

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

### 机构投资者交流活动会议纪要（2024.6）

#### 一、会议情况

（一）会议时间：2024年6月份

（二）会议形式：现场/线上会议

（三）会议地点：公司会议室/券商策略会/线上会议等

（四）参会人员：

##### 1. 公司参会人员：

董事会秘书 冯诗倪

证券事务代表 刘遐迹

##### 2. 机构参会人员：

中信证券、中信建投、中信资管、中信保诚基金、中融国际信托、中欧基金、中金资管、中金证券、中金基金、中加基金、中航信托股份、中海基金、中国人寿养老、中国人寿、中国人保资产、真脉投资、招商基金、长信基金、长盛基金、长江资管、长江养老保险、远信投资、圆信永丰基金、元亨王道、域秀资产、涌津投资、永赢基金、永唐盛世资产、永安国富、英大保险资产、益民基金、野村证券、阳光资产、阳光股份、循远资产、兴业自营、信达证券、信诚基金、鑫元基金、新华基金、新华保险、橡谷资产、禧弘基金、西藏信托、西藏合众易晟、西部利得、五矿鑫扬、途灵资产、同犇投资、天治基金、天弘基金、天风证券、泰康资产、泰康人寿、泰康基金、太平资产、太平人寿、拓璞投资、水璞私募、识博资本、深圳市康曼德、申万菱信、上海泊通投资、上银基金、上汽顾臻、上海证券、上海曜川私募基金、上海禧弘私募基金、上海沃霖资产、上海深积资产、上海铭箭投资、上海建信创科、上海慈阳投资、山西证券资管、睿远基金、人保养老、清和泉资本、清池资本、普徕仕、平安医药、鹏扬基金、诺德基金、农银汇理基金、奶酪基金、明世伙伴私募（珠海）、明沅投资、民生加银、开思基金、

巨杉资管、玖鹏资产、泾溪投资、交银施罗德基金、健顺投资、建投资管、嘉实基金、汇正研究、汇添富基金、汇安基金、华鑫泰康、华夏证券、华夏久盈、华夏基金、华泰证券自营、华泰证券资管、华泰柏瑞基金、华商基金、华福证券、华安基金、鸿道投资、宏利基金、弘尚资产、和谐汇一、好买基金、海通自营、海创基金、国弘天下资本集团、国信资管、国信证券、国新证券自营、国投瑞银基金、国泰君安资管、国泰基金、国联人寿保险、国金基金、国海自营、国都证券、广发银河基金、光大保德信基金、工银瑞信、工银安盛人寿资产、高毅资产、高信百诺、富荣基金、富国基金、富达基金、佛山市东盈投资、非马投资、东证融汇资管、东吴自营、东吴证券、东吴基金、东海资管、东海证券、东海基金、东方证券自营、东方基金、东北自营、东北证券、德邦证券、淡水泉、丹羿投资、大箏资管、大朴资产、大家资产、创钰投资、翀云投资、西藏东财基金、财通资管、博时基金、北京星石、北京枫瑞私募基金、宝盈基金、安信基金、阿布达比投资局、荷宝投资、鲍尔太平、保银投资、New Vision、Millennium、JP 摩根、CLSA、Boyu Capital 等机构的 185 位投资者（排名不分先后）。

## 二、主要内容

### 投资者提问

#### 问题 1：近期行业监管加强和比价政策有什么影响？

回答：在监管趋严、价格透明度提高的趋势下，合规运营、精细管理、选品和服务能力更强的大型连锁药店将进一步凸显优势，市场集中度有望加速提升。第一，近年来国家各级监管逐步升级，药品零售行业的合规性持续提高，公司长期主动研究和配合监管政策，已制定了严格的合规管控体系，并通过系统化、信息化加强全流程管控。第二，公司的合规经营能力强于中小连锁和单体药店，市场集中度有望加速提升。第三，连锁药房企业的核心竞争力仍然是：规模效应带来成本优势，精细化管理控制运营成本，通过合理定价和专业药事服务获得消费者的青睐。第四，公司深耕医药零售行业，具有广泛的医药工业合作伙伴和商品管控能力，通过线上线下的差异化全渠道销售，满足消费者的多元化需求。第五，产品和服务的多元化是公司未来发展方向。

