

利害關係人聯絡資訊

發言人：盧山峰

發言人電話：03-4333123

代理發言人：吳淑宜

代理發言人電話：03-4333123

法人說明會

台灣健康照護型藥局專業品牌

值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



專業

誠信

共享

大樹醫藥股份有限公司
Great Tree Pharmacy Co.,Ltd.

大綱

01

公司簡介與沿革

02

市場分析及概況

03

經營實績

04

營運展望



值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



公司簡介與沿革

- 公司資訊
- 公司沿革
- 店鋪發展歷程

公司資訊

- 公司名稱：大樹醫藥股份有限公司（股票代號：6469）
- 成立時間：2001年5月15日
- 上櫃掛牌：2016年3月30日
- 實收資本額：新臺幣1,125,379仟元
- 營業收入：2023年為新臺幣 16,143,701仟元
- 董事長暨總經理：鄭明龍（創辦人）
- 營業項目：提供健保處方籤收受服務的實體藥局經營、
婦幼健康品類的線上購物平臺、
寵物商品零售及美容等相關零售服務、
醫材輔具婦幼保健品類實體零售服務

公司沿革：2001~2020

現代化連鎖管理為經營方向

店數：7

- 2001年成立大樹
- 業界創先，合法開立統一發票
- 2002年導入自動補貨、庫存管理系統(ERP)
- 設定第二個五年計畫(2006-2010)
建構完整獲利運營模式

2001-2005

達成第一個五年設定
連鎖化經營

建構完整獲利營運模式

店數：14

- 2007完成管制藥品電子簿冊系統
- 2008年承接「家樂福」店內店
- 2010年全面性導入企業識別系統(CIS)及貨架陳列更新
- 設定第三個五年計畫(2011-2015)
完成股票IPO興櫃

2006-2010

達成第二個五年設定
建構獲利經營模式

確認全台拓展股票上櫃目標

店數：46

- 2011年啟動跨區經營，門市版圖逐步擴展全台，展現全台拓點之能力
- 2014年雲端藥歷系統榮獲SIIR計畫補助
- 2014年通過ISO9001、GSP及TTQS認證
- 2014/12/29 正式登錄興櫃
- 2015年成立全家x大樹藥局
- 2015年成為阿里巴巴台灣唯一合作藥局夥伴
- 設定第四個五年計畫(2016-2020)
大樹藥局200店

2011-2015

達成第三個五年設定
股票IPO計畫

全台最大藥局O2O全面啟動

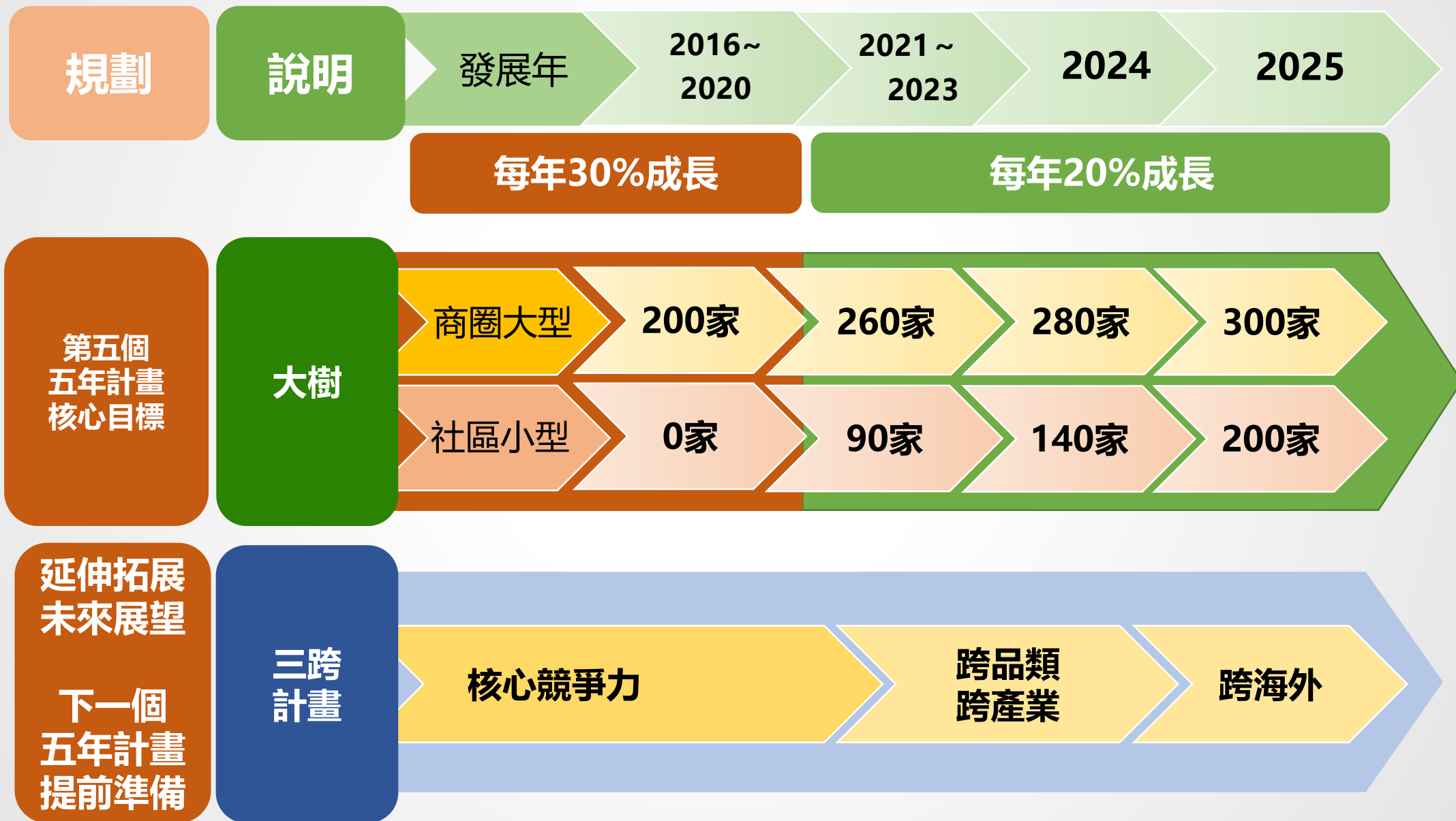
店數：200

- 2016/03/30上櫃
- 2017年再次承接「家樂福」店內店
- 2018年啟動網路藥局
- 2019年整併博登藥局
- 設定第五個五年計畫(2021-2025)
大樹藥局500店
啟動三跨計畫

2016-2020

達成第四個五年設定
200店計畫

2021~2025年大樹醫藥計畫

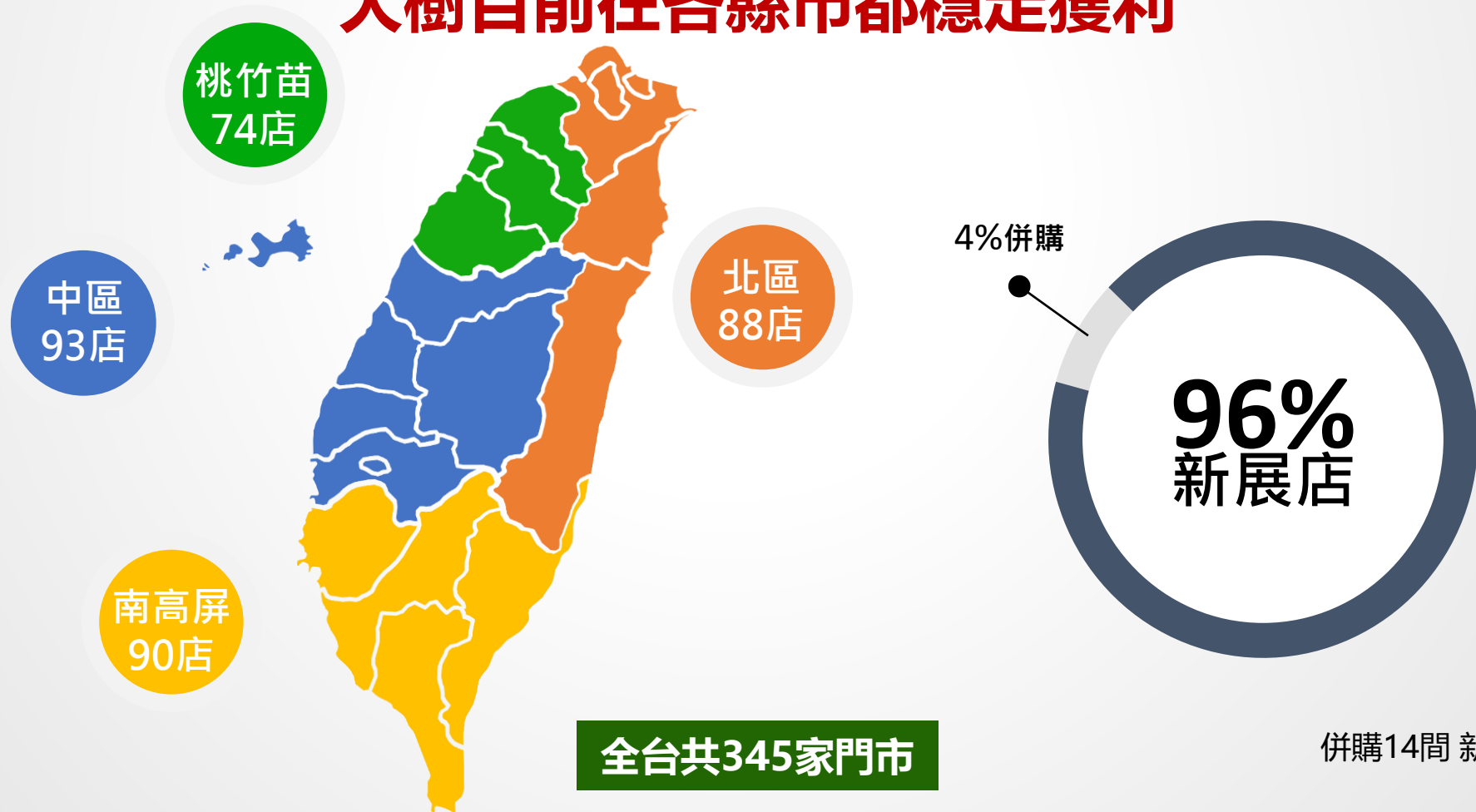


店鋪發展歷程

年度	2016	2018	2020	2021	2022	2023	2024
大樹藥局展店目標	70	115	200	240	290	350	420
實際達成店數	67	111	191	238	299	333	345

