

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（2023.11）

一、会议情况

（一）会议时间：2023 年 11 月份

（二）会议形式：现场/线上会议

（三）会议地点：公司会议室/线上会议

（四）参会人员：

1. 公司参会人员：

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迩

投资者关系经理 何林峰

2. 机构参会人员：

中金公司、浙商证券、开源证券、中信建投、大和证券、博时基金、嘉实基金、太平资产、农银汇理、晟盟资产、兴业证券自营、烜鼎资产、南京证券、光大保德信、域秀投资、野村资管、健顺投资、浙商资管、天风证券、国信证券资管、仙人掌资产、峰岚资产、沐盟集团、弥远投资、兴全基金、趣时投资、中信保诚、万家基金、敦和资管、汇丰晋信、银河基金、中庸资产、乾图私募、国泰君安资管、兴业自营、华泰证券资管、兴业基金、蓝墨投资等机构的 72 位投资者。

二、主要内容

投资者提问

问题 1：公司今年和明年的开店计划如何？

回答：2023 年公司门店保持稳步扩张，加快下沉市场布局。2023 年全年，公司计划新增门店 3,000 家，其中直营及并购 1,500 家，加盟 1,500 家。2023 年前三季度公司新增门店 2,709 家，其中直营新增门店 1,479 家、加盟新增门店 1,230 家。2024 年公司计划开店 3,500 家。

问题 2：公司目前“聚焦+下沉”的发展战略是基于何种考量？

回答：目前公司在覆盖的 20 个省份中执行“聚焦+下沉”发展策略，其中“聚焦”策略为重点发展 9 省直营板块业务和 9 省加盟板块业务，去除重复省份后重点发展为 11 个省份。未来公司将重点加大对这 11 个省份的市场开发，以持续提升市场占有率。“下沉”策略则主要是构建 3-5 线下沉市场，主要原因有：第一，下沉市场老龄化程度较高，用户增长更为明显；第二，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。第三，下沉市场毛利率较高，成本低。

问题 3：门诊统筹政策的落地进度如何？对公司经营情况有何影响？现在公司有多少区域，多少家门店已经执行统筹？

回答：截至 2023 年 9 月 30 日，公司覆盖的 20 个省份中，公司门诊统筹政策已落地 14 个省份，全国可刷客户门店数总计 2,893 余家，占公司总门店数的 22.14%，门诊统筹政策对药房的放开主要有以下几个方面的影响：

第一，从目前公司落地统筹门店数据来看，今年已纳入门诊统筹管理的零售药店在来客数和销售额方面均有较为明显的提升。

第二，长期来看门诊统筹落地有助于推动处方外流。政策积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策，这是对处方流转、医药分业实质性的推动。

第三，门诊统筹要求药房在流程和服务上的合规将更加严格，提高了门槛。需要投入的各项合规成本很高，利好规范程度更高、合规能力更强的龙头药房。

问题 4：公司自营门店盈亏平衡周期是多长？

回答：公司自营门店盈亏平衡周期约为 10-14 个月。

问题 5：公司新零售业务板块发展情况如何？

回答：依托数字化驱动全渠道发力，公司新零售业务继续保持快速发展。公域方面，前三季度 O2O 与 B2C 销售额于多个平台保持全国排名前列，同比增长率先行业；私域方面，2023 年私域累计销售 8,360 万元，同比增长 50.5%。2023 年前三季度线上渠道销售额达到 14.9 亿元，同比增长 60%；公司 O2O 外卖服务门店达到 10,005 家，24 小时门店增至 632 家。

问题 6：公司数智化运营的发展情况如何？

回答：2023 年前三季度，公司数智化进程稳步前行，持续围绕以下几方面发

力：第一，供应链已基本完成“监控-预警-分析-策略-执行”体系的建立，并在“分析体系”和“策略执行”双管齐下已基本做到自动定位业务原因，实现全面诊断业务现状，提升供应链体系效率。第二，智能请货算法再度升级，通过断货率持续下降，带来店均毛利额的提升。第三，采购数字化持续实现多项里程碑式的产出，持续提升供应商精细化管理效能，基本实现在线闭环管控。第四，持续深化数据治理工作，开展重点难点专项治理，提高集团数据质量。除此之外，持续探索创新项目，助力公司打造科技驱动的健康服务平台。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023年12月5日