

老百姓大药房连锁股份有限公司

关于 2021 年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 2022 年 4 月 29 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 2021 年年度报告》。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2022 年 5 月 18 日召开“2021 年度业绩说明会”，现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2022 年 5 月 11 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《关于召开 2021 年度业绩说明会的公告》（公告编号：2022-049）。

2022 年 5 月 18 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/>），以视频录播和网络文字互动方式召开了“2021 年度业绩说明会”。公司董事长谢子龙先生、总裁王黎女士、独立董事谢子期先生、财务负责人文杰锋先生、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、老百姓是否会考虑药店+便利店模式？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司积极试点多元化药店。目前公司 8000 多家店中，有 4000 多家可以陈列非药品，我们会在这 4000 家店里去

试点多元化药店的模式，引入更多非药品种，用高频的非药品引流带动低频的药品健康品销售，目前来看试点效果非常好。

问题 2、公司自有品牌发展情况怎么样？未来的规划是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司立志于做健康领域的小米。因此，公司的自有品牌打造与数字化同行，以互联网思维做强产品。2021 年，公司自有品牌销售额 19.8 亿元，较 2020 年同比增长 62.1%，毛利额同比增长 70%；销售占比超过 17%，同比增加了 5.8 个百分点。目前自有产品还只是在我们自己的渠道销售，但是随着产品力的提升和统一品牌力的引导，未来或培养出一些消费品类带领整个渠道品牌的扩圈，能够让更多的人来重新认识老百姓这个连锁药店平台。

问题 3、高效组织改革有什么内容？预计会有什么效果？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。高效组织改革有以下内容：第一，公司直营事业群与星火事业群合并为营运中心。第二，公司采购线、商品中心、物流运营中心、供应链大区合并管理关系。第三，公司逐步推进多个省区整合成战区管理，提升管理效率。公司进行高效组织改革是为了通过精简管理层级，推动实现管理精细化、营运标准化、服务专业化的目标。目前来看，改革初见成效。

问题4、公司如何保证门店员工的专业能力？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司建立了“线上+线下”培训体系，助力员工成长。线上端，公司全新升级的“百姓通”平台，按照岗位区别每月发布不同课程任务，涵盖行业规范、制度、药品介绍等内容，夯实员工理论基础。线下端，以商圈为单位，通过贴柜训练方式在实战中提升员工服务技能。此外，公司积极组织员工参加执业药师考试，并通过激励，激发员工提升专业技能热情。

问题5、从21年情况来看，带量采购政策对公司有怎样的影响？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。带量采购对于老百姓大药房在内的龙头医药连锁企业是有利的。首先，对消费者而言，在价格和品类上龙头药店更有优势。中标又中选的带量采购品种在龙头连锁药店价格贴近公立医院，而落标品种特别是外资原研药基本在院外药房才能买到，从而带动门店客流量上升。其次，龙头连锁药店对于未中标品种的议价能力提升，利润空间得以扩大，带动整体毛利额的增长。再次，带量采购的药品大多数属于慢病用药，公司通过慢病

管理的门店检测专业服务，建立起慢病患者的全病程管理，形成药店的核心竞争力。

随着带量采购、医保政策趋严、“双通道”药店放开等政策持续推进，大型连锁药店凭借更规范的经营、更精细化的管理、更强的上游议价能力和更全面的患者健康管理服务将在竞争中占据更优势的位置，行业集中度有望进一步提升。公司积极把握行业发展机遇，凭借“直营、并购、加盟、联盟”的立体深耕模式，快速下沉实现扩张，在行业整合的发展大趋势中占得先机。

问题6、我关注到去年公司完成了几项大的收购，如何控制负债水平？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。1、2021年公司资产负债率上升主要原因是新租赁准则变化同步推高了使用权资产和租赁负债；2、公司经营性现金流量非常健康充足，2021年经营活动产生的现金流量净额22.98亿元，同比增长58.78%；3、2022年，公司历史上最大股权融资落地，非公开发行全额募集资金17.40亿元，增加了资金充裕度并使负债率进一步下降；4、公司进一步加强资产经营质量和运营效率的提升，提升应收和存货的周转，进一步提升现金流，也为资产负债率的管控提供必要的支撑。

问题7、一季度的上海疫情对公司经营影响有多大？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。一季度以来，公司从上到下大幅提升运营执行力。同时，针对疫情影响下的上海地区，公司进行了对冲的运营操作减弱影响，比如团购、商保等。结果来看，上海子公司一季度收入利润均超预算达成。随着后续高效组织改革的落地，一线经营能力将进一步提升，公司有信心对冲疫情的影响。

