

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4月30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：万雪梅、章佳、王永辉

助理总裁：颜俊、胡建霞

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、中信建投、招商证券、海通证券、兴业证券、广发证券、中金公司、UBS、东吴证券、华安证券、国盛证券、申万宏源证券、国联证券、中邮证券、信达证券、民生证券、开源证券、华鑫证券、国新证券、西部证券、华泰证券、富国基金、富达基金、中加基金、兴证全球基金、泓德基金、招商基金、上银基金、天弘基金、南方基金、泓德基金、鑫元基金、九泰基金、贝莱德基金、华平基金、海富通基金、华宝基金、睿远基金、南方基金、朱雀基金、长信基金、中信保诚基金、高毅资产、瑞银资产、人保资产、平安资产等 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主要经营情况

1、2023年及2024年第一季度业绩基本情况：

2023年营业收入 225.88 亿元，同比增长 13.59%，归母净利润 14.12 亿元，同比增速 11.90%，扣非后净利润 13.62 亿元，同比增速 10.92%。

2023年，自建门店1,613家，并购门店559家，加盟门店1,024家，迁址门店61家，关店153家，期末门店13,250家，其中加盟2,986家（年内合计净增2,982家）。

2024年第一季度营业收入59.71亿元，同比增长13.39%，归母净利润4.07亿元，同比增速20.89%，扣非后净利润3.99亿元，同比增速24.26%。

2024年第一季度，自建门店364家，并购门店166家，加盟门店171家，迁址门店8家，关店23家，期末门店13,920家，其中加盟3,157家（合计净增670家）。

2、2024年门店扩张计划：2024年新增门店计划自建1,800家，并购700家，加盟1,500家，全年一共4,000家。

3、新零售业务情况：2023年新零售收入18.18亿元，其中O2O收入13.99亿元，占总收入6.19%，同比增长2.72%；B2C收入4.19亿，占公司的总收入是1.85%，同比增长是7.99%，二者合计占比总收入8.05%。

4、2023年年度利润分配：2023年度拟以每股派发现金0.5元，分红金额达5.05亿元。资本公积金转增股本，每股转增0.2股。股息支付率近36%。

（二）投资者问答：

1. 门诊统筹政策出来也一年了，公司核心地区门诊统筹药店单店收入放量节奏，后续来看，统筹对门店经营大概会有怎样的影响趋势？

截至2023年年底，公司开通门诊统筹门店4200多家，目前各省门诊统筹执行和落地情况有所差别。大部分区域仍然处在政策推进和规范的过程中，门诊统筹政策向药店开放，提高了零售药店的渠道价值，有利于药品零售行业的发展，也为老百姓购药提供了更多的便利。

2. 互联网对线下药店的最新影响？

随着互联网技术的不断发展和数字化运营管理的不断升级，线上线下融合发展的“医药新零售”模式不断拓展。一直以来，公司积极面对行业发展变化，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，依托公司线下门店网格和会员体系，持续推进基于全渠道会员经营、线上线下医疗服务、全生命周期健康管理等生态化的医药新零售体系建设，并持续赋能并购体系和加盟体系，同时新媒体运营和内容运营能力也得到了快速提升。

3. 请问公司今年门店扩张节奏情况，自建/并购/加盟各种扩张形式有何具体考量与侧重？

在扩张策略上，公司坚持新开+并购+加盟的模式，并购带动直营，直营带动加盟，2024年公司门店拓展计划：自建1,800家，并购700家，加盟1,500家。

4. 公司过去几年加盟业务发展力度有所加大，截至目前公司加盟店数量已经超过3000家，想请问公司在目前全国药店数量相对饱和的情况下，未来对加盟业务的定位是什么？会进一步加快加盟店的扩张速度吗？

加盟业务是公司重要的扩张方式之一，也是公司长期战略，公司坚持对加盟店进行直营式管理，通过公司的供应链优势和标准化数字化管理体系，赋能加盟门店的发展。

5. 2024年第一季度报告经营活动产生的现金流量净额为何下降接近50%？

公司现金流一直较好，2024年一季度主要是受到基数影响，因公共卫生事件上年一季度医保回款较大幅度增加，2023年末医保回款金额回归至正常水平。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2024年5月6日