資料數字截至2024.03.31

大樹目前在各縣市都穩定獲利





值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



市場分析及概況

- 藥局市場變化
- 健康照護型藥局連鎖率
- 台灣藥局市場現況與未來預估

台灣藥局市場變化

前兩波變化

➤ 當時藥局連鎖化仍低，各方進場整併

第一波 2009~2013



第二波 2016~2020



第三波變動

- 老年化社會來臨.健康需求增加,
- 同業與跨業進場整併, 已將藥局的競爭推向國際化、資本化

第三波2021~



新聞分享

2024-04-23 17:51 非凡新聞 / 記者黃歆如

追蹤非凡 |      影音訂閱 | 



社區藥局越開越多!電子、營建業也搶商機...北部藥師新鮮人月薪上看10萬?從訂貨到處方...

稍後觀看    非凡新聞 HD 資訊

企業集團投資藥局熱潮

電子業佳世達

Qisda

取得諾貝兒
多數股權

建設集團寶佳



收購
新高橋藥局

醫療設備廠承業醫

CHC
HEALTHCARE GROUP

取得
富康活力
股權

手機通路商神腦

senao

對外
招募藥師

社區藥局竟比小7還多
電子、營建業也搶商機

非凡新聞

也對外招募藥師

非凡
訂閱

新聞分享

藥局店數堪比超商，500公尺20家，競爭激烈

堪比超商密度！三重「藥局一條街」逾20面招牌林立 | #鏡新聞



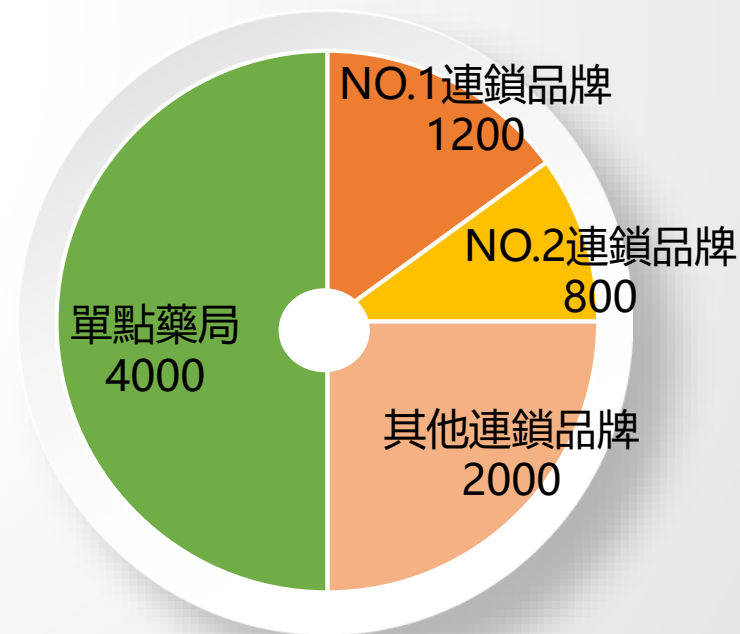
台灣健康照護型藥局市場預估

台灣藥局市場已高度競爭 後進者競爭成本增加

台灣藥局可服務人口數 僅2152人，
遠低於美國、日本成熟市場

當 台灣藥局市場
跟 美國、日本一樣成熟

	美國	日本	台灣
人口數	3.32億	1.26億	2,326萬
健康照護型藥局	66,083 家	21,725 家	> 10,000 家
每店 可服務人口數	5,022 人/店	5,786 人/店	2,198 人/店

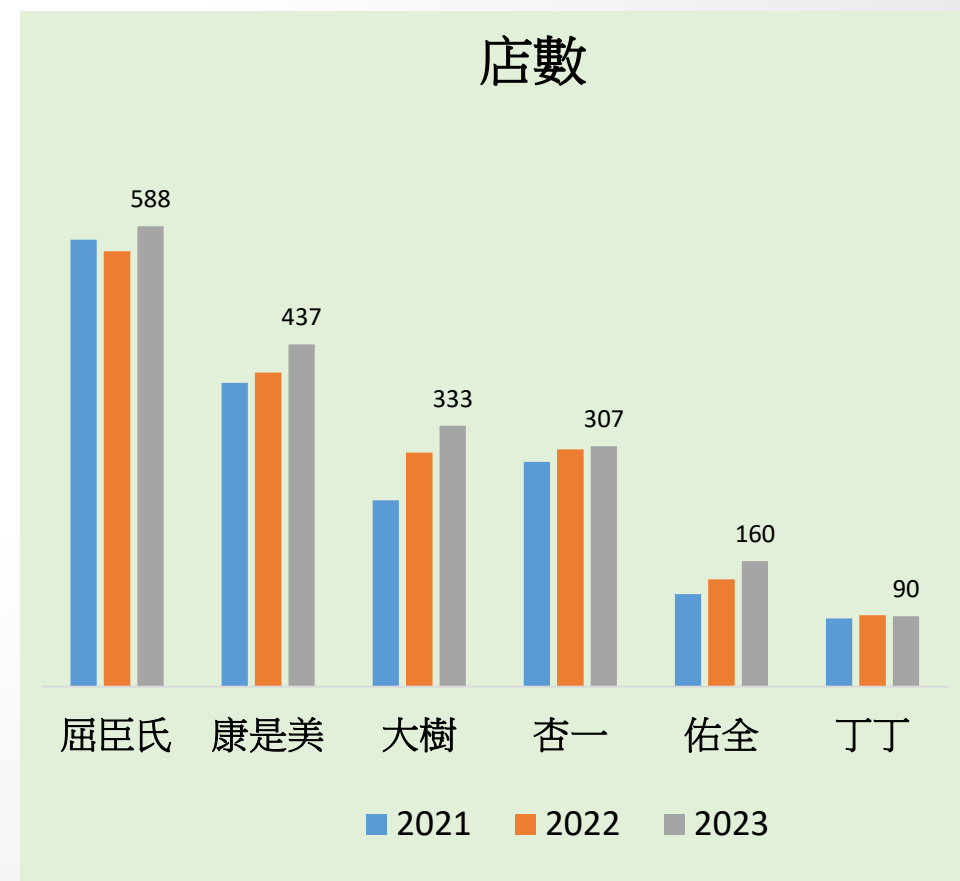
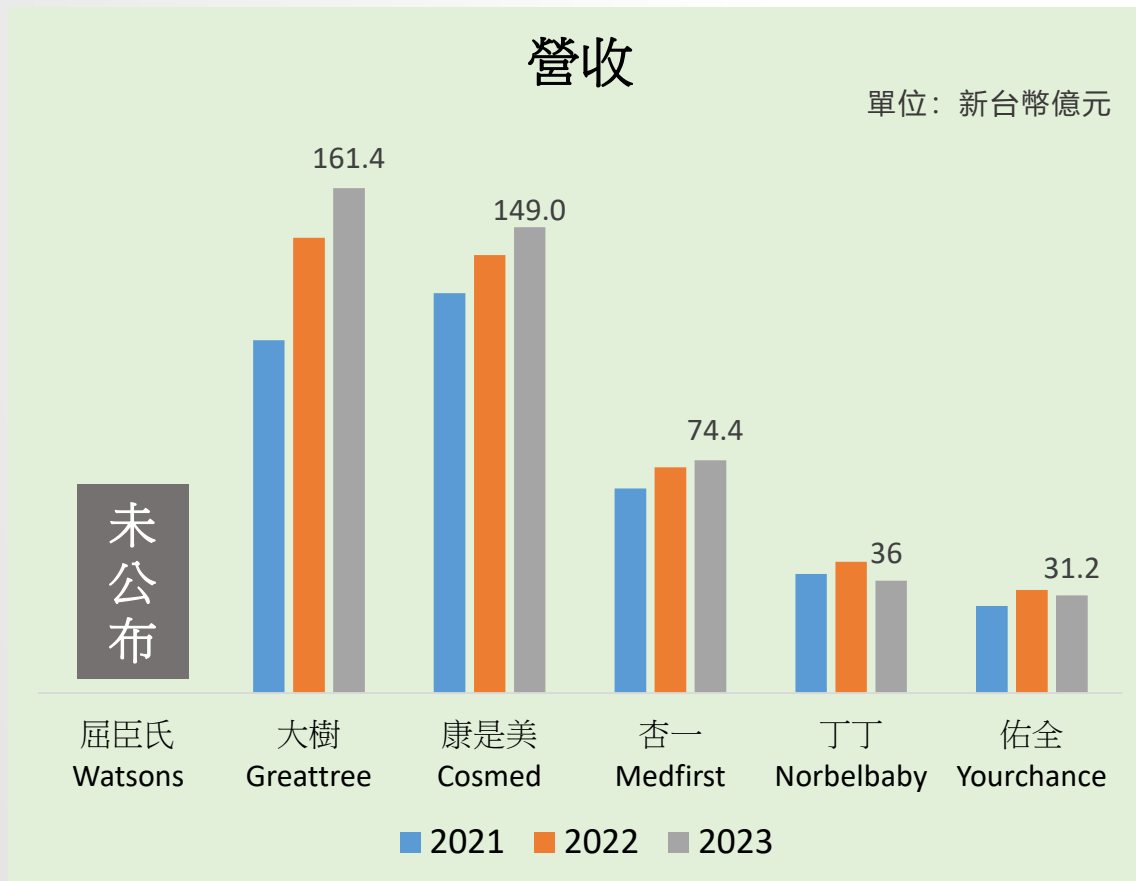


