

一心堂药业集团股份有限公司

网上业绩说明会会议记录

时间：2025 年 5 月 13 日 15:00-17:00

地点：全景网“投资者关系互动平台” (<http://rs.p5w.net>)

召开方式：公司通过全景网“投资者关系互动平台” (<http://rs.p5w.net>)，采用网络远程的方式举行 2024 年度业绩说明会

投资者：全景网“投资者关系互动平台” (<http://rs.p5w.net>) 参与本次年度业绩说明会的广大投资者

接待人：董事长兼总裁阮鸿献先生、董事兼执行总裁张勇先生、独立董事龙小海先生、副总裁兼董事会秘书李正红先生和财务负责人肖冬磊先生

一心堂药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 5 月 13 日（星期二）下午 15:00-17:00 在全景网举办 2024 年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，内容如下：

问题一：领导，你好！请问公司如何看待互联网医药对实体店医药的影响，未来互联网医药的发展会不会对公司业绩造成重大影响！

答：您好，感谢对公司的关注和支持。互联网医药平台通过其便捷性吸引了年轻和快节奏消费者，面对互联网医药的竞争，公司实体店积极布局数字化转型，并加速服务升级和线下到店体验场景提升。一心堂新零售业务规模扩张，新零售运营团队通过动态分析消费趋势，迭代优化渠道资源配置与品类结构策略，形成“数据驱动决策”的敏捷运营机制。从长期来看，互联网医药的发展将为公司带

来新的挑战与机遇。谢谢。

问题二：尊敬的公司领导们，你们好！公司近两年业绩下滑而公司负债却大幅增加，请问公司管理层如何看待这个现象？公司管理层有没有信心让业绩重新恢复增长甚至超过之前！

答：您好，感谢对公司的关注和支持。公司 2022 年 12 月 31 日资产负债率 53.47%，2023 年 12 月 31 日资产负债率 52.68%，2024 年 12 月 31 日资产负债率 54.53%，整体负债水平处于可控范围内。这些负债为公司未来的成长提供了支持，公司管理层始终保持审慎的负债管理策略。谢谢。

问题三：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：您好，感谢对公司的关注和支持。2024 年度公司实现总收入 180 亿元，较 2023 年度增长 3.57%，实现归母净利润 1.14 亿元，较 2023 年度下降 79.23%。2025 年一季度实现总收入 47.67 亿元，较 2024 年第四季度上升 8.06%，实现归母净利润 1.60 亿元，较 2024 年第四季度上升 189.74%，季度环比逐步向好。谢谢。

问题四：商誉减值是否已经充分？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。公司每年聘请第三方专业评估机构，对公司资产组及股权投资项目进行减值测试，对有减值的资产严格按照测试结果计提准备金。

问题五：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：您好，感谢对公司的关注和支持。基于目前政策和市场等多方面因素，行业目前处于快速出清阶段，行业集中度有望进一步提升。各公司面临的市场和政策因为区域不同，也有所差异，所以经营和发展上也会有所不同，但行业的经营管理质量是在持续提升的。

问题六：您好，一心堂目前中药种植面积能介绍一下？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。目前公司已完成建立中药初加工、精加工、深加工、中药批发、医疗机构药材供应、中药零售销售业务等完整的产业链。旗下中药子公司专注于中药研究、中药材料收储、饮片加工、配方颗粒的生

产业务，目前尚未涉足中药种植，谢谢。

问题七：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：您好，感谢对公司的关注和支持。基于目前的门店网络，做好内部的分类分级。一方面做好专业化药房建设，承接处方外流，以处方用药为主要服务对象。另外一方面是做好药房品类拓展，为年轻化客群提供更多的产品选择空间，做好线下场所的体验与服务。

问题八：线上销售占比以及 SKU 分布与资源支持规划是怎样的？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。2024 年，一心堂新零售板块实现同比增长 47.6%，其中 O2O 即时零售渠道贡献率达 78.2%，业务增速与结构优化成效显著。公司通过整合线下门店网络与线上销售渠道，专业服务能力强化及业态创新，致力于构建全渠道服务体系。谢谢。

问题九：医保约谈后发现盈利能力走低，是否涉及商业模式的优化调整，预计何时可以企稳？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。目前公司在持续对门店进行经营模式优化，在合规管理上，建立了系统化的管理机制，在业务上，我们持续针对不同年龄结构的顾客增加新的品类，并做好专业化服务能力提升。

问题十：请问公司领导如何看待目前公司的股价？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。公司会持续做好经营优化，并注重经营质量提升及风险防控，始终相信行稳致远。坚持良性、健康的发展，股价也会有相应反馈。

问题十一：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：您好，感谢对公司的关注和支持。我们针对行业政策及市场的变化，主要在药店的专业化、商品的多元化两方面进行持续优化转型。其中专业药房以处方药销售为主，与诊所协同，能承接处方流转，可使用门诊统筹基金，具备较药的药事服务能力。多元化药店在现有药店基础上进行大量的品类和服务拓展，增加不同年龄段顾客的消费需求产品，更多的注重现场体验品类及服务模式的建设。

问题十二：请问目前门店数量情况是怎样的，如何看待零售端竞争日益加剧？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。截至 2025 年 3 月 31 日，公司及其全资子公司共拥有直营连锁门店 11,451 家，覆盖 10 个省份及直辖市，云南省内门店数量占比 48.56%，云南省以外区域门店数量占比 51.44%，未来公司持续重点发展区域为西南、华南地区，同时兼顾华北地区的门店发展，形成区域深度覆盖、深度服务的经营模式，另外，在商品布局及业态模式方面，也会有更多尝试。谢谢。

问题十三：公司业绩和老百姓、益丰、大参林等明显落后，今年预计会怎样？之前补缴的税收，会返还吗？后期有进军华东地区的计划吗？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。公司 2025 年以持续提升经营质量为主，相关税收事宜已按各地税局指导意见完成税款缴纳及整改，未收到有税款返还的相关信息。公司目前在上海有子公司及门店经营，可以参考公司披露的定期报告，其他省份暂无拓展计划。

问题十四：公司如何看待当前医药零售行业的竞争格局，未来有哪些具体的市场扩展计划？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。公司未来会在川渝地区持续下沉，扩大门店数量及规模。整体门店数量上，不会大规模新增门店数量，暂无新增拓展省份计划。会在存量门店持续做好优化、搬迁、整改，并做品类和服务模式扩展，从而持续提升门店盈利能力。

问题十五：领导，您好！我来自四川大决策 2024 年上半年净利润同比下降 32.6-48.0，除新店成本增加外，医保局约谈导致的整改是否对销售产生长期影响？如何平衡扩张与利润？

答：您好，感谢对公司的关注和支持。医保基金使用与经营合规是公司长久发展与持续经营的前提，我们认为也是后续市场与行业发展的趋势。公司针对合规经营及风险防控，持续优化、完善系统及制度流程建设，以确保公司长久、稳健经营。医保约谈及目前的监管，不会对公司未来正常经营造成影响。公司针对业绩增长，除了门店数量的扩张，还有经营品类及经营模式的持续优化，公司力求稳健经营，长久发展，行稳致远。