

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）会议主题：老百姓 2021 年三季度报告解读

（二）会议时间：2021 年 10 月 29 日

（三）会议地点：公司会议室（长沙市开福区青竹湖路 808 号）

（四）会议形式：电话会议交流

（五）参会人员：

1. 公司参会人员：

董事长 谢子龙

总裁 王黎

副总裁 朱景炀

董秘 冯诗倪

2. 机构参会人员：

中信证券、兴业证券、华创证券、上汽投资、上海兴聚投资、上海盛融资产、上银基金、东兴基金、东北证券、东方证券、东海基金、中信建投、中信资本、中泰证券、中银证券、交银施罗德、伟星资本、光大证券、兴全基金、兴湘投资、华安证券资管、华泰联合证券、华泰资产、华西证券、含德投资、嘉实基金、四川发展证券投资基金、国信证券、国海创新资本、国联证券、国都证券、国金证券、大河资本、天士力资本、天风证券、太平洋证券、奶酪基金、安信证券、安徽省铁路发展基金、宝盈基金、常州新发展实业、常春藤资本、幸福人寿、康曼德资本、招商致远投资、拾贝资产、敦和资管、文渊资本、新活力资本、方源资本、易凯基金、易凯资本、易方达基金、易正朗投资、景顺长城基金、杭州乾璐投资、毕盛资本、汇华理财、泊通投资、泰康资管、泰霖投资、浙商证券、浙江物产中大资管、深圳前海精至资管、深圳景泰兴利丰投资、湖南楚恒、火星资产、申万宏源证券、肇万资产、茂典资产、西南证券、财信证券、野村证券、鑫然投

资、长城基金、雪石资产、青岛城投、韶夏资本、飞速投资、首创证券、高毅资产、龙航资产、AIHC capital、entrust capital、Fidelity、HBM、JPMorgan Asset Management、Primavera Capital Group、UBS、Wellington Management 机构的 113 位投资者

二、主要内容

（一）董事长谢子龙介绍老百姓三季度业绩情况

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%。如按新租赁准则追溯调整, 归属于上市公司股东的净利润实际增长 12.03%。

三季度公司净利润出现下降, 主要为国内疫情出现反复, 零售药店疫情防控措施趋严, 疫情发生地线下客流量减少, 感冒药等药品限售; 其次, 公司新开门店较多, 新店在培育期需要承担一定的亏损; 再次, 新零售、数字化的投入造成公司利润的短期影响。

公司密切关注疫情动向与防控政策变动, 及时跟进经营策略, 将疫情影响降至最低。公司零售业务 2021 年 10 月 1 日至 10 月 28 日营业收入同比增长高于 2021 年前三季度零售业务营业收入的增速。另外, 虽然公司新店培育、新零售、数字化开拓短期造成成本上升, 但长期来看会提升公司营销网络覆盖范围、服务质量、客户流量和管理精细化, 增强企业核心竞争力。

三季度, 公司管理团队重点做了以下三个方面的事情:

第一, 四架马车持续发力, 实现“星火”重要落地。老百姓的星火式并购已经成为快速跨省扩张和深耕区域市场的“法宝”。公司以自有资金 14.28 亿元收购河北华佗药房 51% 的股权, 进一步扩展公司华北地区市场。华佗药房系中国医药零售企业销售额 20 强之一, 现拥有门店 715 家, 在河北省、山西省和内蒙古自治区等 3-5 线市场, 其药品销售规模和品牌效应名列前茅。同时, 江苏市场通过收购三家小股东股权实现 100% 控股, 进行深度整合。

第二, 大力打造加盟板块成为老百姓新的增长点。在受到市场短期波动因素影响时期, 加盟板块因加盟商的主观能动性较强, 所处下沉市场竞争优势明显, 三季度老百姓健康药房的加盟管理体系, 净利润仍然保持 5% 以上的增长, 优于自营。

第三，持续强化集团上下执行力，提高一线员工薪酬。1、加强组织垂直管理，从而提高执行力；2、一线薪酬改革持续落地，目前已经推广 15 家子公司。3、一线培训重构与训战结合，提升一线员工实操能力；4、一线员工虚拟持股的“红锦鲤”计划，实现一线员工平均工资增长。

（二）总裁王黎介绍老百姓三季度经营情况

报告期内，公司四驾马车稳步开拓了下沉市场，针对不同层次市场特征，公司的“星火”、加盟模式也在持续的完善和布局。

“星火”式并购方面，三季度实现了 3-5 线城市的扩张，整个集团的县市占比已经达到了 70%左右，整体下沉速度较快。

加盟业务方面，公司通过“七统一”高标准管理以及商品 100%配送，保障加盟店的质量、效率和产出。公司目前拥有 2,108 家加盟店，覆盖 19 个省市，1-9 月加盟业务配送收入 9.3 亿元，同比增长 37.5%。

三季度末，公司营销网络已覆盖全国 22 个省级市场、140 多个地级以上城市，拥有门店 8,163 家，其中直营门店 6,055 家、加盟门店 2,108 家。直营门店中医保门店占比 87.37%，院边店占比 10%，特殊门诊 425 个，DTP 药房 145 家，其中双通道资格 DTP 药房 93 家，较非双通道 DTP 药房销售额提升 2 倍，“双通道”政策下竞争力更强。

