

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：2022 年 3 月 15 日、3 月 16 日

2、会议方式：电话会议

3、参会人员：

公司参会人员：董事会秘书 范炜、证券事务代表 罗功昭

机构参会人员：中信证券、东北证券、兴业证券、方正证券、博时基金、南方基金、浦银安盛、AIHC、瀚亚投资、致顺投资、中银基金、鹏万投资、广发证券、玖鹏资产、中金公司、中信建投、雪石资产、中信资管、国投瑞银、火星资产等 60 位投资者。

二、会议内容

投资者问答：

问题 1：公司近期的经营情况如何？

回答：2021 年，公司经营受疫情影响，增速同比有所下滑，特别是受疫情影响较大的第三季度，成为全年业绩的低点，从第四季度开始，公司经营逐步恢复，环比三季度各项经营指标平稳上升。

2022 年 1 季度，1 月和 2 月中上旬，南方地区持续的雨雪天气，影响了门店客流，业绩恢复较为缓慢，从 2 月下旬天气转好开始，一直到目前，公司经营指标显著向好，特别是老店同比指标。近期，疫情虽然较为严重，但在政府精准的防控举措下，目前来看，并未对公司经营形成较大影响，另外，从去年下半年开始的医保系统切换，在公司经营的业务范围，除湖南长沙外，已全部切换完毕，将不再影响医保业务开展。

综上，公司业绩正不断向好，我们对 2022 年全年业绩平稳增长充满信心。

问题 2：公司当前是否已经开始推进新冠病毒抗原检测试剂盒的销售，进度如何？

回答：根据《新冠病毒抗原检测应用方案（试行）》，社区居民有自我检测需求的，可通过零售药店、网络销售平台等渠道，自行购买抗原检测试剂进行自测。抗原检测的适用人群包括：到基层医疗卫生机构就诊，伴有呼吸道、发热等症状且出现症状 5 天以内的人员；隔离观察人员，包括居家隔离观察、密接和次密接、入境隔离观察、封控区和管控区内的人员。

我们认为抗原检测试剂盒销售对零售药房的客流有着积极正面的促进作用，而持续增长的客流是公司业绩增长最重要的因素之一。

目前公司正在积极调配货源中，已与生产厂家达成业务合作协议，该商品也将在未来 2-3 天内零售药店正式上架销售，后续，公司将积极备货、调货以保障和满足居民自我检测新冠病毒的需求。

问题 3：公司如何看待新零售模式？

回答：所谓新零售老零售，只是销售的渠道不同。年轻人群喜欢在线上消费，年长客户喜欢去实体店消费。公司的发展要与消费场景变化一致，也就是说，我们应该回归零售的本质，我们需要做的就是根据消费者消费习惯的变化，从不同角度满足消费者不断变化的和差异化的消费需求。

问题 4：未来在相对精准防疫下，公司 2022Q2-Q3 压力是否会减小？

回答：随着疫情常态化和防控精准化，特别是在新冠病毒抗原检测试剂向药店放开的情况下，以及随着去年同期销售基数的下降，预计未来几个季度公司的经营压力会持续降低，只要疫情不出现特别严重的恶化，我们今年的业绩增长预计将呈现前低后高的趋势。

问题 5：公司对于加盟的看法如何？运营难度与我们的优势在哪里？

回答：公司通过过去三四年对加盟模式的试点和对加盟业务系统的打磨，加盟店的整个运作模式已经成熟，盈利能力也相对稳定，在这样的前提下，2022 年公司加大对加盟业务的拓展。益丰加盟店类似于公司直营店的管理模式，从品牌形象、商品配送、业务管理、员工培训、会员服务等多方面，赋能加盟门店。

问题 6：公司如何应用好当前零售药店有机会设立 DTP 药房的有利局面？

回答：DTP 药房是直接面向患者提供更有价值的专业服务的药房。患者在

医院开具处方后，到药店购药或由药房配送上门，并持续追踪患者的用药进展和提供用药咨询等专业服务。

在国家集采不断推进的背景下，公司与一大批处方药厂家建立了良好的处方药合作模式，积极布局院边店，建立了专业处方药 DTP 药房以及慢病管理专业药房，通过会员体系和顾客服务研究，对慢病及处方药顾客进行分析研究，为患者提供专业化的目标管理、用药指导和用药提醒，提升会员顾客的粘性。公司积极开设 DTP 专业药房，经营国家谈判指定医保报销品种，并与供应商建立了战略合作伙伴关系，DTP 药房将成为我们迎接大规模医院处方外流的窗口。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2022 年 3 月 16 日