

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2023-065

老百姓大药房连锁股份有限公司

关于2023年三季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年10月31日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《老百姓大药房连锁股份有限公司2023年第三季度报告》。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于2023年12月13日召开“2023年三季度业绩说明会”，现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2023年12月6日，公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《老百姓关于召开2023年三季度业绩说明会的公告》（公告编号：2023-063）。

2023年12月13日15:00-16:30，公司通过网络平台上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>），以视频直播和网络互动方式召开了“2023年三季度业绩说明会”。公司董事长谢子龙先生、总裁王黎女士、独立董事武连峰先生、财务总监陈立山先生、董事会秘书冯诗倪女士出席了本次说明会并与投资者进行了沟通交流，就投资者关注的问题进行了回复。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

在本次说明会上，公司就投资者关心的问题给予了答复，并对相关问题进行了梳理，主要问题及答复如下：

问题1、公司对于2024年有什么样的规划？发展目标或者方向如何？

答：尊敬的投资者您好！2024年，公司将保持门店稳步扩张，聚焦优势省份、加快下沉市场布局，计划开店3,500家。同时，公司将围绕六大战略，持续

打造企业核心竞争力。第一、科技驱动，以数字化赋能企业管理、业务支持、智能决策及核心运营。第二、抓住处方外流机遇，抢占处方药蓝海市场。第三、拥抱新零售，打造“产品+服务+客群”闭环生态。第四、进军新农村，加强加盟、联盟轻资产发展，建设立体化拓展网络。第五、拓展老年人健康社交空间。第六、极致健康产品ODM模式，培养壮大自有品牌阵营。

问题2、未来公司是否会考虑通过收购等方式进入新市场？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！现阶段公司没有进入新省份计划。公司门店覆盖20个省市，覆盖广阔的市场，目前扩张的重点仍聚焦于优势省份，11个优势省份计划通过自建、并购、加盟、联盟密集布点在当地市占率领先，其他省份以轻资产扩张的加盟、联盟为主，并利用公司原有门店网络布局，大力开展O2O业务提升市场占有率。

问题3、公司针对一线员工有什么激励措施吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司重点推行一线员工薪酬改革和薪酬计算器等数字化工具运用，在提高门店经营能力的同时提高员工收入、改善薪酬激励及时性，提高员工积极性。公司推出一线员工虚拟持股的“红锦鲤”计划，将门店核心员工激励与门店长久经营发展业绩挂钩，增强主人翁意识，实现员工总体收入上升。

问题 4、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？

答：尊敬的投资者，您好。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，提高了进入门槛，利好规范程度更高、合规能力更强的龙头药房。

问题 5、公司计划如何提升毛利率？

答：尊敬的投资者，您好。公司将通过提升统采占比，进而增强与上游厂家议价能力。同时，通过提升市占率，增强各项精细化运营能力，并积极发展中药、自有品牌等高毛利率板块，利用政策红利提升相关收入占比，带动公司整体毛利率提升。

问题6、公司自有品牌发展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司自有品牌在产品开发及供应链共建方面取得重大进展，业绩保持高速发展。2023年1-9月，自有品牌销售占比19.5%。公司会保持自有品牌的严格选品以及高品质，实现公司的商品优势，并与合作方保持良好的共赢发展。

问题 7、公司的人力资源是否充足，有什么措施？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续打造精细化人才梯队，不断沉积业务线重要知识经验，建立核心业务线学习地图，提升人员专业岗位能力。报告期内，公司进一步夯实一线人才供应，一线新员工培养合格率99.2%，储备店长培养合格率99.7%，储备商圈经理培训合格率94.7%。同时，公司持续扩大培养师资，新认证一线带教老师887人。持续提升员工专业药事服务能力，强化店员诊断病情能力和药品知识储备，推行线上学习栏目“每日一练”、“每周一集”，学习达成率90%以上；提升全员的急救实操能力，新员工急救培训覆盖率达99.8%。

公司持续聚焦核心人才密度，组织迭代优化。公司依据战区未来发展规划、当下业务规模、组织诊断与人才盘点结果，结合组织适配性、人才匹配度两个因素对战区组织与人才进行调整，实现“战区做强，城市做精，商圈做细”，更好服务客户、提升经营质量。在储备人才方面，公司加强管理团队储备人员培养，全面启动2023年校招管培生培养计划。

