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 2024年第三季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第三季度财务报表是否经审计

□是 √否

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	年初至报告期末	年初至报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	5,292,485,303	1.18	16,232,148,089	1.19
归属于上市公司股东的净利润	127,443,390	-37.32	630,147,823	-12.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	125,291,960	-19.10	607,077,977	-5.94
经营活动产生的现金流量净额	644,236,284	64.28	1,255,721,494	-12.14
基本每股收益(元/股)	0.17	-37.31	0.83	-12.05
稀释每股收益(元/股)	0.17	-37.31	0.83	-12.05
加权平均净资产收益率(%)	1.89	减少1.07个百分点	9.14	减少1.58个百分点
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	21,211,311,937	21,230,999,976		-0.09
归属于上市公司股东的所有者权益	6,961,742,913	6,701,235,576		3.89

注:"本报告期"指本季度初至本季度末3个月期间,下同。

(二)非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	年初至报告期末金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	-1,425,891	1,196,214	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	8,103,951	32,696,971	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	786,994	2,383,402	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
委托他人投资或管理资产的损益			
对外委托贷款取得的损益			
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失			
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回			
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益			
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益			
非货币性资产交换损益			
债务重组损益			
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等			
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响			
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用			
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益			
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益			
交易价格显失公允的交易产生的收益			
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
受托经营取得的托管费收入			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-3,409,664	-5,536,612	
其他符合非经常性损益定义的损益项目		-4,183	
减:所得税影响额	1,391,713	4,432,066	
少数股东权益影响额(税后)	512,247	3,233,880	
合计	2,151,430	23,069,846	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为的非经常性损益项目且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

□适用 √不适用

(三)主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

√适用 □不适用

项目名称	变动比例(%)	主要原因
归属于上市公司股东的净利润_本报告期	-37.32	主要系新店数量增加,新店仍处于业绩成长期和上期处置部分资产所致。
经营活动产生的现金流量净额_本报告期	64.28	主要系本回款增加所致。
基本每股收益_本报告期	-37.31	主要系归属于上市公司股东的净利润下降所致。
稀释每股收益_本报告期	-37.31	主要系归属于上市公司股东的净利润下降所致。

二、股东信息

(一)普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	58,775	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)				0
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
老百姓医药集团有限公司	境内非国有法人	198,564,175	26.12	0	质押	123,204,000
泽星投资有限公司	境外法人	168,013,035	22.10	0	质押	134,410,428
香港中央结算有限公司	未知	24,332,469	3.20	0	无	0
陈秀兰	境内自然人	13,565,698	1.78	0	无	0
石展	境内自然人	10,112,211	1.33	0	无	0
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	未知	8,476,980	1.12	0	无	0
林芝腾讯科技有限公司	境内非国有法人	7,391,046	0.97	0	无	0
中国人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品-005L-CT001沪	未知	6,536,910	0.86	0	无	0
王刚	境内自然人	5,512,100	0.73	0	无	0
施罗德投资管理(香港)有限公司-施罗德环球基金系列中国A股(交易所)	未知	4,273,940	0.56	0	无	0

前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份)			
股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类及数量	
		股份种类	数量
老百姓医药集团有限公司	198,564,175	人民币普通股	198,564,175
泽星投资有限公司	168,013,035	人民币普通股	168,013,035
香港中央结算有限公司	24,332,469	人民币普通股	24,332,469
陈秀兰	13,565,698	人民币普通股	13,565,698
石展	10,112,211	人民币普通股	10,112,211
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	8,476,980	人民币普通股	8,476,980
林芝腾讯科技有限公司	7,391,046	人民币普通股	7,391,046
中国人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品-005L-CT001沪	6,536,910	人民币普通股	6,536,910
王刚	5,512,100	人民币普通股	5,512,100
施罗德投资管理(香港)有限公司-施罗德环球基金系列中国A股(交易所)	4,273,940	人民币普通股	4,273,940
上述股东关联关系或一致行动的说明	老百姓医药集团有限公司实际控制人为谢子龙、陈秀兰夫妇,除此之外,公司未知上述其他股东是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》所规定的一致行动人。		
前10名股东及前10名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	无		

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

√适用 □不适用

单位:股

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况								
股东名称(全称)	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	比例(%)	数量合计	比例(%)	数量合计	比例(%)	数量合计	比例(%)
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	1,608,074	0.27	473,500	0.0008	8,476,980	1.12	0	0

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

√适用 □不适用

(一)经营情况说明

在人口老龄化、处方外流、行业集中度提升的大背景下,公司通过数智化、专业化及多元化转型,优化营采商销全流程,着力提升非药销售占比,持续提升经营效率和管理质量。

2024年前三季度,公司实现营业收入162.32亿元,同比增长1.19%;实现毛利率33.87%,同比增长1.36百分点;实现归属于上市公司股东的净利润6.30亿元,同比下降12.06%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6.07亿元,同比下降5.94%。

1、主营业务分行业情况

分行业	2024年前三季度					
	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(百分点)
零售	13,313,584,851	8,250,521,231	38.03	1.66	(0.01)	1.04
加盟、联盟及分销	2,797,235,430	2,430,557,006	13.11	(0.43)	(2.26)	1.63
其他	121,327,808	53,899,453	55.58	(11.06)	(39.91)	21.33
合计	16,232,148,089	10,734,977,690	33.87	1.19	(0.86)	1.36

2、主营业务分产品情况

分产品	2024年前三季度					
	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(百分点)
中西成药	12,971,479,985	8,830,012,042	31.93	4.95	2.60	1.56
中药	1,204,008,327	661,204,668	45.08	(8.30)	(10.68)	1.46
非药品	2,056,659,777	1,243,760,980	39.53	(13.20)	(16.02)	2.03
合计	16,232,148,089	10,734,977,690	33.87	1.19	(0.86)	1.36

注:公司根据行业情况将阿胶等品类纳入中药类别,历史数据做相应调整。

3、主营业务分区域情况

分地区	营业收入(元)	营业收入比上年增减(%)
华中区域	7,086,966,514	1.51
华南区域	786,958,061	(4.54)
华北区域	2,011,727,477	(1.01)
华东区域	4,161,374,734	3.41
西北区域	2,185,121,303	0.28
合计	16,232,148,089	1.19

注:

华中区域包括:湖南省、湖北省、江西省、河南省;