健康照護型藥局降為8000家

大樹藥局市場地位

大樹 店數持續成長 營收持續創高 擴大領先差距

台灣前6大(年營收超過10億)的連鎖藥局通路 營運狀況





值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



營業實績

- 整體營業收入、目標達成說明
- 營業數據
- 股利政策

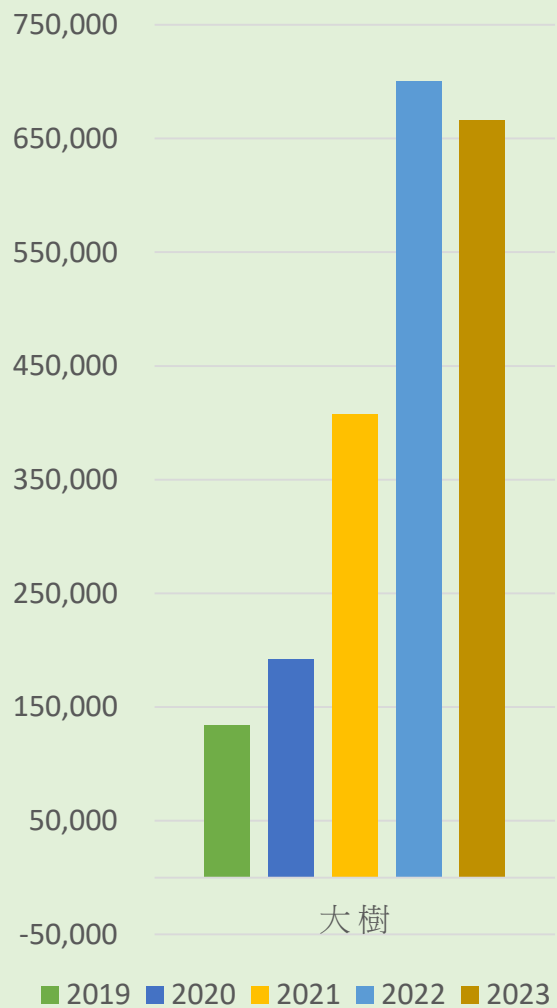
重點績效報告

2023~2024 競爭激烈，大樹保守展店
依然維持 營收成長率 > 店數成率

	2023.Q1	2024.Q1	YOY
店數	317	345	8.8%
營收	3,814,083	4,206,252	10.3%
毛利	1,048,017	1,161,965	10.9%
毛利率	27.48%	27.62%	↑
費用率	22.57%	22.81%	↑
營業利益率	4.91%	4.81%	↓

