

证券代码：301017

证券简称：漱玉平民

漱玉平民大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北医药 刘宇腾、文将儒 国盛证券 张金洋、胡偌碧、张玉 招商医药 梁广楷、许菲菲、方秋实 中信建投 贺菊颖、刘若飞、沈兴熙 摩根大通 赵悦伦 德邦证券 周新明、安柯 东吴证券 朱国广、冉胜男、苏丰 中信证券 陈竹、沈睦钧、张斌斌 国金证券 袁维、王奔奔 开源证券 余汝意、巢舒然 中泰证券 祝嘉琦、孙宇瑶 兴业证券 孙媛媛、王佳慧、陈晓 浙商证券 孙建、司清蕊等投资者共 68 人。
时间	2024 年 8 月 30 日 9:00-10:00
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事长：李文杰 董事、总裁：秦光霞 董事、副总裁、董事会秘书：李强 财务总监：胡钦宏
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2024 年 8 月 30 日通过线上形式召开投资者电话交流活动，公司管理层与投资者交流内容如下： 一、公司 2024 年上半年业绩情况说明

2024年上半年,公司累计完成营业收入48.18亿元,同比增长13.08%;归属于上市公司股东的净利润2,419.53万元,同比下降82.60%。截至2024年6月30日,公司资产总额达到91.41亿元,比上年度末下降2.07%,归属于上市公司股东的净资产达到22.79亿元,比上年度末下降0.56%。

截至2024年6月底,公司在山东省、辽宁省、黑龙江省、福建省、河南省、甘肃省等地区共拥有门店8,247家。其中,直营门店数量4,340家,上半年新建直营门店46家,并购门店218家,因公司发展规划及经营策略性调整关闭门店28家。

面对当前的困难,公司的管理团队已经制定了一系列的应对措施和改进计划。我们坚信,通过不懈的努力和持续的创新,公司将能够克服当前的挑战,实现长期稳定的发展。

## 二、投资者问答环节

### 1、请问公司今年上半年增长放缓的原因?

一是政策及市场因素。今年上半年门诊统筹政策落地、个账改革的全面执行等行业政策的变化影响了终端消费者的行为,导致公司整体营业收入增长放缓,原有商品利润空间进一步下滑,净利润较上年同期降幅较大。二是品类结构的变化。去年上半年受到市场情况的影响,消费者对防护类医疗器械及“四类”药品的需求旺盛,同期基数较高。统筹政策及个人账户政策的变化影响了顾客购药渠道以及购药品类的选择,公司“四类”药品、保健品等原有优势品类销售结构性占比下降。三是公司运营成本增加。由于新增的物流中心集中于2023年下半年开始运营,其前期投入较大,导致2024年半年度较同期的物流配送中心运营成本增加。

2、近期医保局推出药品溯源码,大力整治回流药品骗保、再次销售行为,请问溯源码具体落地的时间?对于行业发展产生了什么影响?

公司预计相关政策将在今年12月底前实施,此项政策将对于行业监管及发展起到积极作用,促进药品流通更加规范和安

全，保障患者的用药安全，同时也有利于行业的健康发展。

### **3、请问公司多元化发展的情况？**

目前，公司在香港的全资子公司漱玉跨境购（香港）有限公司以及日本的全资子公司令和商事株式会社作为公司跨境电商业务的载体，满足了中国消费者不出国门就能购买到全球医药、保健品、美妆等商品的需求，为消费者带来更多元、更高品质的健康选择。此外公司联合大树医药股份有限公司、日本 SUGI 药局、中国旺旺集团探索多元化门店，未来公司对于多元化的供应链，尤其是通过跨境的供应链的商品会不断丰富。

### **4、请问公司门统业务的开展情况？**

今年 4 月起，公司大本营山东开始逐步落地门诊统筹政策。目前来看政策尚待细化，其红利尚未呈现。长期来看统筹政策的落地对销售业绩、客流量以及其他品类的销售提升将有重大意义。

### **5、请问药店比价小程序的上线对公司有何影响？**

药店比价小程序的上线，加速了药品在同区域的透明程度。针对同品同厂商品，公司进行了全面的比对，并在同商圈做出了相应的调整。在价格一致的情况下，规模连锁将在专业力、服务力、医药资源上占据绝对优势。未来的竞争中在药品价格越来越透明的情况下，规模连锁的专业力、服务力以及未来对新品类的探索、非药品类的经营能力将步入强者恒强的时代。

### **6、公司在不同省份盈利水平存在差异的原因是什么？**

从现在整体来看，公司大本营山东拥有较为成熟的市场和较高的市占率水平，因此盈利能力较强。省外因为 2023 年下半年开始运营的几处物流中心导致运营成本增加，以及省外直营店和加盟店的业务量相对较小，尚未形成规模效应，所以暂时性影响了省外公司的盈利能力。公司下半年将全力提升物流配送效率及服务质量，进一步扩大物流配送规模和覆盖范围，不断优化供应链体系以降低成本。公司在省外的盈利能力后续将逐步释放。

附件清单(如有)	无
日期	2024年8月30日(星期五)