻资产模式、对公司资本开支要求低；同时，公司合作的加盟商长期扎根基层市场，客户黏性较强、引流效应较好。

其二，下沉市场人口老龄化程度高、市场增速更为明显，对社区健康服务的需求刚性更强。公司重视老年康养赛道，为县域乡镇居民普及慢病知识、帮助顾客进行全周期慢病管理，通过专业的慢病服务构建长久互动的顾客关系。

问题 10：在线上药店高速发展、激烈竞争的背景之下，实体药店的竞争优势及护城河是什么？

答：尊敬的投资者，您好！相较于线上业务，线下实体药店的优势体现在及时性、专业药事服务与信任、健康管理服务等。

1、就及时性而言，线下药店在满足顾客紧急需求方面具有优势；尤其是 3 至 5 线城市市场仍然以线下门店购药为主。

2、就专业药事服务与信任而言，在线下药店，顾客可以直接与药师进行面对面沟通交流，获得专业的用药指导和全面的健康建议，这种互动可以增加顾客信任度。

3、就健康管理服务而言，线下药店可以提供多元化健康服务，比如老百姓大药房提供血压、血糖自测等健康检测服务，并为慢病会员进行全周期健康管理；此外，我们还提供免费清创、茶饮、中药打粉、熬胶、代煎、银发便民等服务。

未来药店不仅仅是一个售药的场所，更是一个社区“健康生活综合体验驿站”，可以通过提供更多增值服务，进一步提升顾客体验。

谢谢您的提问。

问题 11：问下独立董事在公司重大决策上为什么没有提出过异议？

答：您好！2024 年，独立董事认真审阅公司议案和相关材料，必要时与董事会秘书等管理层进行预沟通，就拟审议事项进行询问、提出意见建议等，得到及时反馈。不存在事前否决议案的情况。在深入了解情况的基础上，本人对董事会、专门委员会及独立董事专门会议审议的所有事项作出谨慎决策，经审慎考虑后均投票表决，2024 年，未出现投反对票或者弃权票的情形，也未遇到无法发表意见的情况。谢谢！

问题 12：独董您好，请问公司 ESG 工作取得成效？

答：尊敬的投资者您好！我是公司独立董事武连峰，是公司战略与 ESG 委员会委员也是提名、薪酬与考核委员会主任委员。公司持续提升公司 ESG（环境、社会、治理）管理运作水平，将 ESG 战略融入日常经营。管理架构上，公司将原董事会下设的“战略发展委员会”调整为“战略与 ESG 委员会”，推动 ESG 理念深度融入企业价值链。

迄今为止，公司已连续第十年披露企业社会责任报告（第二次披露 ESG 报告），致力于公开透明地向利益相关方汇报公司在环境、社会、公司治理方面的理念、实践及绩效。2025 年，公司根据上交所最新发布的《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 14 号——可持续发展报告（试行）》和《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 4 号——可持续发展报告编制》，基于自身情况调整新增相关议题和细分指标，持续规范报告披露的口径及提升信息披露的质量；2024 年度 ESG 报告涵盖 24 个实质性议题，涉及 7 类利益相关方，并首次推出英文版。

公司 ESG 成效也受到外部评级机构认可，2024 年，在 WindESG 评级中，公司由 BBB 级提升至 A 级。谢谢您的提问！

问题 13：现金流波动是否与新店扩张周期直接相关？未来如何平衡门店优化投入与分红承诺？

答：您好！公司的现金流主要与营运周期、资本投入（并购+固定资产投资+分红）、新店投入等相关，其中与前两项关系更为密切，公司货币资金和授信储备充足，能够满足公司经营需要。公司已于 2024 年公开发布《未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，根据规划，在符合现金分红条件且保证公司正常经营和发展的资金需求的情况下，2024 年-2026 年公司每年以现金方式分配的利润最低应达到当年归母净利润的 50%，公司后续会进一步管理好影响资金的各个核心因素，平衡好运营发展与分红之间的关系。谢谢您！