重點績效報告2019~2023

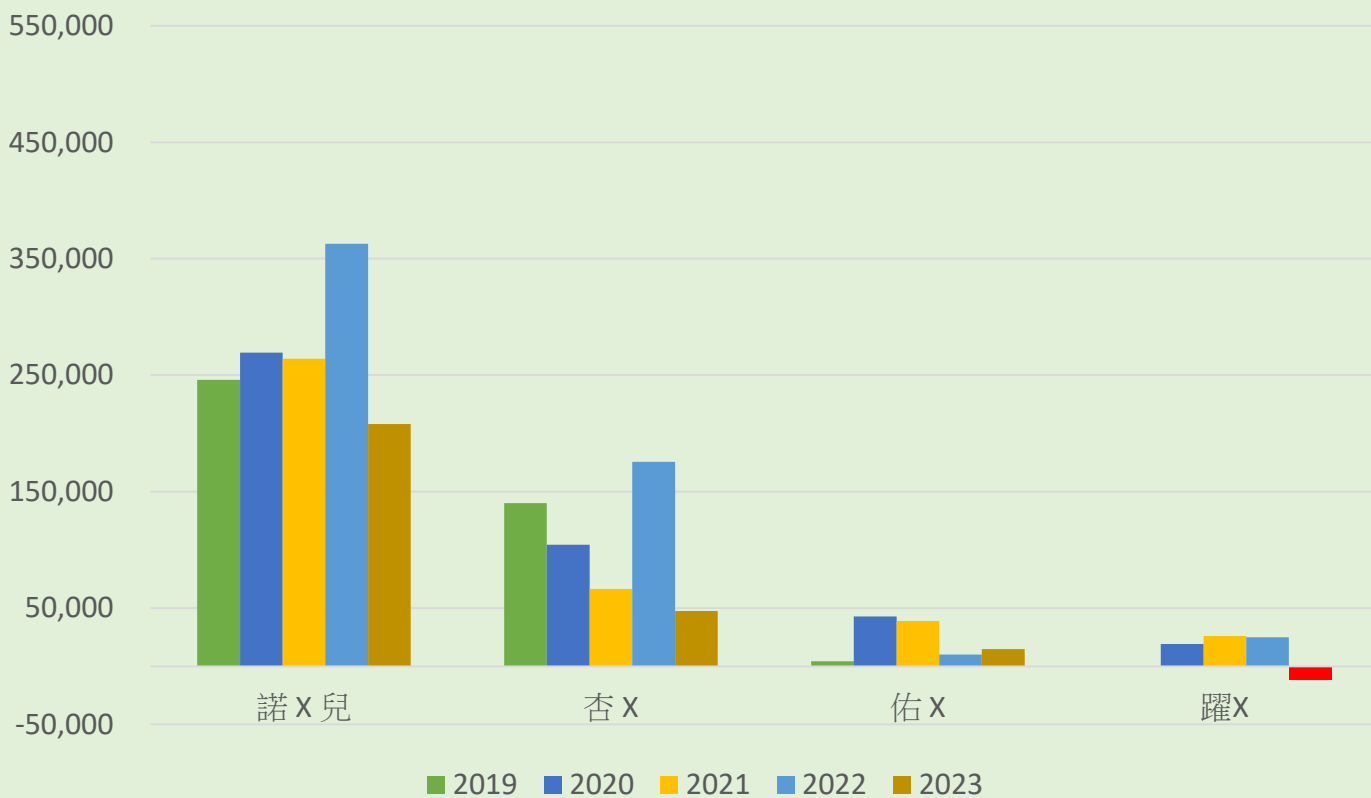
稅後淨利



大樹依原計畫推進，沒有陷入不合理的競爭，

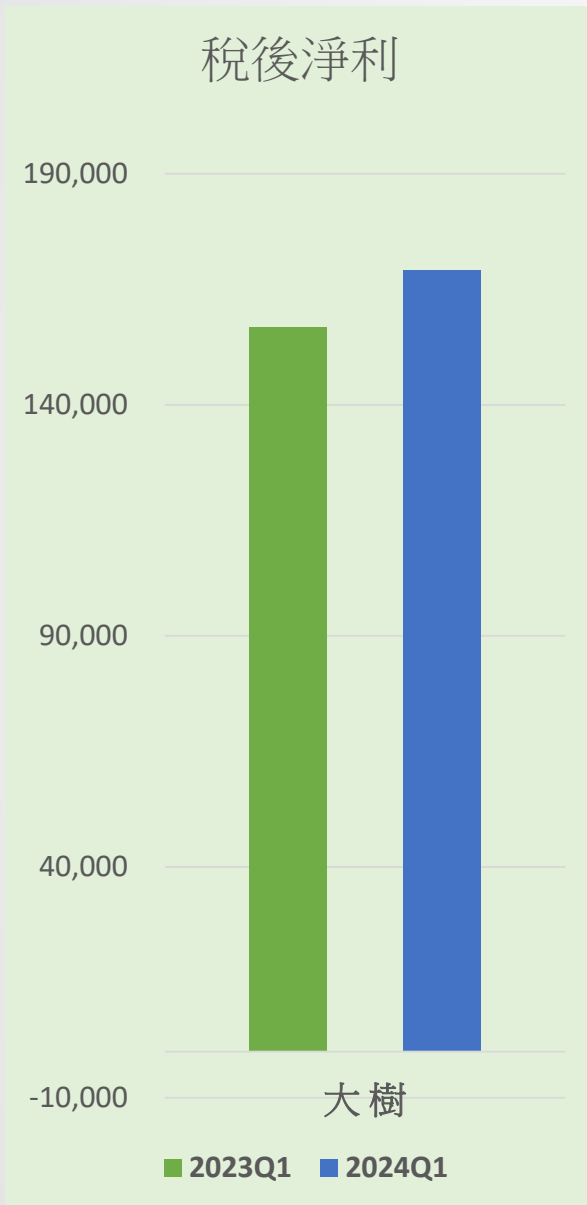
在健康的狀態下 保守展店 維持獲利

稅後淨利



單位：新台幣千元

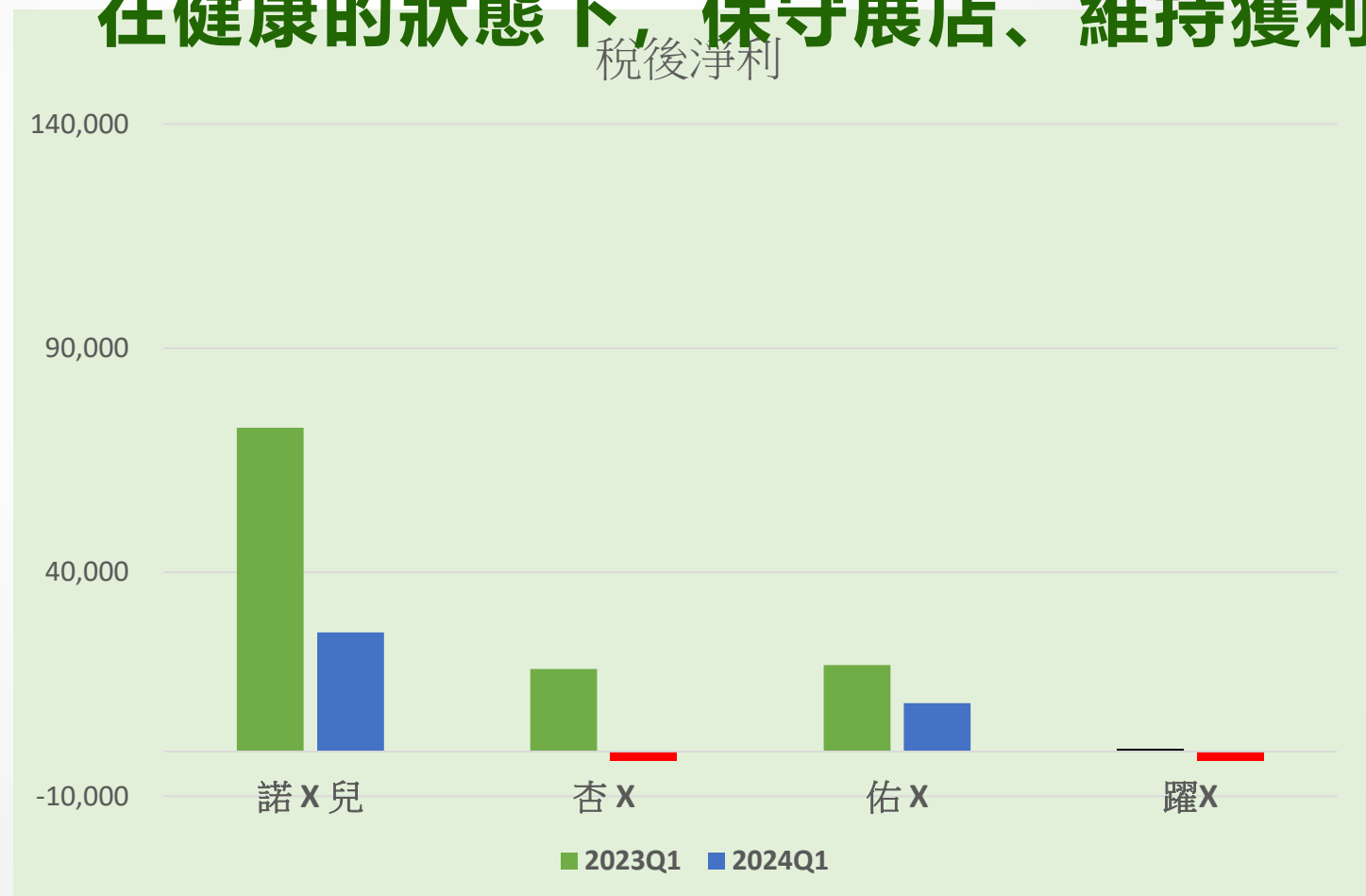
重點績效報告2023Q1 VS 2024Q1



單位：新台幣千元

大樹依原計畫推進，沒有陷入不合理的競爭，

在健康的狀態下，保守展店、維持獲利

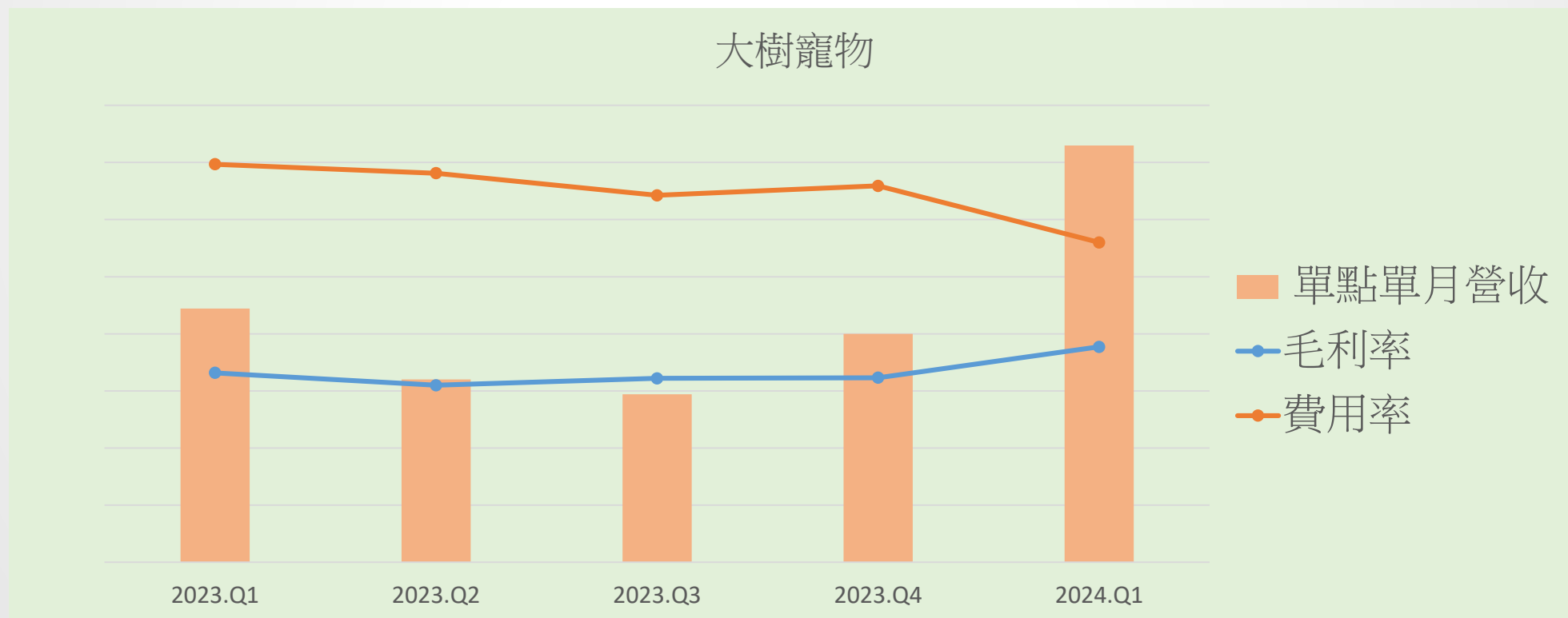


重點績效報告 - 大樹寵物

年度	2023Q1	2023Q2	2023Q3	2023Q4	2024Q1
大樹寵物店數	8	9	9	9	10

暫緩開店、調整體質

營收提升、毛利率提升、費用率下降、虧損縮小



整體營業收入、藥局門市成長表

● 店數按計畫成長

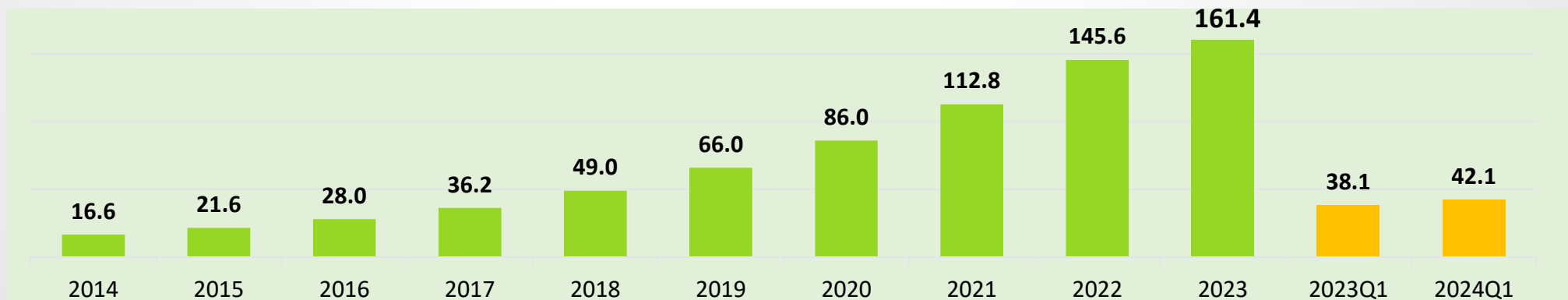
年度	2020	2021	2022	2023	2024	2025
藥局店數	200	240	290	350	420	500

