

证券代码：603939

证券简称：益丰药房

债券代码：113682

债券简称：益丰转债

## 益丰大药房连锁股份有限公司

### 投资者关系活动会议纪要

#### 一、会议基本情况

1、会议时间：2024年8月31日

2、会议方式：电话会议

3、参会人员：

董事长：高毅

副总裁：万雪梅、王永辉

助理总裁：颜俊、胡建霞

董事会秘书：范炜

机构参会人员：中信证券、东北证券、中信建投等 200 多位投资者

#### 二、会议内容

##### （一）董事会秘书范炜先生介绍公司上半年主要经营情况

1、2024年半年度业绩基本情况：

2024年上半年公司实现营业收入 117.62 亿元，同比增长 9.86%，归母净利润 7.98 亿元，同比增长 13.13%，扣非后净利润 7.86 亿元，同比增长 15.77%。

2024年半年度，公司新增门店 1,575 家，其中，自建门店 842 家，并购门店 293 家，新增加盟店 440 家。另，报告期内迁址门店 17 家，关闭门店 72 家。截至报告期末，公司门店总数 14,736 家，含加盟店 3,426 家。

新零售业务情况：截至 2024 年 6 月末，公司建档会员总量 9,616 万，会员整体销售占比 77%。O2O 多渠道多平台上线直营门店超过 10,000 家，覆盖范围包含公司线下所有主要城市。2024 年 1-6 月，公司互联网业务实现销售收入 10.96 亿（含税），同比增长 20.18%，其中，O2O 实现销售收入 8.78 亿元，同比增长 26.33%；B2C 实现销售收入 2.18 亿元，同比提升 0.46%。

2024 年半年度利润分配情况：为提升公司投资价值，落实“提质增效重回报”行动方案，与投资者共享发展成果，2024 年半年度拟向全体股东每股派发现金红利 0.25 元（含税），预计派发现金红利 3.03 亿元（含税）。

## （二）投资者问答：

**1. 互联网对线下药店产生影响，部分城市如北京、上海开放 O2O 刷个人医保账户购药，深圳开放 O2O 统筹医保刷卡，对药店行业及公司经营有什么影响？**

答：当前，各地逐步推出线上比价平台，少数城市试点线上个人医保刷卡，方便消费者线上查询价格和线上交易。线上平台是纯交易平台，而线下药店除了提供交易，还有面对面的服务，比如常见病和慢病的轻咨询，买药之后的药师服务和健康记录等，是服务+交易的模式，事实上，药店顾客大部分是中老年人，由于药品的特殊属性，中老年人对线下实体店依赖度较高，药店作为社区健康流量的便利入口，未来，线下实体仍将是主流。放眼全球来看，其他地方也是这样，可能某一个时间点会产生一点变化，但大趋势不会改变。

**2. 公司未来如何积极实现产品多元化的平衡？**

答：整个行业对大健康产品（功能性食品和用品）销售的延展和提升是趋势。大健康的服务增加会减少对医保的依赖，全球如欧美日的药店还会卖化妆品、功能性食品、日用品等等，国内药店会有一些差异，我们会走治已病、治未病的健康管理之路，通过主治+辅治+大健康的解决方案，为顾客提供“服务+商品”的模式。

**3. 现阶段政策环境以及消费环境发生了变化，长远来看，线下药店门店业态、经营品类和盈利能力的变化趋势如何？**

答：今年以来，公司访问了美国、日本、中国台湾、欧洲等地，去观察这些地方的药店。公司认为药店会长期存在，并且会保持比较好的发展。是因为药店越来越成为社区健康流量入口；日本的主妇、老人以药妆店为核心生活场景，他们买药以及日用品都在药店，去药店的频率很高。药店不仅提供商品交易，还提供轻咨询、药事服务，它是离顾客最近的地方。中国家庭医生制度还不健全，药店承担半个家庭医生的职责，慢性病的二次诊疗也可以发生在药店。中国 1-2 人的家庭数量占比 50%，未来可能更高，这类人群缺少交流，在

有健康需求、甚至非健康需求的时候，都可以光顾药店，因此药店作为社区流量入口的趋势越来越明显。我国的人均 GDP 还不够高，形成完善的家庭医生制度还比较难，具有专业人群的药店就可以弥补这部分空缺，所以公司一直认为医院处方外流是趋势。

**4. 今年第二季度增长放缓，哪些是一次性影响，哪些是相对长期一点的影响，公司如何应对？**

答：大健康产品消费占比下降的影响会随着经济回暖、消费能力提升逐步恢复。四类药因为去库存的原因销售占比有所下降，是阶段性影响。行业竞争加剧会逐步变好，7 月份开始，行业中有些门店会关停，竞争加剧的情况会有所缓解。

**5. 公司从并购角度是否观察到并购价格下行？大的并购会不会发生？**

答：近来并购价格有所下降，但现在大家都看不清楚行业未来恢复情况，因此大的并购可能放缓，等到明年市场状况慢慢清晰，大的并购将恢复。

**6. 请问今年下半年的工作方向？**

答：主要有以下几个方面：针对当前市场情况，对现有存量门店人货场的改造；深度专业的服务模式的创新，使员工更好的了解顾客的状况，增强粘性；大健康产品（功能性食品和用品）采销体系扩大试点；全面的降本增效和数字化体系建设；创新突破，组织机制增效和打造人才体系。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2024 年 9 月 2 日