

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. 7）

一、会议情况

（一）会议时间：2022 年 7 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：

董事长 谢子龙

总裁 王黎

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迳

2. 机构参会人员：

兴业证券、东北证券、国金证券、隽恒资本、真脉投资、金信基金、泰康资产、睿远基金、建信基金、混沌投资、中金资管、和谐汇一、德邦资管、大成基金、财通基金、国华兴益、开域资本、希瓦资产的 22 位投资者。

二、主要内容

投资者提问环节

问题 1：如何保证加盟门店能贯彻公司的经营理念？

回答：公司自 2015 年开始成立子公司独立运营加盟业务。一直以来，公司加盟业务按照“类直营”管理模式，对加盟店实行“统一品牌标识、统一管理制度、统一信息系统、统一人员培训、统一采购配送、统一财务管理、统一药学服务标准”的“七统一”高标准管理，商品实现 100% 配送，严格规范门店经营。同时，公司强大的品牌影响力、专业的运营管理能力、先进数字化和新零售实力为加盟门店带来强大赋能，带来服务能力的显著提升。

问题 2：面对市场竞争如何脱颖而出？

回答：对于企业来说，最核心的内在发展优势体现在企业文化和团队上。因此，人才引进和培养对公司发展至关重要。此外，公司会通过数字化方式将所有业务线快速迭代升级，并将各业务线经营管理智慧沉淀下来。外部扩张上，由于下沉市场由于老龄化程度更深、费用率更低、健康管理水平不及一二线城市等原因，发展空间更大，公司将集中资源聚焦“9+7”优势市场，同时做好下沉，提升优势市场绝对占有率。

问题 3：未来公司 O2O 业务发展的规划？

回答：O2O 业务在发展逻辑、消费人群等方面与线下医药零售有较大差异，有三个较为显著的特点：线下仓储布局合理、品类齐全、夜间售药。而这正是老百姓的优势所在。公司布局的 1-2 线城市数量较多，发展 O2O 业务空间较大，未来会追求主要地级市的高覆盖率。在门店布局上，公司会做好一二线城市网格化布局，满足半小时配送范围内的用户送药需求。

问题 4：疫情对行业的影响体现在哪些方面？

回答：目前来看，疫情对医药零售企业的业绩影响是局部的、短期的。放到更长的时间维度，疫情使一些抗风险能力较弱的小型连锁或单体药店受到较大冲击，行业经历着洗牌的过程。这也意味着，大型医药零售企业迎来整合的“机遇期”，一些优质的并购机会呈现出来。同时，疫情也加快了行业数字化的进程，更多的互联网企业人才加入医药零售行业，如何通过数字化提升营运效率和服务质量，将成为未来药房竞争力的核心体现。

问题 5：公司如何做好门店经营？

答：公司主要从四个方面提升门店经营质量。第一、通过高效组织变革，推行组织扁平化和管理集权化模式，提升集团决策的传达和执行效率。第二、注重门店运营基本面的提升，增强客户消费体验。第三、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，提升一线员工稳定性。第四，通过数字化实现精细化运营，提高运营质量与效率。同时，通过数字化赋能为顾客提供更具个性化和专业化的用药咨询、健康管理服务

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2022 年 8 月 1 日