● 自2018年Q3起，藥局店數第一

藥局店數



整體營收

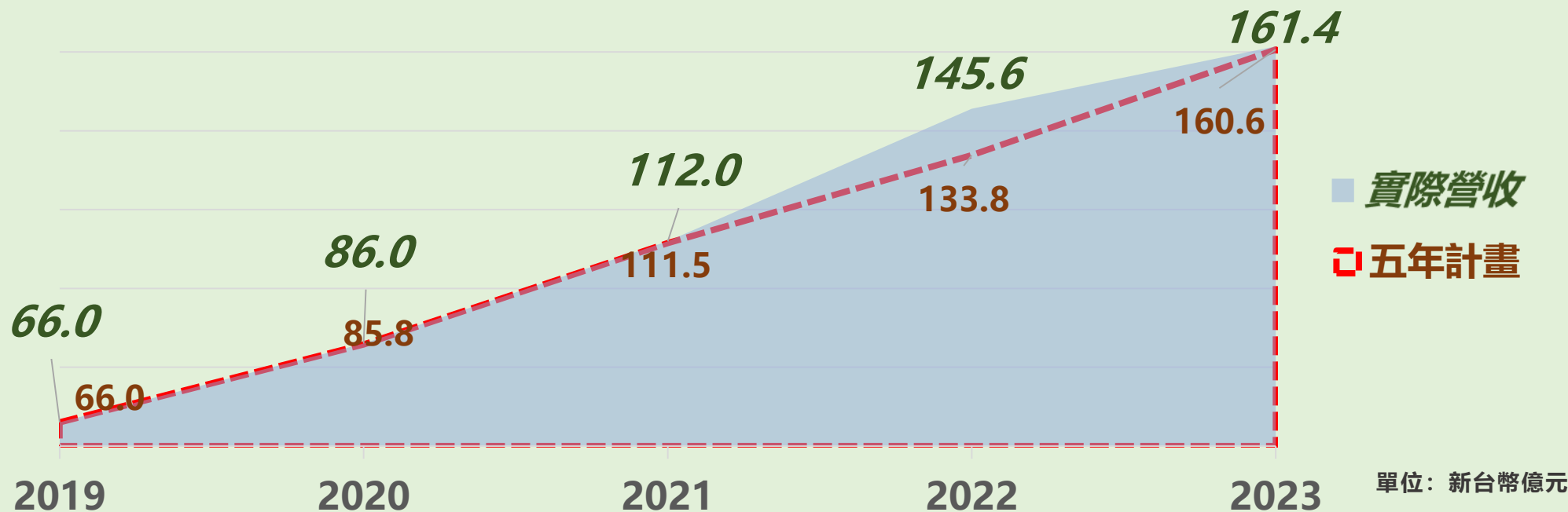


單位：新台幣億元

整體營業收入、目標達成說明

疫情後 2023整體營收 符合五年計畫

五年計劃	2019	2020	2021	2022	2023
店數成長	+30%	+30%	+20%	+20%	+20%
假設展店後 平均店效不變 展店後營收目標	66	85.8 (66*(1+30%))	111.5 (85.8*(1+30%))	133.8 (111.5*(1+20%))	160.6 (133.8*(1+20%))
實際營收(億)	66	86	112	145.6	161.4

