

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：2023年10月31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 王永辉

助理总裁 颜俊

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、海通证券、中信建投证券、招商证券、华泰证券、国金证券、广发证券、方正证券、光大证券、东海证券、华安证券、国海证券、浙商证券、安信证券、平安证券、开源证券、财信证券、美银证券、高盛证券、花旗证券、野村证券、中银国际证券、上海东方证券、汇添富基金、易方达基金、博时基金、中金基金、富国基金、东方基金、中欧基金、银华基金、嘉实基金、招商基金、兴全全球基金、国投瑞银基金、泓德基金、泰达宏利基金、九泰基金、朱雀基金、贝莱德基金、华夏基金、睿远基金、新华基金、富达基金、汇安基金、诺德基金、泰信基金、高毅资产、雪石资产、精至资产、安邦资产、观富资产、广东邦政资产、混沌天成资产、上海域秀资产、上海慎知资产、敦和资产、北京壹玖资产、福建豪山资产、上海弘尚资产、上海留仁资产、大家资产、新华资产、深圳市尚诚资产、上汽顾臻（上海）资产、深圳前海精至资产、南京双安资产、华泰资管、永安国富、上海尚雅投资、易方慧达创业投资、南京璟恒投资、南方天辰（北京）投资、民生理财、上海泾溪投资、彬元资本、华夏理财、磐厚蔚然（上海）私募基金、上海汐泰投资、深圳市中欧瑞博投资、深圳景泰利

丰投资、上海远策投资、民生医药、识博资本、新活力资本、文渊资本、中金公司、涌津投资、深圳果实资本、丰琰投资、海南拾玉投资、北京金百镨投资、北京致顺投资、上海瓴仁私募基金、国君医药、青骊投资、华泰保兴、武汉盛帆投资、富敦投资、广银理财、瑞银资管、弘毅投资、三希资本、易正郎投资、摩根士丹利、广东谢诺辰阳私募、水印投资、六禾投资、杭州钱江新城金融投资、中邮理财、国君医药、清池资本、方物投资、韩国投资信托、中信资管、挚信资本、南京双安资管、上海正享投资、上海君和立成投资、Citi Investment Management Asia、AIHC、Amundi、3W Fund、WT Cap、T.Rowe Price、AIHC Capital Management Limited、UBS、HBM Partners Hong Kong Limited、Barings Asset Management、Wellington Management、Atlantis Investment Management、Goldman Sachs Asset Management (Hong Kong)Limited、TAIPING ASSETS MANAGEMENT (HK)、Sumitomo Mitsui DS Asset Management、Prudential Financial SITE、Pictet GEM、GLG Partners Hong Kong Limited、Alpines Capital Limited、Goldman Sachs (Asia)、RBC Global Asset Mgmt、CSFG International Asset Management 的 207 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 年前三季度业绩基本情况：前三季度营业收入 158.88 亿元，同比增长 19.03%，归母净利润 9.99 亿元，同比增速 21.32%，扣非后净利润 9.66 亿元，同比增速 21.58%，加权净资产收益率为 11.17%，同比 22 年提升 0.61 个百分点

其中，零售业务的营业收入为 142.11 亿，同比提升 17.52%，毛利率为 40.52%；批发业务的营业收入为 12.59 亿，同比提升 44.14%，毛利率为 9.81%。

中西成药的营业收入为 119.98 亿，同比提升 20.84%，毛利率为 34.91%；中药的营业收入为 15.15 亿，同比提升 28.34%，毛利率为 48.83%；非药品的营业收入为 19.57 亿，同比提升 5.44%，主要受支付影响，毛利率为 48.76%

2、报告期公司门店增长及经营情况：前三季度公司整体新增门店 2,240 家，其中自建门店 1,046 家，并购门店 368 家，新增加盟门店 826 家，截止 2023 年第三季度末，门店总数为 12,350 家。

3、新零售业务情况：前三季度整体销售收入 13.89 亿元，同比增速 14.33%，，新零售收入占总收入比重 8.75%，其中 O2O 业务销售收入为 10.67 亿元，同比增