华南区域包括:广东省、广西壮族自治区;

华北区域包括:天津市、内蒙古自治区、山西省;

华东区域包括:浙江省、上海市、安徽省、江苏省、山东省;

西北区域包括:陕西省、甘肃省、宁夏回族自治区、贵州省。

4、市场布局情况

截至2024年9月30日,公司拥有门店15,591家,其中直营门店10,300家、加盟门店5,291家。2024年1-9月新增门店2,368家,其中直营新增门店1,264家,加盟新增门店1,104家。2024年1-9月关闭门店351家,其中直营关闭144家,加盟门店关闭207家。2024年三季度末直营门店总体分布情况如下:

单位:家

地区	2023年期末	2024年1-9月		
		新增	关闭	期末
华中区域	3,290	432	29	3,693
华南区域	521	66	15	572
华北区域	1,384	165	7	1,542
华东区域	2,689	361	55	2,995
西北区域	1,296	240	38	1,498
合计	9,180	1,264	144	10,300

5、直营门店经营效率

店型(按日均销售额划分)	门店数(家)	门店经营面积(平方米)	日均平效(含税,元/平方米)
旗舰店	113	43,786	228
大店	221	43,076	105
中小成店	9,966	998,388	35
合计	10,300	1,085,251	46

说明:中小成店平效较去年同期下降主要系公司一年店、新店占比较多目前处于培育期,以及搬迁店的影响。公司新增中小成店(社区店)为主,绝大部分新增门店在地级市及以下基层市场布局,虽然此类门店平效略低,但租金、人力等成本也更低,盈利性及成长性较好。

6、直营门店取得医保资质的情况

单位:家

地区	门店总数	获得各类医保资格门店数	占药店总数比例(%)
华中区域	3,693	3,290	89.09
华南区域	572	533	93.18
华北区域	1,542	1,435	93.06
华东区域	2,995	2,752	91.89
西北区域	1,498	1,133	75.63
合计	10,300	9,143	88.77

(二)收购项目情况

报告期内,公司及下属子公司共完成3起收购项目,包括资产收购等,合计金额4,046万元,收购药店41家(报告期内签订收购协议的门店数)具体如下:

1、2024年1月,公司子公司常州金坛新千秋大药房有限公司与常州大业药房有限公司、常州大业紫金药房有限公司和常州大业金中药房有限公司股东签订了《业务及资产收购协议》,收购其控制的6家门店相关资产和业务,收购价格为550万元;

2、2024年1月,公司子公司安徽百姓缘大药房连锁有限公司与合肥景天大药房连锁有限公司股东签订了《业务及资产收购协议》,收购其控制的25家门店相关资产和业务,收购价格为2,650万元。

3、2024年4月,公司子公司无锡三品堂医药连锁有限公司与无锡万丰药房有限公司、无锡市万佳来康大药房有限公司、无锡润泽堂药房有限公司、无锡市西漳咏平药店有限公司、无锡和润国大药房有限公司、无锡市丽新大药房有限公司、无锡万众大药房有限公司签订了《业务及资产收购协议》,收购其控制的10家门店相关资产和业务,收购价格为846万元。

(三)核心竞争力分析

2024年前三季度,公司经营质量进一步提升,推进火炬项目提毛利、明灯项目探索多元化;聚焦优势省份和拓展下沉市场,提升核心市场份额;推进门诊统筹落地提升门店客流;加强数智化、专业化、精细化,提升门店服务与合规管理。2024年前三季度,公司大力推进火炬项目改进营采商销全流程,毛利率33.87%,稳步同比提升1.36个百分点。截止报告期末公司门店总数突破1.5万家,2024年前三季度公司新增门店2,368家,其中优势省份及重点城市新增门店2,045家,占比为86%。

1、广覆盖+大生态拓展网络

(1)聚焦优势区域,深耕下沉市场

公司通过直营、并购、加盟、联盟的"四驾马车"立体深耕模式快速拓展市场,已完成全国市场广覆盖。截至2024年9月30日,公司连锁网络已覆盖全国18个省级市场、150余个地级市及以上城市,在全国共开设门店15,591家,其中直营门店10,300家,加盟门店5,291家。2024年1-9月新增门店2,368家,其中直营新增门店1,264家,加盟新增门店1,104家。

在行业不断规范化、专业化的趋势下,公司动态调整拓展策略,精准拓展市场,集中资源聚焦拓展11个优势省份,提高优势区域的市占率、品牌影响力和消费者心占率。2024年1-9月公司新增门店中,优势省份及重点城市新增门店2,045家,占比为86%。同时,公司积极开拓下沉市场,医疗资源相对匮乏的下沉市场成为新增长极。截至报告期末,公司地级市及以下门店占比为77%,2024年1-9月新增门店中,地级市及以下门店占比为80%。

(2)加强营运数智化,提升开店质量

公司不断完善制度、规范流程,持续深入营运数智化转型,提升组织整体效能。通过"直驱一线"项目提升员工积极性,以荣誉利益双重激励提振一线士气,优化门店管理与运行,助力总部指令直达门店且高效执行,推动供应商资源高效落地。

数字化提效赋能,提升新店经营竞争力,开店全流程数字化,实现筹备速度更快,2024年三季度直营新店平均筹备周期40天,较同期缩短5天。

(3)"加盟+联盟"协同发展,构建行业生态

加盟业务实现跨越式发展。2024年三季度加盟业务门店聚焦提升新店质量,全面提升老店转盟占比。第一,强化招商团队组织建设,全面提升招商线营采商销综合技能。第二,开发连锁项目评估模型、筹建流程、项目培育发展机制,进行项目全生命周期管理。第三、加强老店转盟招商,全面开展各省区县老店拜访。第四、与工业企业联动开展订货会,加强加盟专供商品引进与评估。第五,制定加盟商奖励方案,对加盟商进行业绩强帮扶。2024年前三季度,公司加盟门店新增1,104家,加盟业务实现配送销售额16.39亿元,同比提升7.5%。

联盟业务深度赋能合作企业。第一,整合供应链资源,为合作企业降本增效。第二,通过全品类数据对接,提供智能化分析决策报表。第三,定期组织合作企业员工培训,提升业务能力。2024年前三季度联盟企业零售总规模220+亿元,联盟门店数18,500+家,其中公司参股合作企业76家,其零售规模为54亿元。公司联盟业务前三季度实现配送销售额2.8亿元,同比增长90.8%。