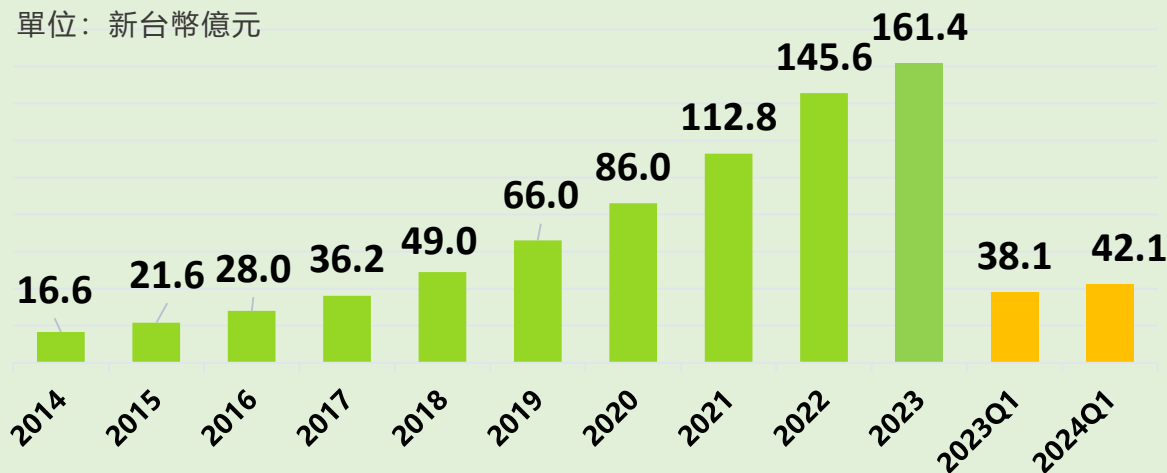


營業數據-整體營收

2014~2023年 營業收入成長比例 對比 稅前淨利 淨利率成長比例

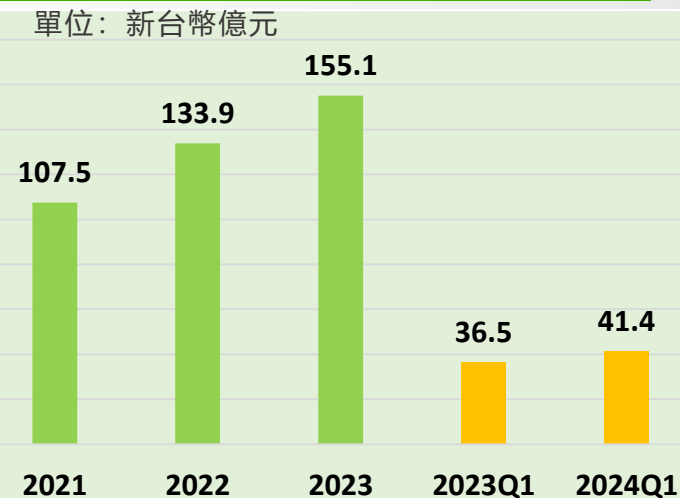
營收

單位：新台幣億元



營收

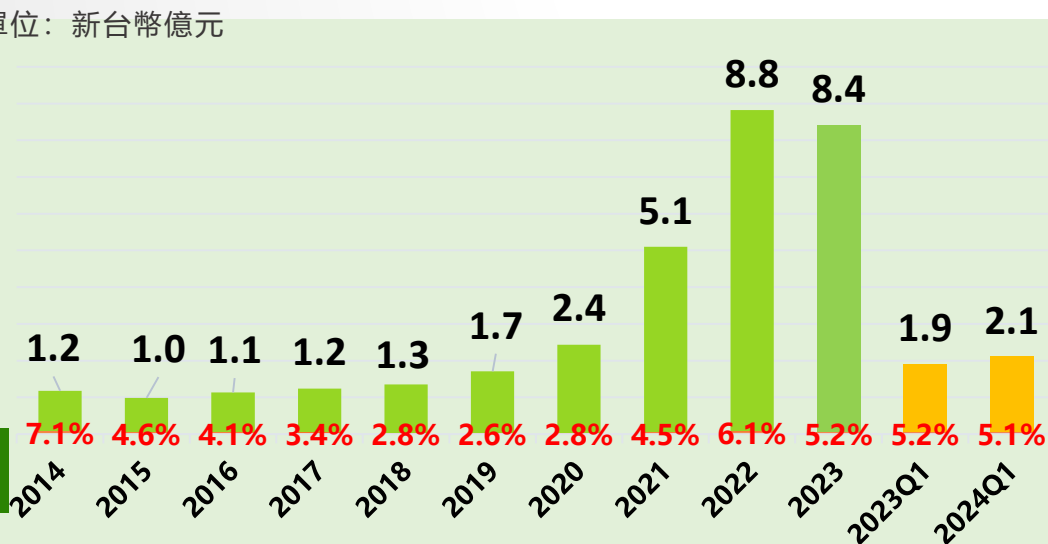
單位：新台幣億元



排除疫情. 寵物商品

稅前淨利

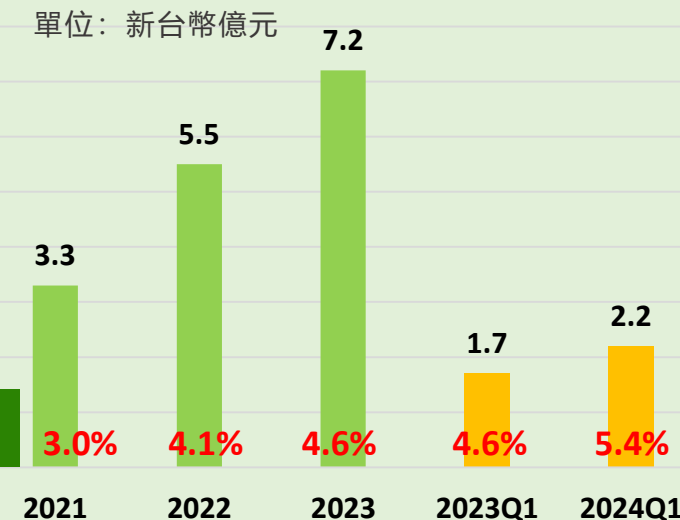
單位：新台幣億元



淨利率

稅前淨利

單位：新台幣億元



淨利率

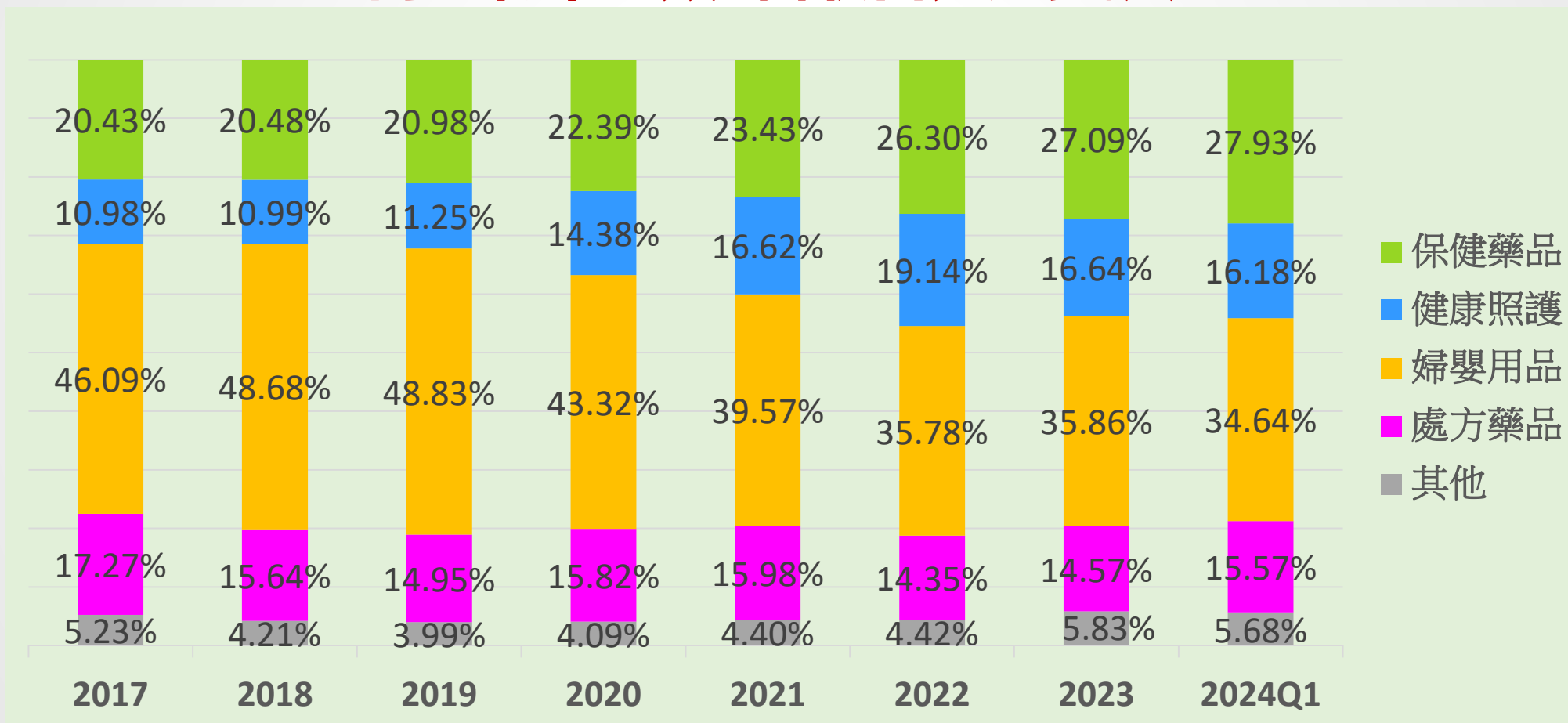
排除疫情. 寵物商品

資料數字截至2024.03.31

營業數據 - 藥局

品類年度營收占比

高毛利率品類 營收占比逐步提升

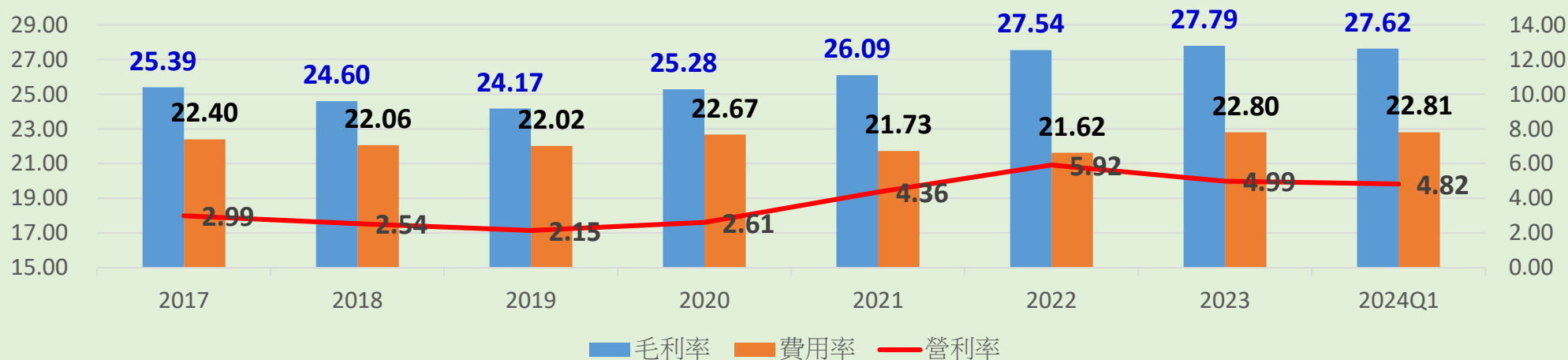


毛利率排序：保健藥品 > 健康照護 > 婦嬰用品 > 處方藥品

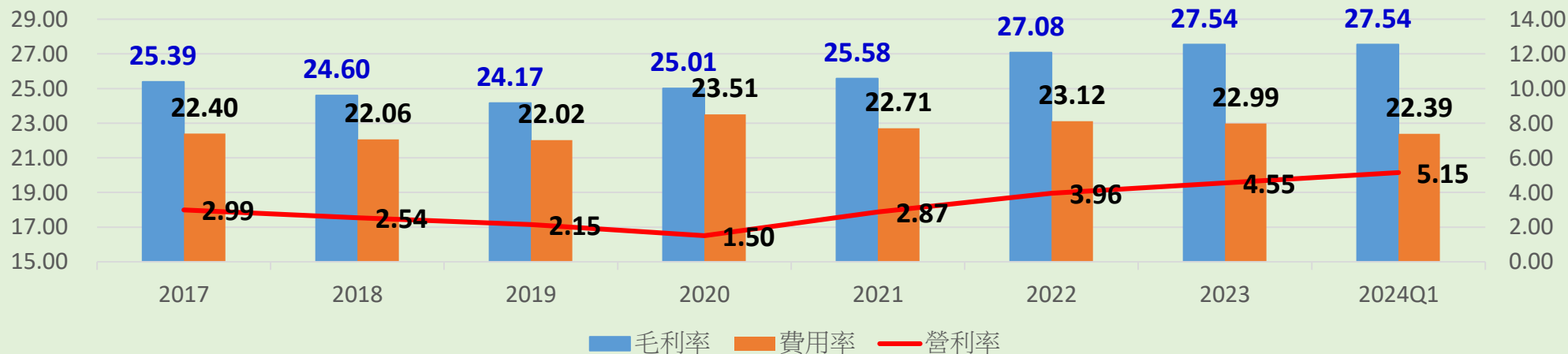
營業數據-三率

2017~2023 毛利率、費用率、營業利益率

整體營收-三率表現



排除疫情.寵物-三率表現



營業數據-排除疫情及寵物

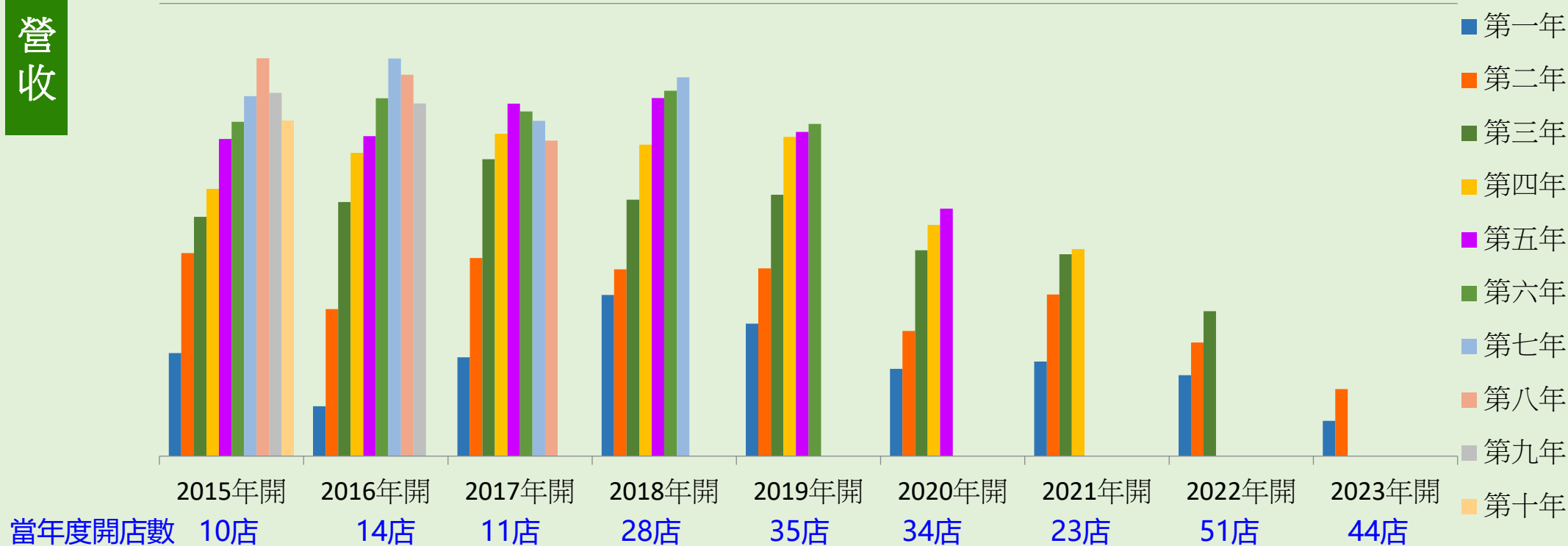
2015~2023 新開店 - 同店經營成長實績

可複製的核心競爭力 造就與同業差異

1.同店營收逐年成長

2.開店平均 第13月即達損平

營收



(以上店型為商圈店，不含機場、全家X大樹藥局 特殊店型，同時排除防疫商品營收)

