

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

机构投资者现场交流活动会议纪要（2023.1）

一、会议情况

（一）会议时间：2023 年 1 月份

（二）会议形式：现场会议

（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

投资者关系经理 何林峰

2. 机构参会人员：

兴业证券、大成基金的 9 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：随着人们用药需求向社会药房倾斜，目前公司药师队伍承接能力如何？

回答：我们认为目前的药师团队完全能够承接。主要原因有（1）承接经验足，目前大量处方药已经实行了双轨制，也能看到大量的 OTC 从处方药转化而来；（2）专业能力强，执业药师的专业能力足够承接专业处方药的审方；（3）覆盖范围广，在数字化社会，远程审方变得容易，一个专业的药师可以辐射多家药店。

问题 2：公司执业药师队伍建设情况如何？

回答：老百姓大药房具有行业较高的执业药师配备率，从三年前开始重点关注培训药师的专业服务能力，此外，公司还积极推进员工考取药师和执业药师资

格，并实施奖励政策。

问题 3: 公司大店改为小店的战略发展思路是基于何种考量？

回答: 第一，从发展思路来看，公司作为一家大店起家的药店，通过大店模式快速扩张到 20 余个省份，为未来发展奠定了坚实基础。随着市场竞争态势和公司发展阶段的变化，公司目前积极推行小店模式。借助数字化转型与精细化运营的持续深化，公司过去在大店构建的服务场景现在小店同样能做到。第二，公司致力成为社区的好邻居。因此我们专注于做社区的小店，并且增添了送货上门的服务，增强门店与社区居民的粘性。公司在经营中发现，小店模式对于偶发事件的抗风险能力比大店更强。从数据来看，公司大店改小店的战略取得了不错的成绩。

问题 4: 公司对慢病管理方面的取得的成果以及未来的规划。

回答: 第一，吸引慢病顾客加入会员。截至 2022 年三季度末，公司慢病管理服务累计建档 800+ 万人。据公司统计，建档用户购药平均年销售额为不建档用户购药平均年销额的两倍。第二，多元化检测服务。随着轻问诊设备与技术的发展，越来越多日常疾病可以通过小型设备进行检测。近几年公司快速检测设备数量快速提升，积极推动门店向轻问诊化模式转变。例如今年元旦后，公司针对疫情和民众需要在全国一万家门店铺设血氧仪，供社区居民免费自测。第三，提升慢病服务能力。公司每年在慢病管理专家的培养上投入大量资源，不断提升公司慢病管理专家的专业服务能力。第四，精细化会员管理。公司致力于精细化管理，通过会员系统的方式建立病友群，并邀请慢病用户观看专业养护健康咨询讲座。

问题 5: 公司未来将如何提升净利润率？

回答: 公司未来将主要通过三方面提升净利润率。第一，公司将在兼顾不同区域顾客产品偏好差异的同时持续提升统采占比，打造高质量、高品牌力的自有品牌产品，提升整体毛利率。第二，公司将持续深化数字化改革和精细化管理，精简管理层级冗余，减少费用率。第三，公司还将继续聚焦提升优势市场的市占

率，带来净利润率提升。

问题 6: 公司采取哪些措施提升精益化运营水平?

回答: 公司从 2019 年开始便通过数字化赋能“人、货、场”提高精益化运营质量。通过自 2021 年开始的高效组织变革, 公司已经实现了门店经营质量显著提升。“人”方面, 公司通过高效组织变革提升效能; “训战结合”完善培训储能发展, 夯实人才供应链建设; “短、中、长”完善体系激励凝聚团队。“货”方面, 商品与库存管理持续精进, 集中品规、加强统采提毛利。自有品牌高速发展, 品类创新持续发力。“场”方面, 专业药房建设快速推进, 积极对接统筹医保资源。慢病服务体系不断完善, 持续提高客户粘性。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023 年 2 月 2 日