**问题 2：公司对于并购目前的计划是怎样的，公司对于未来两三年并购估值走势的看法？**

回答：截至 2023 年，公司已建立覆盖全国 18 个省级市场、150 余个地级以上城市的连锁覆盖网络（不含联盟），已完成覆盖广的布局，因此公司目前收购关注已布局省份，同时自建门店、加盟店、联盟店仍将持续快速扩张。

随着医药零售行业监管的趋严以及市场竞争的加剧，中小连锁和单体药店的经营压力会进一步加大，出售和退出市场的意愿会进一步加强，估值可能呈现下降的趋势。

**问题 3：公司如何选择目标市场？**

回答：公司在广覆盖的前期优势下，聚焦发展优势市场并积极拓展下沉市场，提升盈利能力。

老百姓是中国医药零售覆盖最广的企业之一，广覆盖给公司提供了广阔的发展空间，市占率提升潜力大。2023 年年末公司连锁网络（不含联盟）已覆盖全国 18 个省级市场、150 余个地级以上城市，在全国共开设门店 13,574 家。公司已经覆盖的 18 个省份涵盖了医药零售市场 3/4 的市场份额。

公司计划聚焦优势省份市场，积极拓展下沉市场。公司聚焦拓展 11 个优势省份，重点加深加密优势市场的门店网络，并积极开拓下沉市场。

聚焦优势市场的好处在于：在已有省份中提升市占率，能提升公司在当地竞争力的同时，毛利率、净利率能进一步上升。此外，管理团队本地化，以及对当地市场和监管政策熟悉，能提升门店拓展成功率。

拓展下沉市场的好处在于：下沉市场老龄化程度高、发展潜力大，成本低，门店盈利能力更好。

公司聚焦与下沉的战略已取得一定的进展。截至 2023 年年末，公司拥有市占率前三的省份 11 个，其中市占率第一的省份 4 个，地级市及以下门店占比为 76%；2023 年新增门店 3388 家，优势省份及重点城市门店占比 86%，地级市及以下门店占比为 78%。

**问题 4：公司目前人才队伍建设如何？**

回答：制定人才培养规划，打造人才供应链。根据各业务单元发展阶段和人才密度需求，从“规、选、育、用、留”五个方面打造敏捷型人才供应链，支撑公司快速发展。从“业务单元、岗位层级、人才知识结构、人岗匹配度”四个维度制定目标岗位人才培养模式，实现“靶向”培养。同时，公司持续构建短、中、长期相结合的健全激励体系，覆盖公司基层、中层、高层员工，实现人才激励与保留。

#### **问题 5：医药零售行业发展趋势如何？**

回答：目前，医药零售行业主要面临处方外流加速、市场集中度提升以及市场容量扩大的三大趋势。

（1）处方外流。近年来我国药品市场处方外流趋势明显，集采以后医院销售品种减少，大量品种的零售渠道销售显著提升。多因素促使处方外流趋势增强：1) 药店纳入统筹基金；2) 带量采购；3) 医保双通道；4) DRGs 按病种付费，对医院成本端的控制增强。中国医药零售端的市场份额仅为 27%，而在美国、日本和英国的比重分别达到 50%-86%，中国处方外流的空间较大；

（2）市场集中度提升。受市场环境、监管等因素的影响，头部连锁药房近几年市场份额快速增长，医药零售行业市场集中度逐步提升。截至 2022 年，中国前 10 强零售药店市场占有率合计 31%，日本前 10 强药妆店市场占有率合计 74%，美国前 3 强药店市场占有率合计 85%，对比之下中国还有较大提升空间；

（3）市场容量扩大。2023 年我国 65 岁及以上人口规模已达到 2.17 亿人，占比超过 15%，中国进入中度老龄化社会，且该比例未来将继续提升。老龄化和慢病率的提高将扩大医药零售行业的市场容量。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2024 年 7 月 4 日