

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：2023年5月3日

2、会议方式：电话会议

3、参会人员：

公司参会人员：

董事长 高毅

副总裁 汪飞 万雪梅 王永辉

新零售事业群总经理 颜俊

营运总监 胡建霞

商品总监 唐家锡

财务总监 邓剑琴

董事会秘书 范炜

机构参会人员：中信证券、东北证券、海通证券、中信建投证券、高毅资产、中欧基金、广发基金、雪石资产、华夏基金、中银基金、嘉实基金、鹏华基金、富达基金、国泰基金、中加基金、长信基金、贝莱德基金、汇添富基金、永赢基金、中科沃土基金、安信基金、朱雀基金、摩根士丹利、花旗银行、野村证券、3W Fund、GLG、Point72 Hong Kong Limited、UBS、Wellington Management 等 240 多位投资者。

二、会议内容

（一）董事会秘书范炜先生介绍公司主要经营情况

1、2022年度及2023年一季度业绩基本情况：2022年度，公司实现营收198.86亿，同比增长29.75%；实现归母净利润12.66亿，同比增长42.54%；扣非净利润12.30亿元，同比增长43.27%；加权平均净资产收益率15.82%，净利率7.18%，同比提升0.72个百分点。2022年公司零售业务毛利率40.44%，同比提升0.55

个百分点。

2023 年一季度，公司实现营收 52.66 亿，同比增长 26.94%，归母净利润 3.36 亿，同比增长 23.60%，扣非利润 3.21 亿，同比增长 20.80%。零售毛利率 40.48%，净利率 7.21%。

2、报告期公司门店增长情况：

2022 年度，公司新增门店 2,816 家，其中自建 1,241 家，并购 545 家，新增加盟店 1,030 家，迁址及关闭 357 家。截至 2022 年末，公司门店总数 10,268 家。

2023 年第一季度，新增门店 661 家，其中自建门店 308 家，并购门店 154 家，加盟门店 199 家，迁址及关闭有 64 家，截至一季度末，公司门店总数 10,865 家。

3、新零售业务情况：

全年实现销售收入 17.51 亿（不含税），其中 O2O 销售收入 13.62 亿元，B2C 销售收入 3.88 亿元。

2022 年年底公司建档会员总量达 7090 万，其中官方公众号粉丝超过 1500 万，O2O 多渠道多平台上线直营门店超过 7,000 家，覆盖范围包含公司线下所有主要城市。

4、院边店及 DTP 药店建设情况：

截至一季报披露日，公司拥有院边店（二甲及以上医院直线距离 100 米范围内）560 多家，DTP 专业药房 253 家，其中已开通双通道医保门店 197 家，特慢病医保统筹药房 1,300 多家，经营国家医保协议谈判药品超 200 个，医院处方外流品种 760 个，并与 150 多家专业处方药供应商建立了深度合作伙伴关系。

（二）公司董事长高毅先生介绍公司未来规划与发展

2008 年至 2022 年 14 年间，公司营业收入从 4 亿增长到 198 亿，增长了近 50 倍。公司上市八年以来，营业收入及归母净利润年复合增长率超过 30%。过去 10 年间（2013-2022），营收和利润均增长 11 倍。公司保持长期稳健发展的主要原因：

①以顾客为中心的专业商品推荐和服务体系建设；②持续完善的商品结构、全国集采模式和商品精品战略推进；打通从服务到商品到人力资源、员工绩效的

系统管理；③门店布局上深度和广度平衡，聚焦省份和城市，实施一城一策的拓展策略；④精细化管理风格以及数字化和线上经营能力的持续提升。前台优化和以顾客为中心的人货场，以及基于效益和成本的管理赋能。⑤优秀的执行力和创新团队文化，以及由此形成的团队自我驱动。

关于公司未来发展：

为保持公司持续稳健增长，不断提升和强化公司核心竞争能力，公司从去年10月到今年4月，进行了战略创新和组织转型的研讨，确定了新的战略方向。首先，围绕整体战略，建设轻医疗级别的专业服务，通过按需推荐、全渠道、全生命周期的健康管理，提高顾客忠诚度；其次，通过商品供应链能力建设，打造线上线下可控的商品体系，强化自有品牌，构建高效敏捷的供应链；第三，以高效和创新为核心的组织机制人才建设，高效组织支持以及和支持业务创新的组织机制；最后，基于前台人货场的优化及后台的赋能管理，建立领先于同行的数字化经营能力。

未来，通过核心能力提升，组织能力转型，实现存量业务的组织管理和增量业务双轮驱动，确保未来的战略创新，实现公司长期持续的较高增长。

（三）投资者问答：

问题 1：小规模纳税人政策变动的影响？

回答：去年小规模全年有9个月按0征收（一季度是按照1%）。从今年一季度开动恢复按1%征收，由于政策的调整，对公司今年的税后利润有一定的影响。

问题 2：2023 年公司门店拓展计划？

回答：2023 年公司计划新增 3500 家门店，其中直营 2000 家（自建 1300-1400 家，并购 600-700 家），加盟 1500 家。

问题 3：加盟店的特点？

回答：公司加盟较早从上海开始试点，去年加大了建设规模，加盟区域扩大到了公司所有的经营省份，公司在加盟商的选择上有较高要求，公司不会为了速度牺牲质量。益丰的加盟业务，我们称之为直营式加盟，基本等同于公司直营店

的管理模式，通过提供商品配送、质量管理、营销策划、员工培训、经营指导等等线上线下的赋能，提升加盟店的经营效率。

问题 4：未来如何提高坪效以及多业态发展空间？

回答：重点从三个方向突破：①服务延伸：从买药后的药事服务用法用量，生活常识轻咨询，以及轻医疗级服务等等。②商品延伸：药品和保健食品医疗器械及功能食品和用品。这些商品首先要解决供应链问题，益丰要挖掘全国功能性用品和食品的空间。③渠道和场景延伸：线上线下全渠道业务拓展，随时随地全渠道响应顾客需求，做好会员全生命周期的健康管理。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 5 日