2、火炬项目提毛利、明灯项目多元化发展

(1)火炬项目稳推进

2024年三季度,公司常态化推进火炬项目,持续优化营采商销全流程,前三季度实现毛利率33.87%,稳步提升1.36百分点。第一,迭代升级数智化管理系统,实现非商营销全流程闭环管控。第二,多元化新品引入,优化新品评估流程,充分挖掘增长机会。第三,重构选品逻辑持续落地,加快汰换进程,打通商品出入口。第四,智能化铺货请货,提升铺货效率和精准度。第五,持续改革激励方案,秉承"利他"理念,优化销售结构。第六,加强谈判力度,实现供应链降本。

(2)商采管理显成效

第一,持续推进商品管理数智化进程与垂直管理模式。公司对品类实施差异化运营,借助数智化工具降低存货周转天数。报告期末,公司经营SKU(商品品规)约为2.51万种。2024年第三季度公司存货周转天数为98天,同比减少5天。第二,公司自有品牌持续创新,聚焦国内头部厂家,厂家直供保障品质;非药品类打造"老百姓优选",为消费者优选出安全、健康、具有性价比的健康生活好物。2024年1-9月,自有品牌自营门店销售额达到25.3亿元,销售占比21.9%,较同期增加约2.4个百分点。第三,深化渠道整合与品牌合作,提高统采占比。通过强化库存管理与预测分析、优化物流配送方案,维持良好的供应商关系保障渠道优势。2024年前三季度公司统采销售占比71.3%,同比上升约3.4个百分点。

(3)多元化转型探索

2024年三季度,公司积极启动多元化项目探索,着力提升非药销售占比。第一,发掘新品类,利用全渠道大数据精选SKU开展试点,筛选潜力产品,拓展商品阵容。第二,关注新服务,以满足顾客需求为核心,深入了解顾客的消费习惯与偏好,提升顾客购物体验。第三,打造新形象,通过美化购物环境、优化货架陈列、提高员工素养、加强专业服务,全方位塑造品牌形象。第四,探索新模式,紧跟行业动态和市场趋势,创新经营理念与营销策略。第五,建立数智化测试平台,建立大数据支撑及智慧决策系统,提供科学决策依据。

(4)门诊统筹强合规

2024年三季度门诊统筹政策持续完善,长期来看利好零售药店,零售药店的经营管理迎来新的机遇和挑战。从公司情况来看,已纳入门诊统筹医保管理的零售药店较未纳入的有显著优势,来客数和销售额均有所提升。随着政策的不断完善,公司将积极增加纳入门诊统筹医保管理门店数,同时加强门诊统筹门店经营管理能力,发挥好零售药店在国家医药健康保障体系中的重要职能。

提升门店服务质量,加强内部管理和合规经营。第一,公司持续强化统筹门店经营管理能力,加强专业服务,优化购药体验。第二,持续推动处方受限区域政策优化,推动处方流转,完善互联网医院处方流转体系。第三,完善信息系统,对顾客用药、医保基金等进行强管控,定期自查自纠,强化经营管理与合规。截至报告期末,公司已有5,347家(其中直营4170家,加盟1,177家)门店的门诊统筹资质落地,直营门店中门诊统筹占比为40.49%;公司纳入门诊统筹且可使用互联网处方(可互可刷)的门店达到4,191家(其中直营3,384家,加盟807家),直营门店中可互可刷占比为32.85%。

3、科技赋能,数智化引领创新

(1)数智化建设深层推进

全面整合数据资源,赋能业务优化升级。第一,聚焦优化库存周转,强化异常库存识别与管理机制,提高库存周转率,提升运营效率与资金利用率。第二,打通商采、营销等多系统,为高效地精细化运营决策提供坚实的数据支撑。第三,持续挖掘并应用数智化工具,完善和优化全链路运营策略,提升消费者购物体验。第四,紧贴业务核心诉求,加强营采商销数据基础建设与治理,完善业务架构。

(2)新零售业务稳健成长

线上线下全链共振,创新渠道和产品。报告期公司丰富新零售业务产品线,加大智能化管理与大数据分析的应用力度,快速响应消费者需求变化,新零售业务销售额稳步增长。2024年前三季度公司线上渠道销售总额(含加盟)约为17.4亿元,销售额同比增长16%。公域方面,多渠道多场景直播效果显著,滋补、保健、宠物、成人等多业态品种齐发力,2024年三季度公司O2O与B2C销售额排名分别位于市场第五与第三。私域方面,公司"老百姓大药房"微信小程序提供24小时在线服务,场景化运营和线上线下的协同效率稳步提升,拼团、直播等创新打法陆续落地,2024年三季度私域小程序销售同比增长22.6%,DAU同比提升118%。截至报告期末,公司O2O外卖服务门店达12,555家,24小时门店达728家。

(3)会员运营管理数智化

依托大数据技术和门店场景化优势,建立完善的会员运营体系,会员精细化服务能力持续提升。第一,强化会员精准营销能力,为会员提供全生命周期健康服务。第二,加强会员忠诚度运营,以权益、积分、付费会员优化会员体验,提升会员忠诚度。第三,实施会员数据治理,明确业务口径和数据标准提升数据质量。第四,复盘营销结果,优化营销策略,持续提升会员销售占比及复购率。截至报告期末,公司会员总数达9,717万人,其中Q3活跃会员数1,465万人,2024年三季度新增注册会员数超310万人,会员销售占比超75%。

(4)数智化营销ROI提升

利用数智化营销促销分析模型,挖掘促销空间,完善促销活动策略库。在优化调整促销手法策略的同时,针对重点品种对不同省市的促销策略进行精细化调整,助力促销毛利ROI的持续提升。2024年三季度,公司促销毛利ROI为1.49,同比提升6.1%。

4、文化建设与团队打造

(1)推进利他项目,落地利他服务

2024年三季度,公司持续推进一线员工利他心智项目,通过在门店开设免费卫生间、落地六项检测等项目,让顾客体验到老百姓人真诚的利他服务。截至目前,公司在全国范围内免费向公众开放共享卫生间的门店达3,037家,100%执行六项慢病检测门店达9,352家。