问题8、公司加盟的优势有哪些？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司加盟业务品牌“老百姓健康药房”自2016年开始快速发展加盟业务，秉承“总部管理专家”和“药店经营管家”的角色定位，坚持高标准、高效率、高产出，实施包括商品100%配送的“七统一”赋能管理保障加盟店运营质量，瞄准县域乡镇市场吸纳单体和中小连锁药房，迅速下沉市场，让加盟门店持续提升盈利能力。2021年，公司加盟业务累计实现配送收入近13亿元，同比提升增长31.4%，覆盖药品零售市场份额超过20亿元，同比增长36%。截至2022年3月31日，公司加盟门店2,370家。

问题9、公司双通道门店数量有多少？这一块有什么规划吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。截至2022年一季度末，公司拥有双通道门店149家，特殊门诊463家，院边店占比约10%，DTP药房145家。公司将双通道政策作为DTP药房以及院边店承接更多处方的一个引擎。随着各省份的医保双通道政策的影响，预计相应的国谈品种会不断的增加，带动门店品类的增加和服务专业化提升，处方外流的比例会逐步提升。

问题10、各位领导，请问去年线上业务发展如何？有哪些新动作吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。2021年，公司新零售业务持续创新发展。构建了全域指标体系，致力于数据驱动业务增长，持续升级营销策略，通过多场景、有效推送营销活动刺激用户消费转化；打造员工增收神器——“袋小满”，员工线上荐品，顾客线上下单，“延长”服务时间，“拓宽”商品品类；跨界合作方面与支付宝小程序、字节跳动健康等进行业务探索，增加多渠道运营；疫情期间，通过全渠道全天候方式服务广大消费者。公司线上渠道实现销售额近7亿元，同比增长170%。

问题11、未来公司区域扩张怎么安排？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。一季度，公司对拓展战略进行了进一步明确，未来会重点聚焦16个省份，即“9+7”的拓展战略。9个省份策略为自营加盟共同密集布点，7个省份策略为全境以加盟密集布点为主，自营以O2O、店仓一体化等方式做补充。全年自营+并购+加盟拓展规划大约2800家门店。在布局方面，公司在追求下沉的同时，也会积极提升市占率。

问题12、杭州智慧大药房何时可以加盟。每平方成本需要多少。这种24小时智能药房发展趋势不错。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的建议。公司持续布局健康服务的生态体系，智慧药房项目是公司探索零售医药创新的尝试之一，目前处于试点阶段，个人可通过加盟方式申请开办智慧药房。

问题13、贵司中医馆核心竞争力是什么？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司旗下百杏堂名医馆以“名医、仁心、良药”为经营宗旨，开设众多集预防、保健和治疗为一体的中医科室，坚持优质地道中药材，已为全国数百万患者提供优质高效的服务，获得良好口碑。百杏堂名医馆的核心竞争力体现在：第一、对中医专家的运营能力。把有高超医术，有仁心，有服务意识的中医专家从没有流量打造成为流量专家，获得患者良

好口碑。第二、患者管理能力。我们有专门的私域运营团队，为患者提供有针对性的服务内容，强化患者对平台的信任度和黏性，平台也为患者提供长周期的患者服务管理。从内治、外治到日常饮食、药膳的推荐，全方位提供中医全生命周期的健康管理服务。第三、药材品质的严格把控。百杏堂名医馆建立了中药六大金标准，从药材溯源、保证有效物含量、严格的重金属含量检测、严格的农药残留物检测、加工炮制工艺严格把关、高标准的仓储物流保证药品的品质和疗效。

问题14、请问公司内控管理怎么样？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。根据企业内部控制相关规范，公司定期组织开展内部控制评价工作，确定内部控制的有效性。公司制定了《内部控制管理制度》、《资金管理制度》、《对外担保管理办法》、《对外投资管理办法》等相关制度，对各项业务进行规范，并通过OA、SAP、ERP等信息系统规范和控制各业务流程审批环节，确保公司经营管理的有效运行。

问题15、请董事长好好考虑回购股票。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的建议，我们会综合考虑。同时，公司继续做好经营管理，持续提升公司竞争力，以良好的业绩回馈投资者；充分利用策略会、交流会等多种形式，积极与市场进行交流，向资本市场传递公司投资价值。