營業數據-排除疫情及寵物

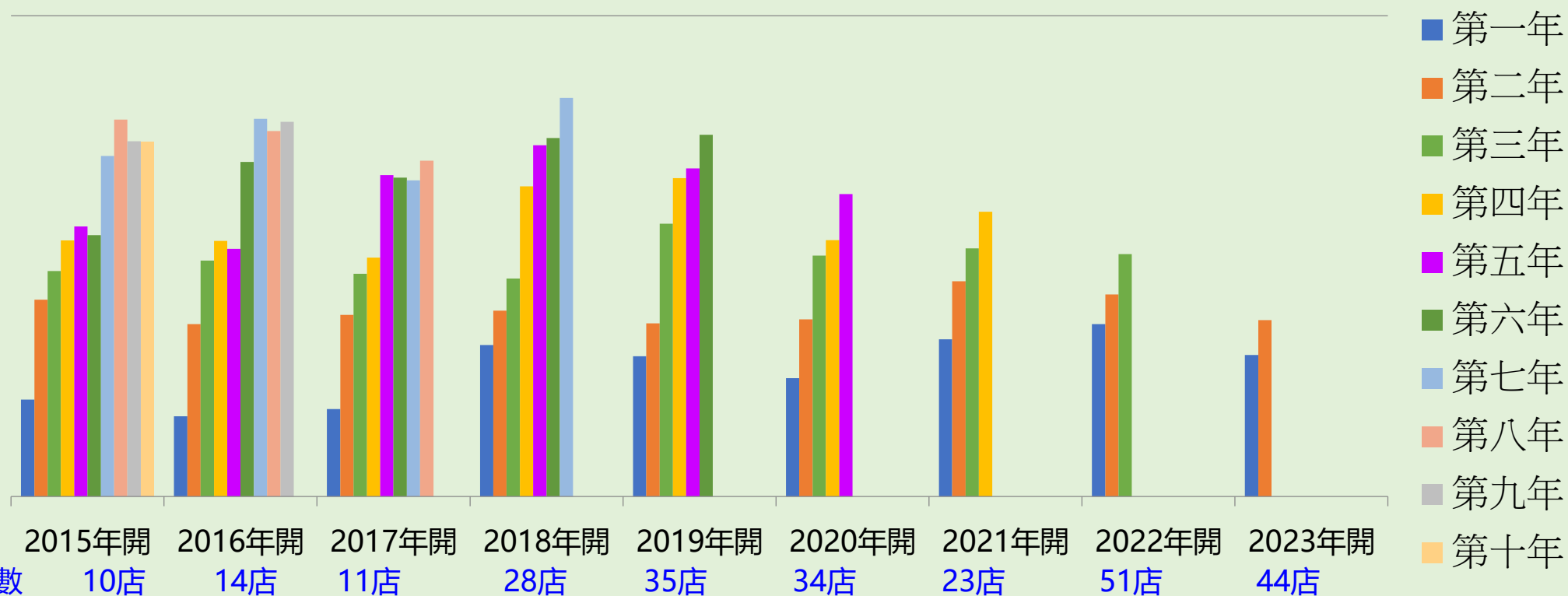
2015~2023 新開店 - 同店經營成長實績

可複製的核心競爭力 造就與同業差異

1.同店毛利逐年成長

2.開店平均 第13月即達損平

毛利



(以上店型為商圈店，不含機場、全家X大樹藥局 特殊店型，同時排除防疫商品毛利)

營業數據-排除寵物

2013~2023-單點單月營收狀況

快速開店 依然維持平均店效



(不含機場、全家x大樹藥局及家樂福等特殊店型 且開店滿一年之門市計算之)

資料數字截至2023.12.31

營業數據-排除寵物

2013~2024Q1 單店單月 坪效狀況

2020年起 增加小型店開設
持續優化 平均坪效



股利政策

現金股利 & 股票股利 持續因應未來成長需求 搭配發放

盈餘年度	股本 (仟元)	稅後淨利(仟元)	市值(億)	EPS(元)	現金股利	股票股利	發放比率
2012	150,000	33,790	-	3.37	1.2	0	35.61%
2013	182,000	68,077	-	4.51	2.3	0	51.00%
2014	210,000	95,854	-	4.65	1	1	43.01%
2015	231,000	77,466	-	3.35	2	0.5	74.63%
2016	265,230	92,875	20.7	3.57	1.3	1.5	78.43%
2017	305,015	102,108	25.9	3.36	1.8	1	83.33%
2018	365,516	105,642	21.8	3.01	1.3	1.3	86.38%
2019	432,271	132,676	35.3	3.25	1	1.8	86.15%
2020	533,446	193,853	51.1	3.73	1	3	107.24%
2021	709,111	407,418	198	5.83	2.57	2.57	88.16%
2022	891,352	700,224	263	7.85	4.7	2.3	89.88%
2023 尚待股東大會通過	1,117,037	666,484	340	6.00	3.6	1.7	88.33%



值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



營運展望

- 跨品類
- 跨產業
- 跨海外

三跨計畫 – 跨品類開店

大樹醫藥 X 日本Sugi藥局 簽署亞太發展合作協議

業務合作:2020年11月
資本提攜:2022年 9月



大樹藥局SUGI店中店



三跨計畫 - 跨品類開店

大樹醫藥 X 日本阿卡將



業務合作：2023.12.22



1932成立

資本額：37.8億円
(約NTD7.83億) (截至2023年2月)



營業收入：801億
(約NTD:166億) (2023年度)



日本店鋪數：126家
(截至2024.04不含海外門市)



三跨計畫 – 跨產業(寵物)

至 2023.12.31 共10間店



哪泥?! 玩具也有分年齡?




階段分期	嬰幼兒	換牙期	青少年	成年	中年	老年
室內貓					6歲	12歲
室外貓					4歲	7歲
小型犬	<2個月	4-8個月	8-18個月	1.5歲	5歲	10歲
中型犬					5歲	9歲
大型犬		4-12個月	1-2歲	2歲	4歲	8歲
人類對應年齡	<3歲	6-12歲	12-19歲	20歲	40歲	65歲
可介入玩具						
絨毛陪伴型	V					
磨牙啃咬型		V				
互動拉扯型		V	V			
益智藏食型		V	V	V	V	V
迴轉獵捕型		V				
貓爬板、跳台		V				
玩具主要功能	情緒安撫	智力啟發	消耗體力	智力再進化	維持智力	預防癱瘓

Adobe Photo

三跨計畫 – 跨海外(大陸)

2023.04.21

漱玉平民 & 大樹 & SUGI 於濟南簽署戰略合作
共同開創藥店多元業態經營模式



三跨計畫 – 跨海外(馬來西亞)

2022.08.12

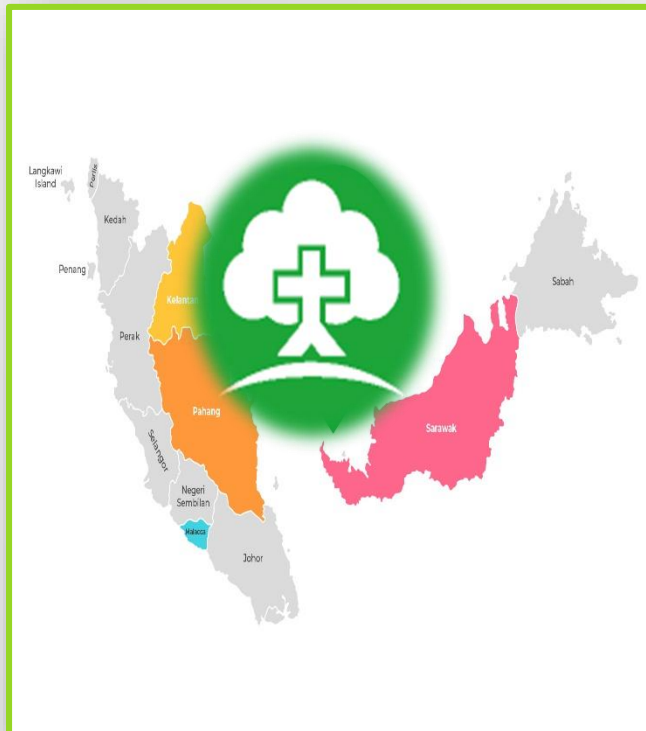
於馬來西亞 設立公司
將以代理品牌商品
進入東協市場

2023.01.07

大樹與台塑生醫
簽署品牌代理合作
及共同開發商品

2023.06.19

大樹與晨暉
合資設立公司
代理專利原料
及共同開發商品





值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



藥師人才策略

- 藥師年所得
- 內創加盟藥師獲利
- 利潤共享的實踐
- 藥師的多元發展

藥師年所得

任職滿一年以上的藥師

標準工時，平均年所得**113萬**

含董監事三等親 (1人)

