

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（2022 年 6 月）

一、会议情况

- （一）会议时间：2022 年 6 月份
- （二）会议形式：现场会议、线上会议
- （三）会议地点：公司会议室
- （四）参会人员：

1. 公司参会人员：

总裁 王黎

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迳

2. 参会机构：

中信建投、国信证券、安信证券、嘉实基金、融通基金、银华基金、招商基金、国投瑞银基金、融通基金、广东奶酪投资基金、银河基金、博远基金、金鹰基金、深圳前海云溪基金、深圳前海精至资管、中睿合银投资、相聚资本、上海翊鹏投资管理、西南证券、中银证券、国信证券、上海余道投资、沙钢投资、广州瑞民投资、景泰利丰投资、合众资产管理、上海涌津投资、上海宁泉资管、上海趣时资管、领颐（上海）资管、深圳宏鼎财富管理、浙江韶夏投资管理、思诺铂投资、文渊资本、日兴资产等（排名不分先后）。

二、主要内容

投资者提问环节

问题 1：医药零售行业未来发展前景如何？

回答：医药零售行业集中度的提升依然是长期的发展趋势。随着带量采购、医保政策趋严、“双通道”药店放开等政策持续推进，大型连锁药店凭借更规范的经营、更精细化的管理、更强的上游议价能力和更全面的患者健康管理服务将在竞争中占据更优势的位置，行业集中度有望进一步提升。据中国药店数据，

2016-2020 年我国十强药店销售额全国市场占比由 14.4% 上升至 27%，头部集中趋势明显。但对比发达国家，如美国、日本等，美国 2017 年前两大连锁药店市占率达 70% 左右，日本前十大药店的市占率达 60% 左右 (数据来源：券商研报)。相比之下，国内的药店集中度还有很大的提高空间。

问题 2：公司收购的方式是怎样的？

回答：公司长期以来坚持同业收购，并重点聚焦现有优势市场。目前，公司的收购分为股权类收购和资产性收购。股权类收购的标的一般为区域市场龙头，主要关注标的公司竞争力和盈利情况以及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和客流，收购后改换门招重新开业，类似于新开门店。

问题 3：未来线上、线下药房发展格局将如何变化？

回答：一方面，因销售产品属性类别差异、针对客户人群不同等特点，医药电商与传统零售药店更多的是差异化竞争；另一方面，药品作为一类专业属性较高的商品，专业的用药指导和慢病服务依然是线下售药的优势所在。此外，据西南证券研报，调查发现 85% 的消费者需要及时用药，等待容忍度较低。线下药店销售的及时性、专业药事服务以及检测服务仍然是医药电商无法替代的。因此，增加医疗服务属性提升行业壁垒与精细化管理降低经营成本缺一不可，线上线下的全渠道共荣将成为行业发展趋势，这正是老百姓的优势所在。

问题 4：未来是否会考虑药妆等多元化经营？

回答：多元化经营是公司积极探索的方向之一。公司目前正在试点多元化药店的模式，通过引入更多非药品种，用高频的非药品引流带动低频的药品健康品销售。

问题 5：公司在提升成交率上有哪些措施？

答：公司调研评估发现目前影响成交率的两个最大的因素分别为门店药品缺货和员工销售能力。首先，针对门店药品缺货问题，公司以数字化方式减少门店缺货率，同时打造数据中台，实时查询各门店、仓库库存，以最快方式自动调拨商品，满足顾客需求。其次，针对员工销售能力，公司一方面积极加强员工服务技能培训，另一方面通过大数据信息化技术提高基层员工专业药事服务能力。

问题 6：公司加盟业务发展情况如何，大力发展加盟业务的考量是怎样的？

答：老百姓作为行业内最早大力发展加盟业务的企业之一，目前无论是加盟门店规模还是品牌力都积累了先发优势。公司网络广覆盖，门店布局遍布 20 省市、120 多个城市，给加盟业务发展提供了广阔发展空间。公司直营的长期经营，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物流配送体系。截至 2022 年一季度末，公司加盟门店数 2370 家。2021 年累计实现配送收入近 13 亿元，同比提升增长 31.4%，覆盖药品零售市场份额超过 20 亿元，同比增长 36%。公司实施包括商品 100%配送的“七统一”赋能管理保障加盟店运营质量，瞄准县城乡镇市场吸纳单体和中小连锁药房，迅速下沉市场。今年 318 加盟招商节再创行业先河，董事长首次线上签售，为创业者提供进军健康行业创业收益的机会，直播间现场签约达 700 余家，引发行业权威媒体争相报道，体现公司在药店加盟行业的影响力。

由于配送运力、消费者习惯等原因，3-5 线城市及县域市场 O2O 覆盖程度无法达到一二线市场水平。据中康 CMH-零售药店监测数据显示，2017-2020 年 T3-6 城市以及县域市场的药品零售 3 年复合增长率分别为 5.1%和 7.1%，大幅领先 T1-2 城市的 2.4%。正因为此，下沉市场已成为头部连锁重点发力方向。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城乡镇市场。长期扎根的加盟商在当地的客户粘性、资源优势也能更好地帮助公司开展业务，所以未来加盟业务仍然是公司重点发展的方向之一。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2022 年 7 月 1 日