问题 14：独董好，请问公司内部控制健全吗？

答：尊敬的投资者您好！公司根据不同的发展阶段，持续健全内部控制体系。目前公司治理良好，运作规范。谢谢！

问题 15：时常看到老百姓员工救人的新闻，请问公司是如何培养和训练员工的专业能力的？

答：您好，感谢您的关注！老百姓大药房从 2019 年起积极推动全员急救技能培训，通过线下集训、线上培训等方式，强化心肺复苏（CPR）、海姆立克（气

道异物梗阻急救法)、自动体外除颤(AED)、常见急症及意外伤害的急救处理方法等关键技能,不断提升员工的专业急救能力。截至目前,线上培训已覆盖超过5万人次,线下成功举办2000场实操培训。据不完全统计,2024年,老百姓大药房一线门店店员专业急救37人,为老百姓提供温暖有力的守护,同时提升了员工对于药店工作的职业价值感。

问题16: 请问,如何看待药店的医保定点率变化对行业中长期影响?今年公司将采取哪些措施,继续提升毛利率水平?

答: 您好,感谢关注! 长远来看,在医保监管趋严、资质收紧的趋势下,国家监管部门对零售药店设置的医保合规运营、精细化管理能力门槛显著提高。为响应国家政策,公司提前针对医保进行了合规部署,从制度、系统、人员培训等各方面升级内部合规管理体系,构建了宽广的合规护城河,作为医保业务平稳运行的基础。强合规更有利于头部连锁巩固市场地位、提升市占率。截至2025年一季度末,公司共有直营门店医保资质门店9,158家,直营门店中医保门店占比为93.03%;公司共有门诊统筹门店5,452家,直营门店中门诊统筹门店数占比42.21%。

除持续提高药事服务的专业性和合规性以外,公司将持续通过商采改革、精细化管理、网络聚焦和下沉等措施,推动毛利率稳步增长。商采改革方面,在以顾客为中心、性价比优先的前提下,对营运、采购、商品和销售进行全链条优化;精细化管理,提升统采及自有品牌销售占比,带动毛利率增长;网络聚焦和下沉策略,也将带动各区域市场占有率提升,从而提升公司毛利率和净利率水平。谢谢!

问题17: 请问未来贵司在投资者回报方面有何计划和目标?

答: 尊敬的投资者您好,感谢您的关注! 公司已于2024年公开发布《未来三年(2024年-2026年)股东回报规划》,根据规划,在符合现金分红条件且保证公司正常经营和发展的资金需求的情况下,2024年-2026年公司每年以现金方式分配的利润最低应达到当年归母净利润的50%。自2015年上市以来,公司累计现金分红20.69亿元(含2024年度预案),为IPO募集资金净额的205%。

公司践行“以投资者为本”的发展理念,致力于建立科学、持续、稳定的分红回报机制,持续落实国务院新“国九条”和上交所“提质增效重回报”行动方案,努力推进企业经营健康可持续发展,积极回报股东,与投资者共享经营成果。

问题 18：请问公司加盟和联盟业务目前取得的进展，未来业务规划？

答：您好！公司以“加盟”、“联盟”作为与“直营”并驾齐驱的业务抓手，整合行业资源，赋能中小连锁及单体药房的同时，持续巩固规模优势，挖掘第二增长曲线。

加盟“健康药房”方面，截至 2025 年一季度末，公司加盟门店 5,408 家，覆盖全国 17 个省份。未来，公司加盟业务将持续聚焦“9+7”区域发展，积极下沉市场，触达广大县域乡镇市场，重点招商老店转加盟和项目加盟。

联盟“药简单”方面，截至一季度末公司联盟门店数超 21,000 家，聚焦 12 个省市。2024 年联盟业务实现配送销售额 4.23 亿元，同比增长 78.8%，预计 2025 年仍将保持高速增长。未来，公司将持续提高联盟门店的商品、营销、精细化运营等能力，与联盟商共同成长；同时，通过参股优质联盟企业，深度合作。

三、其他事项

关于本次说明会的具体内容，投资者可登录上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）查阅。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。

公司 2024 年年度报告及 2025 年第一季度报告一图读懂请用微信扫码观看：



特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2025 年 7 月 1 日