(2)重构人资系统,数智化再升级

持续构建人资数智化系统。借助已有核心人事数据,开发全面的人资管理看板,持续构建"规-选-用-育-留"的员工全生命周期数智化管理,为人员调配提供决策依据,更好的为公司选拔和配置优秀、合适的人才。

(3)强化人才培训,培养人才梯队

2024年三季度,公司聚力开展全链路人才培养项目。第一,一线人才培养从梯队人才、在职人才和讲师团队三个重点方向进行培养和赋能,通过"师徒制"和"训战结合"的方式共培养合格8,574人。第二,职能线人才培养从梯队人才、B岗培养通过混合式培养方式全面开展,从专业能力、管理能力、领导力三大模块,通过教练辅导和实战,为重点岗位培养适配人才共54人。第三,持续推进执业药师培养工程,通过"滴水学习"的形式,鼓励员工利用碎片化时间循序渐进的学习,营造互动、互助的学习氛围,为学员备考提供帮助。

(4)拓展招聘矩阵,提升雇主形象

2024年前三季度,公司通过线上线下多项特色主题招聘活动,精准定位候选人,实现人岗高效匹配。创新媒体渠道运营,增加公众号、视频号、抖音、小红书等平台,打造全方位招聘矩阵,多渠道展示公司优势,提升公司雇主品牌形象,提升招聘曝光度和触达率。

5、专业场景与品牌出圈

(1)专业服务提客流

高标准建设药房,提供专业药事服务。报告期末,公司共计1,712家门店获得"门诊慢特病"定点资格(同比增加432家),占直营门店总数的16.62%。具有双通道资格的门店达333家(同比增加67家),拥有DTP药房176家(同比增加5家),公司直营门店中医保门店占比为88.77%,积极承接处方外流。

公司通过"线上+线下"培训体系、执业药师资格奖励等,强化药店专业服务能力。利用线上即时学习工具夯实理论基础,通过线下贴柜训练提升实战能力。此外,公司运用"智能荐药"等数智化工具赋能店员,为客户提供高质量的药事服务。

(2)慢病管理强服务

慢病服务体系不断升级。公司为慢病会员提供全链路、全病程健康管理和专业服务,增加会员粘性。利用数智化智能工具,提升员工专业能力,强化亲情服务价值,持续满足客户核心需求。截至报告期末,公司慢病管理服务累计建档1,684万+人,累计服务自测9,050万+人次,累计回访3,736万+人次,举行线上线下顾客健康教育2.7万+场次。

(3)中药阵地扩增量

提升中药生产管理和门店销售场景。子公司药圣堂引入中药质量全程追溯系统,保护消费者权益,提高品牌竞争力。中药事业部以培训、带教、项目等"组合拳"形式赋能一线中药销售,提升服务专业化。优化中药销售场景和消费体验,通过清晰的产品展示和宣传,打造中药养生文化。

(4)品牌宣传助出圈

品牌宣传多元化,提升品牌价值。公司联动合作伙伴实现品牌出圈,通过推出《行走的百姓歌王》、《好眠不痛》老百姓网红店员挑战赛、《新生开学,老师开嗓》等活动,创新品牌营销模式。年度累计品牌曝光突破14亿次+。

布局短视频赛道,积极引流赋能业务。公司构建"官方账号+IP达人+店员KOC"短视频组合传播阵地,持续创作并传播健康科普、品牌文化、品牌小剧场等优质短视频,全域精准曝光品牌形象,同步曝光合作产品。2024年三季度,公司自媒体矩阵品牌视频播放量超7,797万次。

四、季度财务报表

(一)审计意见类型

□适用 √不适用

(二)财务报表

合并资产负债表

2024年9月30日

编制单位:老百姓大药房连锁股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2024年9月30日	2023年12月31日
流动资产:		
货币资金	2,099,006,221	1,974,984,513
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产	1,500,000	1,500,000
衍生金融资产		
应收票据	53,767,240	80,433,190
应收账款	2,000,734,141	2,223,516,743
应收款项融资	7,998,974	8,332,713
预付款项	216,413,009	182,786,262
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
其他应收款	300,068,837	308,579,953
其中:应收利息		
应收股利		
买入返售金融资产		
存货	3,741,313,824	4,152,484,967
其中:数据资源		
合同资产		
持有待售资产		
一年内到期的非流动资产	31,186,702	33,150,856
其他流动资产	154,596,231	164,111,488
流动资产合计	8,606,585,179	9,129,880,685
非流动资产:		
发放贷款和垫款		
债权投资		
其他债权投资		
长期应收款	88,955,326	84,390,074
长期股权投资	85,220,294	67,821,191
其他权益工具投资	41,480,228	37,177,723
其他非流动金融资产	5,774,109	5,774,109
投资性房地产	325,043,829	325,674,762
固定资产	1,362,079,285	1,341,028,196
在建工程	165,457,087	75,754,943
生产性生物资产		
油气资产		
使用权资产	3,003,592,391	2,723,994,585
无形资产	742,882,819	746,981,692
其中:数据资源		
开发支出		
其中:数据资源		
商誉	5,867,861,208	5,835,861,208
长期待摊费用	769,871,515	735,870,287
递延所得税资产	87,747,108	69,501,069
其他非流动资产	58,761,559	51,289,452
非流动资产合计	12,604,726,758	12,101,119,291
资产总计	21,211,311,937	21,230,999,976
流动负债:		
短期借款	1,505,666,024	799,754,553
向中央银行借款		
拆入资金		
交易性金融负债		
衍生金融负债		
应付票据	3,702,871,272	4,785,990,053
应付账款	2,399,447,707	2,209,026,977
预收款项	17,411,486	17,428,097
合同负债	252,891,634	230,303,595
卖出回购金融资产款		
吸收存款及同业存放		
代理买卖证券款		
代理承销证券款		
应付职工薪酬	296,482,893	460,404,162
应交税费	166,625,279	212,780,957
其他应付款	686,503,731	936,519,479
其中:应付利息		
应付股利	1,864,049	1,735,049
应付手续费及佣金		
应付分保账款		
持有待售负债		
一年内到期的非流动负债	1,101,246,916	1,483,510,595
其他流动负债	20,500,063	19,374,284
流动负债合计	10,149,647,005	11,155,092,752
非流动负债:		
保险合同准备金		
长期借款	1,423,337,706	1,378,359,287
应付债券		
其中:优先股		
永续债		
租赁负债	2,043,105,531	1,371,360,192
长期应付款		
长期应付职工薪酬		
预计负债		
递延收益	13,728,536	15,908,923
递延所得税负债	33,432,439	21,238,961
其他非流动负债		
非流动负债合计	3,513,604,212	2,786,867,363
负债合计	13,663,251,217	13,941,960,115
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	760,231,174	584,933,136
其他权益工具		
其中:优先股		
永续债		
资本公积	2,001,709,682	2,174,156,022
减:库存股	29,763,683	43,256,912
其他综合收益	15,231,092	15,231,092
专项储备		
盈余公积	283,066,157	283,066,159
一般风险准备		
未分配利润	3,931,268,491	3,687,106,079
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	6,961,742,913	6,701,235,576
少数股东权益	586,317,807	587,804,285
所有者权益(或股东权益)合计	7,548,060,720	7,289,039,861
负债和所有者权益(或股东权益)总计	21,211,311,937	21,230,999,976