速为 12.75%，占公司营收的 6.72%，O2O 的门店总数为 7,959 家；B2C 业务销售收入为 3.22 亿元，同比增速 19.90%，占公司营收的 2.03%。

（三）投资者问答：

问题 1：请介绍一下公司数字化营销的进展？

回答：公司数字化营销围绕前端经营上的效率革命和新模式的创新来开展，主要服务于公司核心战略——如何进行高效的扩张，如何提升存量单店的效率，如何进行电商、医疗、新问诊等模式的创新。具体举措：

（1） 前端：订货、控货；供应链管理；定价营销；顾客、会员管理；把握统筹医保、互联网医疗等红利。

（2） 中台：加强业务中台、数据中台、技术中台的建设。引入行业内头部软件公司的专家，提升技术能力。

（3） 后端：围绕如何更好地管理我们的员工，提升员工的满意度，提升员工的专业能力，如何更好地做高效的扩招等方面进行工作。

问题 2：今年非药品的增速不明显的原因？

回答：非药品增速不明显，主要是口罩、酒精、消毒液等在今年的销售受到影响。

问题 3：公司 1-9 月自建门店 1046 家，请问公司自建门店在网络布局和选址上有什么策略？

回答：公司始终坚持“区域聚焦”的发展战略，目前门店网络拓展聚焦中南华东和华北重点六个省市，在新店的选址上，公司根据多年的选址经验和大数据分析，建立了一整套“商圈定位法”。具体来看，公司通过对新进城市的人口数量、人口密度、消费能力及消费习惯进行分析，锁定拟进入商圈，再根据不同的商圈特点，确定预选门店的店型和店址范围，最后运用选店模型确定具体店址。通过以上模式的推广运用，公司新店质量持续提升。

问题 4：医保统筹对今年三季度报表端的影响？以及 24 年收入和利润的预

期？

回答：今年以来门诊统筹改革在全国范围内逐步推广，门诊统筹对药店开放，为药店带来了新的客流和销售收入的增长，利好整个药品零售行业，我们从商品品种配置和门店的软硬件设施设备等方面，做好对接门诊统筹的各项工作。

问题 5：公司如何提升收入增长？

回答：在业务模式上，公司在保持传统线下销售模式优势的基础上，积极布局线上渠道，设立了新零售事业群，下设电商事业部、智慧医疗事业部、会员发展事业部、顾客体验部等部门，以 CRM 和大数据为核心，互联网医疗及处方流转为创新，打造线上线下融合发展的医药新零售业务，极大地增加了获客途径。

在商品品类上，截至目前，公司药品 SKU 超过 70000 种，品类齐全。其中，经典老药、冷淡品种、地方特色品种、新特药（DTP）的供应能力强。报告期内，公司持续推进可控商品精品战略和全国最优工程，不断完善和打造商品精品群，通过为顾客提供质量可靠、疗效确切、性价比高的商品，与同行形成商品竞争壁垒，并实现收入提升。

与此同时，公司通过员工专业服务、会员管理、门诊统筹医保对接等等，在不断提升顾客满意度的同时，满足消费者日益多样化的用药需求和全生命周期的健康管理。

问题 6：公司如何进行有效的会员管理和服务？

回答：公司建立了专门的会员管理服务部门，基于业务需求与市场趋势，以顾客为中心，持续升级会员权益体系，通过对会员分类分级管理，打造会员个性化、智能化的营销与服务体系。利用信息技术及互联网技术，逐步实现高效智能化的会员信息管理、线上线下整合营销、用户健康档案管理、药师在线咨询等多个集约化管理功能。通过免费健康检测、全员健康专业服务，结合建档、回访、跟踪、评估与核检等方式，提高慢病会员用药依从性和完善全生命周期的健康管理服务，满足消费者日益多样化的健康需求。截至三季度末，公司累计建档会员人数近 8000 万。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2023年11月1日