问题8、公司数智化运营的发展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！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。

问题9、公司自营门店盈亏平衡周期是多长？

答：尊敬的投资者您好！感谢您的关注！公司自营门店盈亏平衡周期约为10-14个月。

问题10、公司DTP和双通道门店目前有多少家？增速怎样？

答：尊敬的投资者，您好！2023年1-9月，公司新增“门诊慢特病”定点资格门店227家，达到1,280家；新增具有双通道资格的门店39家，达到266家；新增DTP门店9家，达到171家。

问题11、公司会员人数多少？会员管理方面有什么方法？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司持续增强会员分类分群，基于现有体系挖掘有效策略，聚焦高价值会员关键权益场景链路设计，进行策略及触达中心化，同时加大一线落地宣导，高价值会员到店核销权益季度环比提升123%。截至三季度末，公司会员总数达到8,312万+，报告期新增会员389万+，2023年前三季度活跃会员2,256万+。

问题12、公司有风险管理团队吗？

答：尊敬的投资者，您好。2023年公司持续强化风险防范体系建设，基于专业的流程管理团队和风险管理团队，采用BP形式推进全面风险管理体系建设，通过全面的制度管理、快速迭代权限手册、搭建流程架构并进行流程成熟度和业务风险评估、进行业务流程与风险监控和评价、推动反垄断及合规管理完善等。具体实施层面，以实施公司战略发展重要项目为主线，助力公司当期经营业绩的提升；同时持续完善公司经营风险防控，为公司长远发展保驾护航。三季度，公司进一步推动非商采购模式的优化，特邀外部专家对全体中高层以及新零售、采购等业务团队开展多场反垄断专题培训，进一步提升公司合规管理及风险防控能力。

问题13、公司慢病管理服务如何开展，成效如何？

答：您好！公司致力于提升服务体验，为顾客提供全面、科学、持续的深度慢病管理服务。第一、通过执行标准化流程协助顾客健康监测及合理用药。第二、“以赛带教”提升慢病专业服务水平，第三季度组织开展年度全国慢病知

识大奖赛，夯实专业知识，提升专业服务能力。第三、以数智化管理，科学全面守护百姓健康，实时跟进顾客的服药及指标变动情况，提供健康建议。截至报告期末，公司慢病管理服务累计建档1200万+人，累计自测服务自测5100万+人次，累计回访2200万+人次，举行线上线下患教2.2万+场次。

问题14、公司前三季度加盟业务发展情况如何？加盟业务有何优势？

答：尊敬的投资者您好！2023年1-9月，加盟新增门店1,230家。截至2023年9月30日，公司拥有加盟门店4,120家，加盟门店占总门店数31.5%。前三季度加盟业务实现配送收入12.76亿，约占总收入的8%。公司在加盟门店规模和品牌力都积累了先发优势。未来加盟业务是公司重点发展的方向之一，主要原因有：

（1）公司网络广覆盖，门店布局遍布20省市、150多个地级以上城市，具备高效的协同效应，给加盟业务发展提供了广阔发展空间；（2）公司直营的长期经营，已经在覆盖区域形成了良好的口碑、丰富的商品资源并建立起强大的物流配送体系；（3）下沉市场成为公司重点发力方向。而加盟作为一种有效的下沉方式可以使公司触及通过职业经理人难以达到的县域乡镇市场。长期扎根基层市场的加盟商在当地的客户粘性、资源优势能更好地帮助公司开展业务；（4）加盟为轻资产运营，对公司资本开支要求低；（5）国内药店数量趋于饱和，加盟连锁吸引同行加入有利于行业整合。

问题15、公司独董如何保障公司合规运营？

答：您好！公司独立董事积极参加了公司召开的各次董事会，并以谨慎的态度在董事会上行使表决权。公司每年召开四次现场董事会议，独立董事现场了解管理团队经营情况，并现场走访公司门店，了解一线信息。针对与投资者利益息息相关的关联交易、募集资金使用、股权激励等相关事项，独立董事均进行了认真的审核和查验，并按照相关规则要求出具了事前认可或独立意见，同时有效监督、核查、督促公司及时披露信息，切实维护了公司整体利益和全体投资者的合法权益。

三、其他事项

关于本次说明会的具体内容，投资者可登录上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）查阅。

感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。

公司 2023 年三季度业绩情况说明请扫码观看：



特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2023 年 12 月 14 日