

## 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8月30日、8月31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

助理总裁 颜俊

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、招商证券、华泰证券、国金证券、广发证券、方正证券、华创证券、太平洋证券、东海证券、华安证券、西南证券、中航证券、财信证券、国海证券、上海证券、东海证券、安信证券、中银国际证券、博时基金、中金基金、富国基金、Fidelity 富达基金、博道基金、银华基金、长信基金、华宝基金、华平基金、国融基金、中加基金、鹏扬基金、华富基金、上海方物私募基金、红土创新、磐厚蔚然（上海）私募基金、摩根士丹利、国金医药、招银国际、北京尚艺投资、阳光资产管理、伊萨投资、青骊投资、深圳鑫然投资、北京东方睿石投资、建信金融资产投资、中国国际金融、上海泽茂投资、天安人寿保险、润晖投资、敦和资产、广州市航长投资、上海伯兄投资、彼得明奇、厦门金恒宇投资、中宏卓俊、彬元资本、德亚投资、北京征金资本、马来西亚国库控股、招商银行、上海君和立成投资、燕创资产、深圳市尚诚资产、景林资产、上海远策投资、上海安铁同信企业、平安养老保险、通用技术集团投资、深圳市裕晋投资、建信金融资产投资、易正郎投资、武汉盛帆投资、马来西亚国库控股、中英益利资产、深圳景泰利丰投资、珠海横琴长乐

汇资本、上海庶达资产、弘尚资产、南京璟恒投资、合道投资、上汽顾臻（上海）资产、广东谢诺辰阳私募证券投资、西藏源乘投资、惠深沿海集团、易方慧达创业投资、混沌天成资产、深圳前海精至资、上海正享投资、久期投资、中国药店、进门财经、UBS、PineBridge Group、Goldman Sachs Asset Management、Open Door Investment Management、Norges Bank Investment Management、WT Cap、Platina Capital Management、GLG Partners Group、TAIPING ASSETS MANAGEMENT (HK)、Haitong International、Boyu Capital Investment、Overlook Investment、Perseverance Asset Management、TruMed Investments、Library Group 的 196 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、2023 年半年度业绩基本情况：2023 年上半年营收 107.07 亿，同比 22.36%，归母净利润 7.05 亿，同比 22.33%；扣非净利润 6.79 亿，同比 21.36%。

2、报告期公司门店增长及经营情况：报告期内，公司新增门店 1,423 家，其中，自建门店 692 家，并购门店 202 家，新增加盟店 529 家。另，迁址门店 30 家，关闭门店 81 家。截至报告期末，公司门店总数 11,580 家（包括加盟店 2,491 家），较上期末净增 1,312 家。

3、新零售业务情况：报告期内，公司持续推进基于会员、大数据、互联网医疗、健康管理等生态化的医药新零售体系建设，积极推进慢病管理、线上诊疗以及线上线下相结合的健康管家和家庭医生服务，致力于以会员为中心的全渠道、全场景、全生命周期的健康管理。

截至报告期末，公司建档会员总量 7,765 万，会员整体销售占比 73.02%。O2O 多渠道多平台上线直营门店超过 7,800 家，覆盖范围包含公司线下所有主要城市，在 O2O 和 B2C 双引擎的策略支持下，借助公司供应链优势和精细化运营，报告期内，公司互联网业务实现销售收入 91,146.18 万元，同比增长 11.75%，其中，O2O 实现销售收入 69,466.23 万元，同比增长 7.78%；B2C 实现销售收入 21,679.95 万元，同比增长 26.71%。

### （三）投资者问答：

**问题 1：请介绍一下公司的慢病管理体系？**

回答：1、公司的慢病管理主要围绕用户满足率开展，公司已和上游工业建立了深度链接；2、公司专职慢病专员和医生形成共管体系，把专业化高效赋能到一线员工。3、①对于一些高净值用户优先被服务；②其次是以家庭为单位的用户服务；③针对保险公司的客户，配合保险公司去适应用户。

**问题 2：公司日常怎么落实精细化管理？如何做大加盟并赋能？**

回答：1、公司的精细化管理能力首重服务和推荐，其次是运营管理和商品结构管理，再次是人力资源和组织的运营激励方案，最后是运营流程优化和数字化赋能。2、加盟管理方面，公司将充分发挥供应链系统优势和精细化管理优势。坚持直营式加盟。

**问题 3：公司在多元化转型有无布局？**

回答：公司持续在做大健康产品的延展，比如功能性食品和用品，以及带有预防保健功能性食品和药妆等等，同时，加大对线上保健品和年轻人的渗透，并逐步向慢病管理等方面的服务延伸。

**问题 4：公司上半年毛利率变化的原因？**

回答：上半年同比毛利率小幅下降，主要是一季度与感冒、咳嗽、消炎、抗病毒相关商品销售消化去库存带来的影响。目前相关商品的库存基本消化完了。

**问题 5：上半年专业药房经营的情况？**

回答：相关销售的基数较低，目前正积极布局，加强和处方药厂家的沟通与深度合作，未来将成为一个新的增长点。

**问题 6：公司店长和人才储备是否充足？**

回答：公司建立了完善的员工培训和人才梯队建设体系，通过企业大学和零售商学院的建设，从人才培养到企业管理研究，全面打造公司的人力资源体系；通过校企合作，深化产教融合，与全国近 30 所高校建立益丰班，开设“人才培

养基地”、“就业见习基地”；与此同时，通过编制和完善标准化培训教材，设立门店专职和兼职讲师队伍，建立新员工和后备店长培训基地，持续推进“管培生”计划和线上线下相结合的多种培训模式和学分制考核。完善的员工培训体系确保员工专业服务能力的持续提升和公司快速发展对人力资源的需求。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2023年9月1日