数字化、新零售也是公司重点布局的领域。报告期内，公司继续加强双速 IT 的组织搭建，目前已经比较完善，同时相关的团队也已经到位。结合数字化转型的目标，公司持续的用业务数字化来优化整体的体系。

在新零售业务方面，私域板块在三季度取得了较好的进展，2021 年前三季度公司线上渠道销售额 5 亿元，同比增长 160%。

此外，药事服务体系的建设也是公司三季度重点推进的工作。据公司统计，做慢病检测能够把会员的购买频次提高一倍。目前公司培养了 5,163 名慢病管理专家，并且在 5,016 家门店铺设了检测的蓝牙设备，所有的数据都是实时上线，顾客可以通过老百姓大药房微信的“老百姓药顾问”慢病档案查询。

（三）投资者提问环节

问题 1：新农村战略推进以来，目前公司三四线门店的重点布局区域情况如何，未来在区域下沉方面的规划？

回答：目前公司一共覆盖了 22 个省级市场，重点做 9 个省加 2 个人口多的地级市，既兼顾了竞争优势，又考虑了人口。今年，公司把整个拓展线做了一次全面的重构，从上到下加强拓展和体制建设。

在下沉方面，公司在自营的同时，也会利用好加盟方式下沉速度快的特点，这是未来跟同行竞争的一个重要差异化所在。策略上，公司会持续聚焦一些经济欠发达但人口正增长的区域，如内蒙古、甘肃，此类区域受互联网冲击较小，人工费用率更低，同时老龄化人口快速增长，能为公司贡献较高毛利率。

另外，东部和湖南地区等人口密集且公司具有竞争优势的省份也是布局的重点。总体而言，公司门店网络会快速的聚焦，然后同步快速下沉。

问题 2：展望 2022 年，行业常态化后有什么策略部署去升级慢病管理体系、留存现有会员？

回答：慢病管理是公司的一个前瞻性布局，也是私域能够取得非常快速增长的一个原因。老百姓在行业内第一个做慢病管理检测，接下来会更大力的一些升级迭代，比如数据已经全部都是蓝牙设备传输，所以接下来不仅是实现一个慢病管理专家来给顾客服务，而是逐步切换到全店员工都来给顾客做慢病管理。

2021 年 7-8 月受疫情影响，所以公司从 10 月份开始试点了多点分布式的在线患者教育。公司邀请优秀的专家在某一个大店做讲座，讲座文件也同步到其他门店的 iPad 上，其他门店顾客也可以来看讲座。

问题 3：四季度疫情蔓延的话，营收是不是有一定的压力？

回答：疫情变化比较难预估。2020 年三季度有疫情物资的补贴，2021 年同比没有。另外，感冒药下架对毛利影响较大，但是影响对整个行业都是一样的。随着国家管控提升，我们相信疫情还是短期的。公司已经总结出较好的疫情应对措施，尽可能减少影响。

问题 4：三季度中药收入下滑，费用率上升，四季度利润率是否会改善？

回答：发展毛利较高的一些中药品种是公司的一个重要战略。占比提升方面，公司会尽快提升门店的中医坐堂医生数量，通过这种方式不断提升顾客和中医医生之间的联系，拉动公司中药销售占比。

此外，短期内国家医保切换会对中药品种有影响。但是很多品种并不是靠医保才能够销售的，比如保健品，销售最大的不是在药店，而是通过互联网等方式。

所以，提升员工专业度为顾客做专业用药咨询更为关键。公司数字化项目之一智能荐药项目，能为员工关联一些中药知识，能够更加专业的给顾客做刚需品搭配，同时又能让顾客接收到这些专业的咨询信息，体验一种崭新的专业服务，目前来看效果非常好。

费用率方面，由于公司是均匀计量费用，预期四季度会比较平稳。

问题 5：公司 2019 年开始执行区域聚焦战略，在内蒙古、山西、甘肃等省份并购持续推进，目前区域聚焦战略执行的效果如何？未来规划如何？

回答：目前，我国医药零售的集中度还不够高，这也是整个行业的发展机会。公司的聚集策略重点关注竞争激烈程度相对较低的市场，通过提升区域市占率，打造护城河。从三季度情况来看，这些市场受疫情影响是最小的。

对于原来布局的“7+1”省会城市，公司接下来并不打算再增加门店密度，而是快速做电商一体化，通过每一个单店的平效以及覆盖的公域流量来快速提升，线上线下一体化来抢占对手的市场份额。

问题 6：2021 年 10 月 21 日商务部发布指导意见关于十四五期间《药品流通行业高质量发展》：2025 年行业培养一到三家超五千亿、五到十家超千亿的个性化、多元化药品零售连锁企业。公司对指导意见如何理解？

答：国家政策一直以来对药店行业都是非常有利的。特别是国家医保局成立以后，作为药品的购买方，一直希望借助医药行业降低药品价格。不管是商务部新出台的文件，还是国家卫计委文件，都是有利于处方外流，有利于零售药店发展的。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2021 年 11 月 1 日