公司负责人:谢子龙　　主管会计工作负责人:陈立山　　会计机构负责人:石磊

合并利润表

2024年1—9月

编制单位:老百姓大药房连锁股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2024年前三季度(1-9月)	2023年前三季度(1-9月)
一、营业总收入	16,232,148,089	16,041,526,841
其中:营业收入	16,232,148,089	16,041,526,841
利息收入		
已赚保费		
手续费及佣金收入		
二、营业总成本	15,333,787,742	15,075,343,081
其中:营业成本	10,734,977,690	10,827,606,810
利息支出		
手续费及佣金支出		
退保金		
赔付支出净额		
提取保险责任准备金净额		
保单红利支出		
分保费用		
税金及附加	57,651,534	49,744,578
销售费用	3,577,910,985	3,355,680,232
管理费用	825,589,932	703,469,470
研发费用	638,932	686,634
财务费用	137,018,669	138,155,357
其中:利息费用		
利息收入		
加:其他收益	48,759,761	46,355,374
投资收益(损失以"-"号填列)	5,078,322	9,494,444
其中:对联营企业和合营企业的投资收益		
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益		
汇兑收益(损失以"-"号填列)		
净敞口套期收益(损失以"-"号填列)		
公允价值变动收益(损失以"-"号填列)		
信用减值损失(损失以"-"号填列)	-43,254	-6,902,861
资产减值损失(损失以"-"号填列)	-2,659,467	-10,447,829
资产处置收益(损失以"-"号填列)	1,196,214	60,515,061
三、营业利润(亏损以"-"号填列)	950,691,923	1,065,197,949
加:营业外收入	13,007,539	15,169,025
减:营业外支出	18,544,151	10,503,131
四、利润总额(亏损总额以"-"号填列)	945,155,311	1,069,863,843
减:所得税费用	201,428,964	215,743,409
五、净利润(净亏损以"-"号填列)	743,726,347	854,120,434
(一)按经营持续性分类		
1.持续经营净利润(净亏损以"-"号填列)	743,726,347	854,120,434
2.终止经营净利润(净亏损以"-"号填列)		
(二)按所有权归属分类		
1.归属于母公司股东的净利润(净亏损以"-"号填列)	630,147,823	716,560,499
2.少数股东损益(净亏损以"-"号填列)	113,578,524	137,559,935
六、其他综合收益的税后净额		-33,947,961
(一)归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额		-33,947,961
1.不能重分类进损益的其他综合收益		-33,947,961
(1)重新计量设定受益计划变动额		
(2)权益法下不能转损益的其他综合收益		
(3)其他权益工具投资公允价值变动		-33,947,961
(4)企业自身信用风险公允价值变动		
2.将重分类进损益的其他综合收益		
(1)权益法下可转损益的其他综合收益		
(2)其他债权投资公允价值变动		
(3)金融资产重分类计入其他综合收益的金额		
(4)其他债权投资信用减值准备		
(5)现金流量套期储备		
(6)外币财务报表折算差额		
(7)其他		
(二)归属于少数股东的其他综合收益的税后净额		
七、综合收益总额	743,726,347	820,172,473
(一)归属于母公司所有者的综合收益总额	630,147,823	682,612,538
(二)归属于少数股东的综合收益总额	113,578,524	137,559,935
八、每股收益:		
(一)基本每股收益(元/股)	0.83	0.94
(二)稀释每股收益(元/股)	0.83	0.94

本期发生同一控制下企业合并的,被合并方在合并前实现的净利润为:0元,上期被合并方实现的净利润为:0元。

公司负责人:谢子龙　　主管会计工作负责人:陈立山　　会计机构负责人:石磊

合并现金流量表

2024年1—9月

编制单位:老百姓大药房连锁股份有限公司

单位:元 币种:人民币 审计类型:未经审计

项目	2024年前三季度(1-9月)	2023年前三季度(1-9月)
一、经营活动产生的现金流量:		
销售商品、提供劳务收到的现金	18,599,452,504	18,265,401,747
客户存款和同业存放款项净增加额		
向中央银行借款净增加额		
向其他金融机构拆入资金净增加额		
收到原保险合同保费取得的现金		
收到再保业务现金净额		
保户储金及投资款净增加额		
收取利息、手续费及佣金的现金		
拆入资金净增加额		
回购业务资金净增加额		
代理买卖证券收到的现金净额		
收到的税费返还	2,200,684	15,365,106
收到其他与经营活动有关的现金	342,001,340	382,465,020
经营活动现金流入小计	18,943,654,528	18,663,231,873
购买商品、接受劳务支付的现金	13,437,058,642	13,341,868,814
客户贷款及垫款净增加额		
存放中央银行和同业款项净增加额		
支付原保险合同赔付款项的现金		
拆出资金净增加额		
支付利息、手续费及佣金的现金		
支付保单红利的现金		
支付给职工及为职工支付的现金	2,855,043,323	2,650,595,073
支付的各项税费	730,260,016	670,463,632
支付其他与经营活动有关的现金	665,571,053	571,074,125
经营活动现金流出小计	17,687,933,034	17,234,001,644
经营活动产生的现金流量净额	1,255,721,494	1,429,230,229
二、投资活动产生的现金流量:		
收回投资收到的现金		360,489,991
取得投资收益收到的现金	203,616	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1,646,943	2,614,951
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	20,228,152	100,000
收到其他与投资活动有关的现金	3,000,000	
投资活动现金流入小计	25,078,711	363,204,942
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	313,078,053	232,143,786
投资支付的现金	20,249,326	580,000
质押贷款净增加额		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	131,133,668	471,096,976
支付其他与投资活动有关的现金		3,000,000
投资活动现金流出小计	464,461,047	706,820,762
投资活动产生的现金流量净额	-439,382,336	-343,615,820
三、筹资活动产生的现金流量:		
吸收投资收到的现金	3,937,499	
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金	3,937,499	
取得借款收到的现金	2,015,508,443	1,093,970,000
收到其他与筹资活动有关的现金	7,399,800	6,303,193
筹资活动现金流入小计	2,026,845,742	1,100,273,193
偿还债务支付的现金	1,262,880,132	884,007,511
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	530,672,179	366,123,413
其中:子公司支付给少数股东的股利、利润	108,469,797	106,961,042
支付其他与筹资活动有关的现金	1,034,901,529	1,303,880,560
筹资活动现金流出小计	2,828,453,840	2,554,011,484
筹资活动产生的现金流量净额	-801,608,098	-1,453,738,291
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1,037,596	143,288
五、现金及现金等价物净增加额	13,693,464	-367,980,594
加:期初现金及现金等价物余额	936,501,157	1,396,302,585
六、期末现金及现金等价物余额	950,194,621	1,028,321,991

