

证券代码：301017

证券简称：漱玉平民

漱玉平民大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（线上） <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券 刘宇腾、文将儒 中信证券 陈竹、沈睦钧 兴业证券 孙媛媛、王佳慧等投资者共 81 人；华创证券 黄致君、胡婧怡 国金证券 张玉 天风证券 张文星 国盛证券 张金洋、胡婧怡等投资者共 41 人，共计 122 人。
时间	2023 年 4 月 27 日上午、下午
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：秦光霞 董事、副总裁、董事会秘书：李强 财务总监：胡钦宏
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 4 月 27 日通过线上形式召开投资者电话交流活动，公司管理层与投资者交流内容如下： 一、公司 2022 年度及 2023 年第一季度业绩情况说明 2022 年，公司实现营业收入 78.23 亿元，较 2021 年同期增长 47.00%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.29 亿元，较 2021 年同期增长 99.64%；2023 年一季度公司实现营业收入 20.72 亿元，较去年同期增长 30.56%，实现归属于上市公司股东的净利润 6,455.36 万元，较去年同期增长 30.38%。截至 2023 年 3 月 31

日，公司资产总额达到 80.59 亿元，同比增长 48.60%，归属于上市公司股东的净资产达到 22.96 亿元，同比增长 18.43%。

截至今年一季度末，公司在山东省、辽宁省、福建省、河南省、甘肃省等地区共拥有门店 6,041 家，其中直营门店 3,620 家，加盟门店 2,421 家。

2023 年，公司将继续以客户为中心，聚焦主体业务、成长业务和孵化业务，坚持直营、加盟、合作、联盟齐头并进的发展模式，推进标准化赋能、商品力赋能、专业力赋能、运营力赋能和盈利能力赋能，深耕山东省各地市，大力拓展辽宁省、福建省重点地市，择机走向全国其他地区。

二、投资者问答环节

1、请问公司如何提升盈利水平？

一是随着公司规模扩大，公司的采购成本将会逐渐降低；二是公司重点发展高质量、有竞争力的自有商品矩阵，提升非药产品等高毛利商品的销售占比；三是进一步细化和加强并购标的的评估和整合，建立专业的并购整合团队，努力提升并购标的的盈利贡献；四是加强对加盟门店的赋能，全面提升加盟门店的盈利水平。

2、请问公司 2023 年一季度的客单价以及客流量的恢复情况？

公司 2023 年一季度整体客单价以及客流量恢复情况较好。一季度公司可比门店客流量同比有较快增长；客单价方面同比也有所提升。未来，公司将继续以客户价值为中心，围绕患者和消费者的需求，重构服务策略体系，把“服务”打造成漱玉平民根植于内心的行为准则。

3、公司 2023 年门店扩张计划？

公司将继续坚持“深耕山东，择机走向全国”的发展战略，门店拓展以“自建、并购、加盟、联盟”多种方式，通过现有渠道扩张、平台创新和人才梯队搭建，实现“区域深耕、稳健扩张”的业务目标。

4、公司加盟业务的开展情况？

截至 2023 年一季度末，公司已有特许授权签约门店 2,421 家，一季度新增 290 家。近两年，公司的加盟业务进入了快速发展时期。公司拥有一支专业化运营团队，可以向加盟企业提供全方位赋能：首先，公司对加盟企业的不同职级人员提供针对性专业化培训工作等，从而帮助提升企业运营能力及人员专业化能力；另外，公司可以提升加盟企业商品管理能力，优化加盟企业商品结构；其次，线上 O2O 代运营业务在迅速开展中，有效地帮助加盟企业拓宽经营渠道，线上线下为加盟合作企业提供全流程运营指导服务，从而为加盟企业带来整体业绩提升。

5、请问公司自有品牌建设情况？

截至 2023 年一季度末，公司累计开发 900 余个自有商品 SKU；2023 年一季度销售额同比增长 37.87%，占零售业务总销售额比例接近 13%。

6、请问公司物流基地建设情况？

截至 2022 年年末公司在全国各业务覆盖区域内已搭建或筹划搭建共计 11 个物流配送中心，总建筑面积超过 6.5 万平方米。另外福建、黑龙江、枣庄、辽宁正在筹划。现有物流体系以山东省为中心向周边省、市辐射，保障山东省内的 15 个地级市及沈阳、福建等省市所有直营及加盟门店的商品配送保障服务。

公司建立全国集采/省级/区域采购平台，打造全国供应链体系，优势关键品类和商品，实现工商联营，打造命运相连的生态体系。构建电子化供应商商品储备库，建立商品特殊需求应急机制，满足客户特殊市场需求。

此外公司加强全国物流仓储布局和标准化物流运营体系建设，建立多仓联动、分仓运行机制。

7、请问小规模纳税人税率上调对公司有何影响？

根据公司预算，公司管理层对小规模纳税人税率上调已经提前做好预算。另外根据 2023 年一季度公司小规模门店销售数据

	<p>来预测，2023 年增值税综合税负同比变化不大。综合来看对公司税收成本及盈利能力不会造成重大影响。</p> <p>8、请问公司新零售业务板块的发展方向是什么？</p> <p>公司新零售业务的使命是发展线上与线下的融合，全面迎合消费者的健康需求。以私域经营为核心，开展全域运营，运用数字化能力对来自各渠道的会员做集中管理、细化运营、精准触达与服务，提高“漱玉平民”品牌在各触点的粘性。以公域方式获取新客、以私域经营+数字化的能力开展老客经营提升复购率及年均贡献，最终使得销售正向提升。</p> <p>9、请问公司数字化推进的情况？</p> <p>公司着力推行数字化战略转型，利用“数字化”管理工具，不断提升管理效率、优化业务布局，助力公司数字化基础建设，实现数字化战略创新。2022 年公司数字化中心自研搭建了湖仓一体化平台 SYLakehouse、经营辅助决策系统 DSS、前端数据展示平台 EAAF、报表分析工具 SYRC 等，以上工具的上线使用为公司节省了大量人力资源。</p> <p>10、请问公司多元化布局思路？</p> <p>一是多元化品类布局，公司从去年开始成立健康美丽事业部、保健与器械事业部、中药事业部等事业部，不断完善全渠道、多元化、全家庭的商品体系，持续优化商品结构；二是基于药店上游产业链多元化的布局，包括道地药材、健康器械等创新品类；三是开展多元化药店的布局：近期，公司联合大树医药股份有限公司、日本 SUGI 药局、中国旺旺集团在济南开展战略合作签约仪式，探索多元化门店试点。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 27 日（星期四）