

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（2023.2）

一、会议情况

（一）会议时间:2023 年 2 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:

董事会秘书 冯诗倪

投资者关系经理 何林峰

2. 机构参会人员:

淡水泉、前海开源基金、淳厚基金、博道基金、北京金安私募基金、高鹏私募基金、圆合金控、富荣基金、涌津投资、泰康资产、中信建投、中信证券、申万宏源证券资管、华能贵诚、国泰基金、方正证券、广发证券的 36 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1:公司为什么构建 3-5 线下沉市场运营策略?

回答:公司聚焦下沉市场主要原因有(1)下沉市场新老年人群体增速快,用户增长更为明显;(2)优质的医疗资源集中在一、二线城市,医疗资源相对匮乏的下沉市场成为公司业绩新增长极。(3)下沉市场毛利率较高,成本低。

问题 2: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 3: 疫后时代公司是否认为医药零售行业有较好的发展？

回答: 相对于疫情期间医药零售行业的经营情况会更好，主要原因在于（1）线下消费场景恢复，客流量增加；（2）随着这轮疫情爆发，居民的健康意识提高，消费者健康相关消费需求提升。

问题 4: 公司在全国化布局方面战略规划如何？

回答: 在全国化布局方面，老百姓目前采用聚焦和下沉的战略。经过二十余年发展，公司销售网络已覆盖 20 个省级市场，超 140 个地级市，全国门店数达 10327 家（截至 2022 年 9 月 30 日）。公司在前期做好广布局的基础上，目前更加注重聚焦和下沉市场。目前“9+7”的聚焦战略，是在 9 个优势省份聚焦深耕，通过自建、收购、加盟、联盟共同密集布点，7 省轻资产加盟、联盟模式为主，利用好现有自营网络大力发展 O2O 线上业务。

问题 5: 公司商品的库存情况如何？

回答: 公司对于库存控制谨慎，商品数始终保持在安全库存范围。

问题 6: 公司如何提高处方药外流承接能力？

回答: 提高处方药外流承接能力主要有两点：（1）提高药房专业性，截止到 2022 年三季度，公司拥有双通道药房 181 家，DTP 药房 151 家，特殊门诊 789 家，院边店占比达到 10%；（2）提高服务专业度，公司是行业内慢病管理服务启动最早覆盖最广的，截止到 2022 年三季度，公司有 6500 家门店铺设了血糖、血压、心率、尿酸、血脂等慢病的蓝牙自测设备，累计服务人数达到 3000 万人次，

慢病管理建档人次在 800 万人。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023 年 3 月 1 日