公司负责人:谢子龙　　主管会计工作负责人:陈立山　　会计机构负责人:石磊

2024年起首次执行新会计准则或准则解释等涉及调整首次执行当年年初的财务报表

□适用 √不适用

特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司

董事会

2024年10月29日

证券代码:603883　　证券简称:老百姓　　公告编号:2024-069

老百姓大药房连锁股份有限公司 关于变更部分募集资金用途的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

● 老百姓大药房连锁股份有限公司(以下简称"公司"或"老百姓")基于项目实施情况和公司需求,经公司谨慎研究决策,为提升募集资金使用效率,拟将原募集资金投资项目(以下简称"募投项目")"企业数字化平台及新零售建设项目"部分募集资金6,600万元用于实施新项目"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"。

● "老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"总投资金额为12,816万元,建设期18个月。

● 上述事宜尚须提交公司股东大会审议批准。

老百姓大药房连锁股份有限公司(以下简称"公司"或"老百姓")于2024年10月29日召开第五届董事会第五次会议、第五届监事会第五次会议,审议通过《关于变更部分募集资金用途的议案》,拟将公司募投项目"企业数字化平台及新零售建设项目"部分募集资金6,600万元用于实施新项目"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"。现就相关事项公告如下:

一、募集资金基本情况

经中国证券监督管理委员会(以下简称"证监会")《关于核准老百姓大药房连锁股份有限公司非公开发行股票的批复》(证监许可[2021]2294号)核准,公司以非公开发行股票方式向特定投资者发行人民币普通股(A股),募集资金总额为人民币1,740,453,673.80元,扣除不含税发行费用人民币15,179,765.29元后,募集资金净额为人民币1,725,273,908.51元。

上述募集资金已于2022年1月27日全部到位,已经中审华会计师事务所(特殊普通合伙)审验并出具了《老百姓大药房连锁股份有限公司验资报告》(CAC证验字[2022]0012号)。公司已按相关规定对募集资金进行专户存储,并与保荐机构、存放募集资金的银行签署了募集资金三方监管协议。

二、本次变更部分募集资金用途的原因及影响

(一)本次拟变更部分募集资金用途的具体情况

公司拟将原募投项目"企业数字化平台及新零售建设项目"部分募集资金调整至用于实施新项目"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)",调整的募集资金金额为6,600万元。具体情况如下:

单位:万元

序号	项目名称	原计划拟使用募集资金	变更后拟使用募集资金	变更情况
1	企业数字化平台及新零售建设项目	36,623.00	30,023.00	-6,600.00
2	老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)	-	6,600.00	6,600.00
	合计	36,623.00	36,623.00	-

(二)变更部分募集资金用途的具体原因

1、原募投项目募集资金使用和变更情况

截至2024年9月末,本次拟变更募集资金投入的原募投项目募集资金使用情况如下:

单位:万元

项目名称	变更前募集资金拟投资金额	变更后拟使用募集资金	截至2024年9月末募集资金已使用金额	截至2024年9月末结余金额(含利息收入)		
				变更至新项目	原项目继续投入	小计
企业数字化平台及新零售建设项目	36,623.00	30,023.00	26,379.32	6,600.00	4,032.23	10,632.23

公司拟调减"企业数字化平台及新零售建设项目"的投资规模,将该项目募集资金中的6,600万元用于"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)",变更后该项目的剩余募集资金将继续用于原项目的投资使用。"企业数字化平台及新零售建设项目"仍按照原预定时间将于2025年3月达到预计可使用状态。

2、本次拟变更部分募集资金用途的原因

公司"企业数字化平台及新零售建设项目"自启动以来,基于"全力打造科技驱动的健康服务平台"的总战略,不断优化整合信息资源,利用先进的技术手段为公司发展服务,提升公司数智化水平、运营能力、营销能力、服务水平、配送能力,降低企业销售成本和管理成本,进而提高企业核心竞争力。截至目前,原募投项目已投入资金与公司业务实际需求相匹配。

物流体系是现代化连锁药店的核心竞争力之一,也是连锁扩张发展的关键所在。随着公司门店数量不断增加,覆盖范围不断扩大,业务规模不断扩张,公司现有物流中心的存储和分拣加工能力已无法满足未来业务增长的需要。"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"可增强全国调拨、湖南及附近省域门店配送能力,为公司业务规模的扩张提供良好的保障。

(三)本次新增募投项目情况说明

1、项目名称

老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)

2、实施主体

老百姓大药房连锁股份有限公司

3、实施地点

湖南省长沙市

4、项目建设内容

"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"总投资额为12,816.00万元。建设内容包括物流中心主体、周边道路、围墙、室外管网建设,同时新建消防、配电等分项工程,建筑面积为57,000平方米,库存量168,604箱,新增货位数33,125个。本项目建设完成后,公司后续通过后期建设在本项目建筑内配置先进物流仓储及分拣设备,并与公司现有物流中心互联互通,打造集药品集散、存储、分拨、配送于一体的高度智慧化现代医药物流中心,提高公司的仓储及分拣能力、降低物流成本,提升医药供应链运作效率。

