

证券代码：603883

证券简称：老百姓

老百姓大药房连锁股份有限公司 2023 年度股东大会交流纪要

一、会议情况

(一) 会议时间：2024 年 6 月 13 日 14:30-16:30

(二) 地点：长沙市开福区青竹湖路 808 号老百姓 15 楼会议室

(三) 主要参会人员：

1. 公司主要参会人员：

董事长：谢子龙

总裁：王黎

2. 主要参会投资机构：

中小投服中心、东吴证券、中信建投、中金公司、淡水泉、宝盈基金、拓璞投资、奶酪基金、橡谷资产

二、主要交流内容

问题 1：最近国家发布了关于开展《上网店，查药价，比数据，抓治理》专项行动函，对药品线上线下价格管控提出了新要求，现阶段来看，医保主要有哪些动作，公司后续如何应对相应的变化？

回答：过去 20 年来，国家各级监管不断升级，老百姓一路走来积极配合政策要求，实现了良性发展。最近，国家医保局出台线上比对药价、以数据抓治理专项行动，这是市场化的基本手段，对行业来说长期利好。整体上看，国家医保局各项政策方向是支持更规范的企业、更规范的市场主体能够得到更持续的资源支持，通过监管治理，提升整个市场的规范度，而越是规范的市场也越有利于跨省的头部连锁，有利于连锁化率提升、集中度提高。

老百姓后续将通过细化管理制度、加强员工教育培训，并利用信息系统管控，全方位加强医保合规管理。

问题 2：目前公司在推动门诊统筹落地方面还有哪些挑战？

回答：目前推动门诊统筹落地需要一定的合规成本。

第一，推动门诊统筹落地需要在当地获取统筹资格，不同地区门诊统筹落地资格审核标准不同。有些城市会要求店面增加配备相应的执业药师，相应增加人工成本，有些城市申请门诊统筹的门店面积需要达到 100 平米以上，需要增加租赁成本。

第二，申请门诊统筹的门店需要配备能够对接医保局的门诊统筹支付系统，比如公司门店需要配备含人脸识别的门诊统筹支付系统。

第三，公司一直重视门店统筹和个账医保支付系统的监管，公司为此投资大量资金建设对应监管系统，确保门店统筹及个账支付在合规环境下进行。

问题 3：公司未来在线上线下业务的发展规划是什么样的？

回答：目前公司仍旧是重点发展线下门店，原因如下：

第一，目前线上线下医药零售规模达 5000 多亿元，线下市场份额显著高于线上市场；

第二，针对顾客个体用药差异化，线下药店相对于线上药店，可以提供更精细化的差异服务；

第三，线下药店相对于线上药店具有一定便利性，线下药店绝大部分是社区店，辐射范围半径小，社区居民一般只需步行几分钟即可在线下药店享受到购药服务及附带的购药咨询服务；

第四，线下药店相比其他零售行业而言，生命周期很长，因为顾客选择一家门店，不是看药品种类多少，而是看药店能否给顾客提供优质的医药咨询服务。一家药店经营越久，就越能说明民众对该药店提供的服务是认可的；

第五，公司目前主推 3-5 线市场，3-5 线城市老龄化率是高于 1-2 线城市，中老年人的药品消费习惯仍旧是在线下门店，根据门店药师专业建议购药。同时由于 3-5 线城市外卖运力不足，O2O 难以展开，因此公司目前还是主推线下门店。

问题 4：公司推出火炬计划在一季度初见成效，请问公司如何持续推动该计划？同时公司对于未来毛利率有何看法和举措？

回答：火炬项目的主要举措包括：第一，重新梳理并重构商品选品逻辑，为毛利率提升创造源头机会；第二，完善新品评估与淘汰出清规则，实现商品

出入口的有效管控；第三，搭建铺货预警体系，与智能请货系统联动，做到“有货卖、有好货卖、有需要的货卖”；第四，优化营销激励，调整销售结构提升毛利率；第五，通过谈判提升统采占比，助力降本增效；第六，优化商采管理系统，完善综合毛利率功能体系搭建，有效赋能经营决策；第七，加强智能请货与供应链计划体系等系统建设，服务更大业务体量。

随着火炬项目的纵深推进和逐步落地，截至 2024 年一季度，公司各区域毛利率皆同比正向增长，公司综合毛利率 35.2%，同比提升 2.2 个百分点。公司实施火炬计划，在不改变终端销售价格的情况下，通过优化商品结构提升毛利率。公司相信，2024 年全年毛利率、净利率预计会稳中有升、积极向好。

长期来看，公司未来毛利率提升有两个主要驱动因素：第一，在商品方面，火炬项目进一步深化改革，统采占比提升及自有品牌占比提升等精细化管理也将带动公司毛利率增长；第二，公司网络聚焦和下沉策略，也将带动各省份市场占有率提升，从而提升公司毛利率和净利率水平。根据目前公司的经营情况，市场占有率第一的四个省份净利润率明显高于全国均值。公司已经覆盖的 18 个省份拥有广阔的市场发展空间，未来门店网络的快速扩张不仅带来新的利润增长点，而且规模效应能带动公司整体毛利率和净利率提升。

问题 5：未来医药零售市场会形成一个怎样的格局？

回答：未来医药零售市场仍旧维持一种区域性竞争加剧以及市场集中度提升的情形。第一，因为国内医药零售具有显著的地域差异。主要体现在医药地方政策上，各地医保政策不同，地方市场准入机制不同，因此国内是很难形成如同美国医药零售行业的垄断格局。第二，受市场环境、监管等因素的影响，头部连锁药房近几年新增门店数快速增长，而中小连锁和单体药房出现负增长，出现明显分化，医药零售行业市场集中度逐步提升。

问题 6：目前全国门诊统筹落地实施进度如何？

回答：目前国家门诊统筹医保落地实施进度有所放缓，并可能持续至 2024 年底。但是统筹医保落地放缓并不会对公司营收增长带来太大阻碍，目前传统零售药店仍有 60%的销售是来源于非医保品类，医保品类对于传统零售药店而言，仍以引导客流和带动门店销量为主。

公司积极推动门店门诊统筹资质落地，现有统筹门店精细化管理。截至 2024 年 5 月底，公司拥有门诊统筹门店 4,900+家，其中直营门店落地门诊统筹

占比约 41%；公司可互可刷（纳入门诊统筹医保管理且可使用互联网处方）的门店达到 3,400+家，其中直营门店可互可刷占比约 31%。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2024 年 6 月 14 日