

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： 2021-002

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 <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、刘祎，嘉实基金 李慧，光大证券 刘勇，广东奶酪投资基金 刘一帆，广发资管 杨杰琪，华夏基金 罗明，景顺长城 黄海晨，九泰基金 林柏川，鹏扬基金 严定安，永赢基金 李雪娇，长盛基金 程文文，东吴资管 陆一韬，天弘基金 郭相博，中欧基金 贾雅希，上投摩根 钱正昊，财通 贾雅楠，远策投资 戴东升，中银证券资管 李明蔚，财通资管 冯雪云，乘安资产 王镜程，诺德基金 朱明睿，金友创智 史献涛，百年人寿 陈兴
时间	2021年9月7日 14:00-15:00
地点	漱玉平民大药房连锁股份有限公司总部(电话交流会)
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	2021年9月7日 14:00-15:00 在公司总部会议室召开由东北证券发起的电话交流会，具体内容详见附件：《2021年9月7日半年报业绩交流会会议记录》。
附件清单(如有)	无
日期	2021年9月7日星期二

附件：

2021年9月7日半年报业绩交流会会议记录

一、由公司董事、总裁秦光霞作欢迎致辞，财务总监胡钦宏主要介绍公司2021年半年度经营情况：

财务状况：2021年上半年，公司累计完成营业收入247,908.54万元，同比增长10.26%；营业利润12,053.40万元，同比增长33.97%；净利润8,609.92万元，同比增长20.41%。

开店及拓展情况：截至6月30日，公司在山东省15地市拥有直营门店2,149家，上半年新增门店298家，其中，新建直营门店275家，纳入合并报表范围的并购门店24家，因公司发展规划及经营策略性调整关闭门店1家。已取得各类“医疗保险定点药店”资格的药店达到1,730家，占总门店数量比重超过81%。

自有品牌业务方面：公司重点打造提升客户价值的自有商品体系，2021年上半年，自有商品数量同比增长84.64%，销售额同比增长74.72%，占零售业务销售额比重超过8.5%，分布在中西成药、中药饮片、健康器械和其他品类。公司自有商品体系拥有一系列国内品牌工业合作联名商品线，主打高质量、高性价比，提升顾客价值并且助力销售稳步提升。

二、投资者问答环节

问题1、公司未来的省外拓展战略？

答：未来，公司将继续按照“深耕山东，择机走向全国”的发展战略拓展省外市场。公司在黑龙江省哈尔滨市投资设立全资子公司，该子公司是公司的第一个省外控股子公司；公司加盟业务聚焦长江以北的区域市场，截至2021年6月30日，公司在黑龙江省、辽宁省、吉林省、山西省、天津市以及山东省内已经签约加盟门店481家；公司通过参股方式将零售连锁业务逐步外延至山东省外的其他地区，在经营风险可控的条件下，可快速了解省外经营的特点和竞争格局，并获取跨区域零售经营的技术和经验，为未来的省外拓展提供支持。

问题2：慢病店是承接统筹的重要力量，公司对慢病店的数量预期以及具体业务发展情况？

答：公司自 2015 年成立“慢病管理中心”以来，持续培养慢病专业服务人员，开展门店会员“一对一”的建档管理维护，针对会员健康危险因素，进行全面的健康管理服务。截至 2021 年 6 月 30 日，公司已成立慢病门店 436 家，培养慢病专员 448 名。同时为了精准化服务慢病患者，公司增设基于 6 大病种的慢病关爱日（高血压/高血脂、糖尿病、呼吸系统、肝病、心脑血管、高尿酸），方便患者获取更精准、更专业的用药指导和健康自测等服务。截至 2021 年 6 月 30 日，公司慢病服务累计建档 32.7 万人，上半年累计患者教育超过 5,000 场次。

问题 3：处方流转落地对公司的影响，以及公司承接的优势？

答：处方流转政策的落地，对于公司业绩的提升是有促进作用的。公司从 2019 年就开始布局院外市场，并且逐步趋于完善。截至今年 6 月 30 日，公司在山东省内开设大病定点特药药房 38 家，院边店 270 余家，新增授权品种 100 余个，整体 DTP 含税销售额超 3.3 亿元，同比增长 53.37%，占零售业务销售比 14.32%。同时，公司长期以来与处方药企业保持着良好的战略合作关系，对下一步的业务开展也会有极大的促进。

问题 4：公司线上如何定位以及公司新零售业务发展情况？

答：漱玉平民的新零售业务的定位更多是基于“漱玉平民”品牌的全渠道延伸，是对线上顾客和线下会员的服务补充，是私域运营战略之一。公司充分抓住互联网电商发展契机，持续加深与强化新零售策略，不断扩大运营团队规模，提升精细化运营和线上线下系统能力，打造基于健康管理、会员服务、在线医疗与送药上门的闭环私域营销体系。

新零售业务在 B2C、O2O 与私域运营三驾马车驱动下，2021 年上半年业绩取得了高速增长，其中 O2O 业务同比增长 182.9%，公司在第三方 B2C 平台、第三方 O2O 平台以及自建平台，三类平台交易额占比分别为 31%，61%以及 8%。公司在持续精细化运营第三方 B2C 平台的同时，通过大数据和热点分析，积极推进线下实体药店的 O2O 服务。截至报告期末，公司累计 O2O 上线门店 2,077 家，通过移动端实现了店员和用户间的互动与离店后的延伸服务。公司积极打造漱玉平民私域流量池，以微信公众号与企业微信为载体，打通 CRM 会员系统，自建“漱玉平民+”微信小程序作为私域交易与健康服务平台，集成 30 分钟送达与各类会员

服务，全面满足消费者对健康商品需求的及时响应。

问题 5：集采前后，公司和外资及国内大药企合作的模式有怎样变化？

答：随着集采的落地执行，大部分中标药企参照中标价格给与零售药店相同价格支持及货源保障，产品集采后用药患者数量增加，零售药店客流量增加，销售提升；未中标药企产品存量用药患者的购买渠道转向零售药店，厂家在毛利率及返利政策方面给以更多投入，医生患教资源投入增加，零售药店承接更多患者健康管理职能。公司在与药企的不断战略升级合作中，也争取到更多总代总销产品。