5、本项目投资构成

单位:万元

序号	项目	金额	占比
1	建筑工程费用	8,950.00	69.83%
2	安装工程费用	1,569.00	12.24%
3	工程建设其他费用	427.00	3.33%
4	设备购置费用	1,770.00	13.81%
5	基本预备费	100.00	0.78%
	合计	12,816.00	100.00%

6、项目必要性分析

(1)提高仓储能力,满足经营发展需要

公司依靠直营门店和加盟店、联盟店进行药品零售业务,由物流配送中心统一采购商品并进行统一配送。随着公司业务扩大,公司直营及加盟门店持续增长,营业收入持续增加,2021年至2023年门店数量由8,352家增长至13,574家,营业收入由156.96亿元增长至224.37亿元,年均复合增长率为19.56%。公司业务增长对仓储能力提出了更高要求,现有物流中心已无法满足业务快速增长的需要。

长沙物流中心作为老百姓大药房的全国总仓,同时也为湖南及附近省域的门店提供药品配送服务,目前已经满负荷运转。本项目将提升公司全国的药品存储能力,强化市场竞争优势,为公司业务规模的快速扩张提供良好的保障。

(2)提高公司集散、拆零、分拨、配送能力,提升医药供应链运作效率

零售药店物流最大的特点是拆零比例高,药品拣选和复核造成的人工消耗较大。作为国内规模领先的药品零售连锁企业之一,公司一直非常重视在仓储物流方面的投入和持续性改善。对于医药物流中心的运营管理,公司的最终目标是不断提升客户服务水平,即需要确保门店需要的货品及时准确安全送达,控制破损率。公司通过一系列智慧物流技术,提高存储和分拣效率,打造了自动化、智能化的仓储物流中心。

本项目将作为公司自动化分拣能力扩充的承载场地,通过连廊与现有长沙物流中心建筑互通互联,提升长沙物流中心整体的集散、拆零、分拨、配送能力;本项目同时降低了补货频率,把存储和补货合并,存拣合一,实现效率提升。项目完成后将加强全国调拨、湖南及附近省域门店配送能力,进一步提升医药供应链运作效率,项目是围绕公司现有主营业务展开,符合公司的发展战略与规划。

(3)助力提升统采占比,为保持行业领先地位夯实基础

医药连锁经营企业的核心竞争力在于集中采购、集中库存、统一配送、规模销售的成本优势。物流体系是现代化连锁药店的核心竞争力之一,仓库作为配送中心是供应链物流各业务流程的关键环节,是现代化物流体系的一个重要组成部分,在供应链物流系统中起着至关重要的作用。公司实现以长沙物流中心为全国总枢纽(NDC),扬州、西安、合肥、天津等物流中心为区域物流中心(RDC)辐射周边20个省级配送中心(DC)直配门店的高效物流网络。长沙全国性物流中心的扩建,将结合公司门店扩张战略,在兼顾不同区域顾客产品偏好差异的同时,进一步推进公司采购物流战略整合,发挥规模优势,稳步提升统采占比,更充分地发挥公司规模优势,有效降低公司采购成本,提升公司利润。

7、项目可行性分析

(1)国家政策支撑医药流通体系建设

近年来,国家发布了一系列政策支撑医药流通体系建设。2017年1月,国务院发布了《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》,提出加强智能化装卸搬运、分拣包装、加工配送等智能物流装备研发和推广应用,建设深度感知智能仓储系统,提升仓储运营管理水平和效率。2021年10月,商务部发布《关于"十四五"时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》,提出加快发展现代医药物流,加强智能化、自动化物流技术和智能装备的升级应用。推进区域一体化物流的协调发展,探索省内外分仓建设和多仓运营。加快5G网络、大数据等技术应用,优化药品流通传统模式,实现要素、结构、流程、服务的迭代式升级。2021年12月,国家药品监督管理局发布的《"十四五"国家药品安全及促进高质量发展规划》,提出鼓励医药流通企业、药品现代物流企业建设医药物流中心,完善药品冷库网络化布局及配套冷链设施设备功能,提升药品冷链全过程信息化管理水平。2022年5月,国务院办公厅印发《"十四五"现代物流发展规划》,提出完善医药物流社会化服务体系,培育壮大第三方医药物流企业。鼓励覆盖生产、流通、消费的医药供应链平台建设,健全全流程监测追溯体系,确保医药产品物流安全。2023年2月,国家医保局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》,积极支持定点零售药店开通门诊统筹服务、完善定点药店门诊统筹支付政策、明确定点零售药店纳入门诊统筹的配套政策,代表零售药店在国家医药健康保障体系中的作用和地位明显提升,也是对处方流转、医药分业实质性的推动。对于零售药店而言,获得统筹定点药房的资格,将在医保个人账户的基础上新增医保统筹资金的支付方,更能因医院处方外流获取客流。

(2)药品销售规模及药店终端份额持续提升

近年来,随着我国经济增长,人们生活水平不断提高,全社会医药健康服务需求不断增加,我国药品销售规模逐年增长,根据中康CMH数据,预计我国药品市场规模将从2023年20,153亿元增长至2024年的21,133亿元,其中2024年医院终端渠道销售额为13,375亿元,基层医疗渠道销售额为2,230亿元,零售药店渠道销售额为4,488亿元,电商B2C和互联网医院渠道销售额为1,040亿元。

随着"健康中国"战略实施以及医药卫生体制改革的深入,推动医院内处方药持续外流。从药品销售终端的销售额占比变化来看,零售药店终端和基层医疗终端机构的占比逐渐增大,公立医院终端逐年降低,根据中康CMH数据,其中零售药店终端占比由2017的18.8%增长至2023年的21.6%。

零售药店终端作为药品流通重要的终端渠道之一,连接上游药品生产厂家与下游消费者,通过提供各类药品销售与专业用药咨询指导,满足顾客在不同场景下的用药需求,为有健康需求的顾客提供多元化的便利服务。在"两票制"、新医改、带量采购等政策加速落实以及处方外流持续进行,我国零售药店门店数量持续增长。药品销售规模及药店终端份额的持续提升,为新增仓储分拣能力消化提供了良好的保障。