问题16、公司在3月份已经成功收购怀仁大健康。合并怀仁大健康财报是体现在公司二季的财务报表吗。

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。怀仁大健康已经在4月实现了工商变更及并表。根据怀仁大健康主要股东方业绩承诺，2022年度净利润（指经审计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润，下同）不低于11,000万元，2023年度净利润不低于13,100万元，2024年净利润不低于15,200万元，2021-2024年的业绩年均复合增长率约为20.17%。若标的公司承诺业绩达成90%，则2022年度、2023年度、2024年度净利润分别为9,900万元、11,790万元和13,680万元，2021-2024年的业绩年均复合增长率约为16.02%。根据协议，若怀仁大健康在承诺期累计实现的实际净利润数低于承诺期净利润预测总数90%的，则业绩承诺方向老百姓进行现金补偿。

问题17、结合目前行业竞争环境，在行业政策不发生大的变化的情况下，公司预计未来三到五年是否能像过去那样保持稳定的增长？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。宏观上看，国内老龄化加速、居

民消费水平提升、处方外流逐步加速的行业发展规律并未改变，居民对于优质医疗资源的追求也将日益增长，医药零售行业依然蕴藏着巨大的发展潜力。具体来看，2022年公司增长动能主要有以下来源：第一，公司通过人、货、场精益化运营管理、营销聚焦、营采商销联动以及高效组织变革，逐步实现强总部、强一线的目的，公司内生增长提速；第二，目前公司新店与次新店占整体比例约30%（老百姓历史较高水平），经过一年左右培育周期后会带动未来业绩快速增长；第三，今年以来，抗原检测盒在药店端售卖，以及杭州药店开始核酸采样，药店的防疫“哨所”职能加强，给门店带来客流量；第四，怀仁大健康并表的影响也会带来业绩的增长；第五，17.4亿元非公开发行落地，降低公司负债率的同时减少财务费用。综上所述，我们对未来行业与公司的发展充满信心。

问题18、公司预计行业内的门店数量的持续增加是否会对公司门店的盈利产生明显的影响？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。我国医药零售行业正处于集中度快速提升的阶段，行业门店数量增加主要集中在大型连锁药店。而目前前十大药店在中国整体市场占有率仍然较低，且分布区域各有不同，直面竞争并不多。随着行业监管政策的趋严和顾客对药店健康管理水平要求的提高，龙头连锁药店凭借更规范的经营、更精细化的管理、更强的上游议价能力和更全面的患者健康管理服务将在竞争中占据更具优势的位置，综合竞争力和盈利能力有望进一步增强。

问题19、目前一个小区门前存在好几家药店已经是比较常见的现象了，公司认为目前的竞争环境并不会影响公司的自建速度以及单店铺盈利水平吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。面对社区店的竞争，龙头药店正逐步形成竞争优势，供应链商品优势、专业服务优势、专业人才优势、数字化精细运营优势等。公司将社区店作为健康流量入口，加密布局社区店，铺设门店慢病检测设备，提供用药咨询、健康咨询等专业服务，强化医疗属性，增加消费者粘性，打造消费者专业健康管理顾问。2021年末，公司直营门店中社区店占比90%左右。以数量众多的社区店为基础，未来，公司一方面提升门店服务质量，结合线上诊疗、门店轻检测等打造健康服务生态闭环；另一方面结合O2O、私域等线上方式拓展门店覆盖范围，增强顾客粘性，提升门店竞争力和盈利能力。

问题20、以京东健康为代表的线上医药零售，是否会将线下医药零售的毛

利率拉低？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。首先，因销售产品属性类别差异、针对客户人群不同等特点，医药电商与传统零售药店更多的是差异化竞争，线下药店销售的及时性、专业药事服务仍然是医药电商无法替代的；其次，在监管政策逐步趋严与消费者健康管理需求水平日益提升的背景下，增加医疗服务属性提升行业壁垒与精细化管理降低经营成本缺一不可；再次，公司通过全病程检测管理的慢病管理专业服务，抢占社区健康流量入口，以及大力发展1-2线城市O2O业务，3-5线下沉市场建店，差异化布局，积极拥抱线上医药新零售发展趋势。线上线下的全渠道共荣将成为行业发展趋势，这正是老百姓的优势所在。

问题21、公司对于未来三年的行业平均毛利率保持乐观吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。随着处方药外流等政策的进一步推行，预计处方药逐渐从院内往医外市场流出，零售药店处方药等低毛利品种的占比将逐渐提升，从而导致毛利率下降，但单店营业收入提升，单店毛利额上升。同时，老百姓积极发展中药、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，以及通过统一采购占比提升和各项精细化运营，从而带动公司整体毛利率提升。

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 2021 年业绩情况说明视频可扫码观看。



特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2022年5月19日