不含董監事三等親

113萬1216元

113萬1272元

註:不含後勤藥師高階主管共23人(其中董監事三等親為1人)
(本部長、處長、副總 平均年所得207萬4177元)

加班時數前30%的藥師

想加班的藥師，平均年所得**132萬**

註:加班時數前30%的藥師共有120位門市駐點藥師

內創加盟藥師的獲利

內創加盟一年以上的門市
(共56店)

平均月淨利 **38萬2075元/店**
平均年淨利 **458萬4900元/店**

註: 全部淨收入-全部費用-攤提成本=加盟店淨利(含加盟主薪資)

創業加盟當店東，創造獲利無上限
實現財富自由，時間更自由!

利潤共享的實踐

2014年至2023年底，

大樹藥師總所得(薪資+股票利益)

註:不含歷任、現任董事長及總經理及副總經理

大樹藥師總所得	人數
2000萬~4999萬	31人
5000萬以上	14人

開啟藥師新篇章 邁向成功新高度!

藥師的多元發展

【十年 百人 30億 醒師計畫II】

招募百位藥師精英

50位 內創加盟幹部

+

50位 亞洲發展幹部

多元發展，創造藥師職涯無限可能

內創
加盟主

海外
發展

經理人

門市專業
藥師



值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY

THANK YOU

專業

誠信

共享

大樹醫藥股份有限公司
Great Tree Pharmacy Co.,Ltd.



值得您信賴的藥局

YOUR TRUSTWORTHY
PHARMACY



附錄

新聞分享

美麗藥妝店 轉型 健康照護型藥局 路漫長.....

藥妝雙雄搶進藥局通路

提要

康是美今年開出100家 強攻處方箋商機 屈臣氏先開十家試水溫 鎖定住宅型門市



康是美(本報系資料庫)

本文共776字



2023/08/24 00:34:04

經濟日報 記者何秀玲／台北報導

根據統計，截至去年底，全國藥局總數達1萬584家，幾乎是7-11與全家店數的總和。

其中不少是上市櫃連鎖藥局，如大樹、杏一、盛弘等，市場競爭激烈，但屈臣氏仍要搶進藥局通路。

台灣屈臣氏總經理黃艾知解釋，進入後疫情時代，民眾健康意識明顯提升，自我保健與自我照護儼然成為剛性需求，加上屈臣氏擁有藥妝優勢，可讓民眾一站式購足。

黃艾知指出，屈臣氏第一家「長照旗艦店」8月落腳新北市，下半年要再開出五間長照門市，有多款輔具產品、銀髮保健補充品。

康是美去年跨入處方箋藥局市場，統一集團美麗事業董事長高秀玲今年宣布已達100家，不過，「藥局比超商還競爭」，且藥師徵才不容易，藥局展店將會趨緩。

但屈臣氏看好前景，黃艾知宣布，明年起進入處方箋市場，目前規劃開出八至十家。

她表示，處方箋藥局市場有門檻，需要藥師當企業負責人，目前屈臣氏藥師人數約有200至300人，先開出八至十家藥局，未來目標是200家，並按照實際需求調整；開設藥局的地點主要以住宅型門市較適合。

另外，屈臣氏目前有580家店，淨增加店鋪不多，主因這兩年調整體質，將部分店做移位，將有二、三層樓的店改為設在一樓，就是以長照事業目標為主，希望服務不方便爬樓梯的長者。

• 通路經營只有第一第二名才能稱王，非雨露均霑

《DJ在線》連鎖藥局通路為王?勝者才是王

2023/05/08 13:26



根據業內與法人的統計，龍頭大樹新店轉盈時間近年都持平在11-12個月，其他同業甚至超過18個月，如果過往成熟店不夠多、或賺得不足彌補新店的虧損，短期營益率下滑恐難避免。另個考驗則來自大舉展店的資本需求。

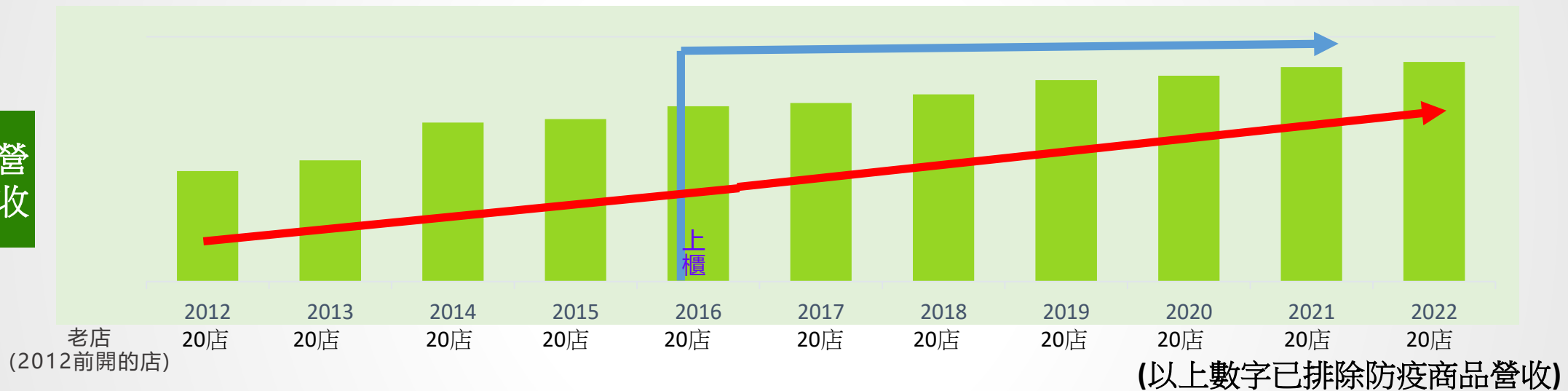
持平而論，藥局銷售無論是藥品或保健食品，都有高度的品牌導向，各體系藥局僅能在有限的範圍內，推廣自行研發或差異化的產品。在同中求異的連鎖業態，類似便利商店、電器通路等，幾乎是前兩大囊括多數市場，連鎖藥局通路長期恐怕也非雨露均霑，未來如全聯、康是美、屈臣氏等零售霸主仍有擴大跨足可能，現有經營者能否有把握坐穩贏家圈的地位，恐怕才有享有溢價的條件。

大樹單店持續成長的競爭優勢

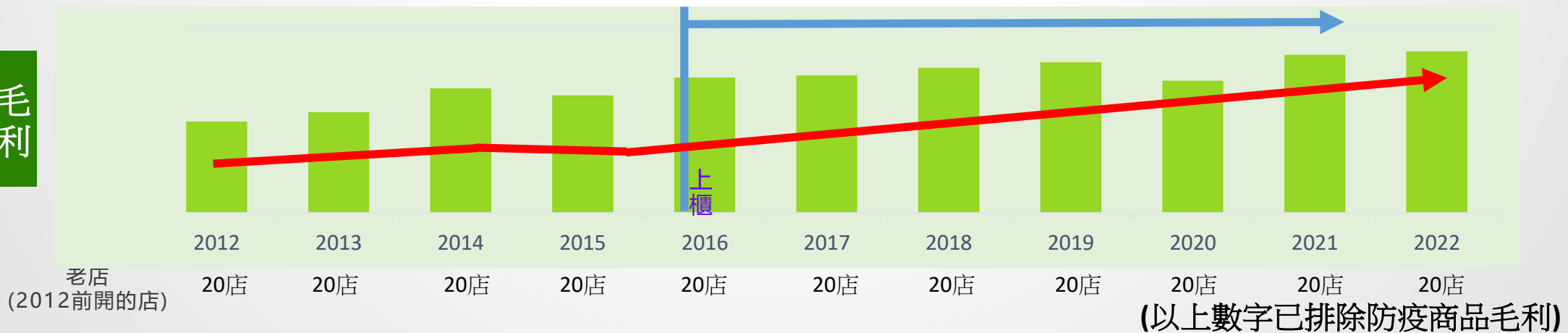
2012~2022年 老店 - 同店經營成長實績

持續落實核心競爭力 面對市場競爭
達成同店 營收 & 毛利 連續成長10年

營收



毛利



三跨計畫 – 跨海外(大陸)

- **商業模式**

授權加盟 (與大陸前百大藥店合作)

- **法規/政策 調整**

2015, 外資投資法規開始調整, 逐步放寬可投資項目

2020.07, 外資可過半持有藥品零售企業

醫保改革-大陸藥店需轉型自費市場

- **進入市場優勢-**

市場尚未有絕對領導品牌

(2022年 大陸藥店TOP10, 僅佔整體藥店市場營業額21%)

大陸前百大藥店 很高比例 有意願與大樹合作

與大陸同文同種, 可減少溝通難度及文化差異