(3)公司具有丰富的仓储物流体系建设及管理经验

公司具有丰富的仓储物流体系建设经验。截至2023年末,公司现有仓储面积超过26万㎡。截至2024年6月30日,公司门店数近1.5万家。2024年上半年公司新增1,625家门店,其中优势省份及重点城市门店1,425个,占比88%。长沙物流中心连续多年被中国仓储与配送协会评定为"五星级仓库"。公司通过先进的WMS(仓储管理系统)、WCS(智能仓库控制系统)、AS/RS(自动存储系统)、DPS(电子标签拣货系统)、MCS(自动化控制系统)、CRM(客户信息管理系统)和ERP(企业资源计划)等信息系统,在全国范围内实现了门店ERP自动请货,同时引进AS/RS自动化立体库、AGV小车货到人拣货、电子标签拣货、RF拣货、无人搬运车等先进的智能设备,实现了物流配送中心商品出入库的全智能化,并通过信息化、可视化管理,TMS(运输管理系统)订单调配、车辆调度、运费结算等,有效提升物流配送时效性,降低配送差错率,使其成为企业的核心竞争力。

公司具有丰富的物流体系管理经验。为保证公司仓储物流管理高效运行,公司建立了管理制度、业务流程、岗位设置等方面的一整套较为成熟的仓储物流管理体系。另外,经过多年的发展,公司培养了一批物流中心建设及运营骨干,这为本项目的实施提供了基础。

8、项目实施进度

本项目预计建设期为18个月,预计于2026年3月完成,包括前期准备、建筑工程、安装、验收等内容。截至本公告披露日,"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"已履行相关建设项目备案程序。

9、项目经济效益分析

本项目不直接产生经济效益,不涉及效益测算。项目建成后,将进一步提高公司的物流仓储及分拣能力,同时能够有效降低物流成本。到2030年,长沙物流中心拆零配送能力将由日均10万行提升至20万行,可支撑湖南及附近省域8,000家门店配送,合计出库能力(含门店配送和集采调拨)每年从80亿元提升至130亿元。

(四)本次新增募投项目的市场前景和风险提示

本次募集资金投资项目用途变更尚需提交公司股东大会审议通过后方可实施。公司本次募投项目变更之前已对新项目的必要性和可行性进行了充分、科学的研究和论证,但在项目的实施中,可能存在产业政策变化、市场需求变化、原材料及设备价格波动等诸多不确定性因素,进而导致项目进程等不及预期的情况。在新项目变更及后续实施过程中,可能面临以下风险:

1、行业政策风险

随着医药体制改革的不断深化,医保改革等政策逐步落地实施。政策在落实过程中存在根据实际情况调整的可能性,相关政策存在一定的不确定性。

公司将时刻保持着对国家政策的关注和反应的敏锐度,合理安排项目建设进度,保障项目平稳建设。使公司发展的方向顺应行业的发展趋势,从而充分利用国家利好的政策,规避政策变化的不利影响。

2、市场竞争风险

随着行业集中度的提升,一些全国性和区域性的大型医药零售连锁企业逐步形成,这些企业可借助其资金、品牌和供应链管理等方面的优势逐步发展壮大,零售企业竞争日益加剧,同时以互联网和移动终端购物方式为主的消费群体正在逐步形成,可能导致新的市场竞争。

未来公司一方面利用已有门店网络资源,大力发展线上O2O、私域线上平台业务,并通过线下强服务粘性的慢病管理,提升顾客复购率和依从度,实现单店销售额提升。另一方面持续提升公司整体竞争实力,保持和提升区域竞争优势。

3、持续扩张的风险

为保障新增配送能力消化,公司未来几年将在项目建设地所在区域持续进行门店扩张。如果公司在持续扩张的同时不能有效提升精细化管理水平,后台支持能力和服务,将可能面临新开门店无法顺利、及时达到盈利预期风险,进行相应公司未来的发展和经营业绩。

公司将继续加强现有门店的经营管理,同时在新建门店扩建之前,加强市场调研,做好充足准备,将风险降低至最小。

4、技术人才流失风险

公司现有的仓储物流专业人才培养体系和人才梯队储备以及长期以来积累的丰富仓储管理经验,可为本项目建设和建成后运营阶段提供人才培养经验和指导,有效支持项目成功实施。但如果在人才培养和引进方面没能适应公司的发展需要,或者出现人才流失的情况,公司的经营管理水平、市场开拓能力、物流体系的运转效率等将可能受到限制。

公司建立了完善的人员培训机制、合理的薪酬计划和公开、透明的奖励评价机制,对发挥不同作用的尤其是具有突出贡献的团队和个人给予不同形式的奖励,保证核心人员的稳定性,调动员工工作积极性;同时加强公司文化建设,增强员工的向心力和组织凝聚力。另外公司不断完善招聘体系,建立人才信息库,方便在人员短缺时能够快速招聘到合适人选,并且建立有吸引力的薪酬体系和明确的岗位晋升机制,保证优秀技术人员的不断加入。

三、本次变更部分募集资金用途履行的相关审议程序及专项意见

公司于2024年10月29日召开第五届董事会第五次会议、第五届监事会第五次会议,审议通过《关于变更部分募集资金用途的议案》,拟将公司募投项目"企业数字化平台及新零售建设项目"部分募集资金调整用于实施新项目"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)",调整的募集资金金额为6,600万元。

(一)监事会意见

本次变更部分募集资金用途是公司根据战略规划及项目实施的实际情况做出的审慎决定,对变更部分募集资金用途的事项进行了充分的分析和论证,有助于提高募集资金使用效率,符合公司及全体股东利益。本次变更部分募集资金用途的决策程序符合相关法律法规及规范性文件的规定,不存在损害公司及全体股东、特别是中小股东利益的情形。

(二)保荐机构意见

公司本次将公司募投项目"企业数字化平台及新零售建设项目"部分募集资金用于实施新项目"老百姓大药房长沙NDC扩建项目(一期)"事宜,已经公司董事会、监事会审议通过,尚需提交股东大会审议通过后方可实施,相关决策程序合法合规,不存在损害公司利益及中小投资者权利的情形。

综上所述,保荐机构对公司本次变更部分募集资金用途的事项无异议。

特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司

董事会

2024年10月29日