

证券代码：605266

公司简称：健之佳

健之佳医药连锁集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	业绩说明会
活动主题	健之佳 2025 年第三季度业绩说明会
时间	2025-10-30 - 10:00-11:00
地点/方式	上证路演中心（ https://roadshow.sseinfo.com ）网络文字互动
参会人员	董事长、总经理：蓝波 财务总监、董事会秘书：李恒 独立董事：管云鸿
投资者关系 活动主要内 容介绍	投资者关系活动主要内容 1、请问公司营收情况如何？ 尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。 2024 年至今，医药改革政策持续探索，行业营业收入增长停滞、利润承受下滑压力。公司以个人账户为主的医保结算收入占药店主营业务收入（不含 B2C）比例 2022 年-2024 年分别为 52%、47%、44%，2025 年 1-9 月下降至 40%，下降趋势趋缓但仍持续，公司坚决强化非医保依赖药品、非药业务及全渠道专业化服务转型以弥补医保结算占比下降的冲击整体营收较上年同期基本启稳。 2025 年 1-9 月，实现营业收入 65.49 亿元，同比上年同期下降 2.77%。公司整合内外部资源，线上线下全渠道融合覆盖顾客多消费场景，线上营业收入合计 197,944.42 万元，较上年同期增长 9.71%，占营业收入比重为 30.23%，线上线下全渠道服务模式稳健、快速发展。 公司强化费用管控，扭转门店费用结构、控费增效成果逐步体

现，期间费用同比下降 2.84%，业绩较稳定。谢谢！

2、请问公司今年有扩展其他业务的打算吗？

尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。

公司坚决转型，聚焦主业“转型不转行”，继续强化公司在非医保依赖的品类多元化、全渠道营销方面优势，更多依托商品结构、品类规划，持续推动业务转型调整，强化自身定位，从“依赖医保”销售、药品价格竞争模式主动向强化专业药学服务、健康管理服务、差异化商品品类管理能力转型，从“满足顾客需求”向“激发顾客需求”转型。

持续打造糖尿病、心脑血管、皮肤、呼吸、疼痛、眼科等药学服务中心门店专科药房的基础上，强化司美格鲁肽、替尔泊肽、玛仕度肽等糖尿病管理、辅助体重控制的产品和专科药房建设。针对单病种积极由药事服务中心牵头研发从医学科普、患者教育、疾病筛查、疾病治疗用药、症状改善、营养支持、顾客回访、健康管理等全方位药学照顾的专科化解决方案，通过通过对执业药师、店员的培训和专业指导，结合厂商专业患教和促销资源、专科药物配置陈列，围绕主要治疗药物、辅助治疗药物、改善症状药物、危险因素控制、调理保健等全方位的专业顾客管理体系依托药师专业服务体系、会员服务体系、CRM 系统会员营销、药师 AI 助手等，提供免费的“四高”慢病指标数据监测服务，提升顾客服药依从性，推进专科药房闭环解决方案形成闭环效能的发挥。在品类上，挖掘处方药、OTC 品类优势，持续加强个人护理品和医疗器械中综合毛利率较高的功能性护肤品品类规划，强化与龙头企业贝泰妮在薇诺娜等舒敏产品中的战略合作，加强可复美、芙医妍等产品营销，持续塑造“健之佳”贴牌商品组合；在开发、引进、推广欧洲 LSI 系列独家产品；加强其他功能性产品品类的规划、推广；强化公司在保健食品、居家用品等方面的优势。

通过品类调整、加强促销清理等模式，为业务转型、引进和推

	广新商品释放货架、仓储、资金等关键资源，提升存货周转效率。谢谢！ 3、请问公司实施哪些措施以应对医药零售市场增长乏力？ 尊敬的投资者，感谢您对公司的关注。 医药零售市场因医药医保改革政策探索期，政策持续探索、调整、完善，持续改变监管机构，以及医药工业企业营销、医疗机构及医生诊疗、零售企业药师和员工销售和医保“理赔”、顾客消费四个领域的习惯，医药健康消费受抑制，整体增长率有限。 在医保合规基础上，工作聚焦坚决转型、稳定营收、控费增效方面。 公司深入转型，通过全渠道专业化服务，持续强化营运力、商品力、专业力，来提高规模力和品牌力，进行应对： 1、深入转型，推动业务转型调整，明确自身定位，坚定挖掘处方药增长潜力，强化非医保依赖的 OTC 及非药业务拓展，从“依赖医保”销售、药品价格竞争模式主动向强化专业药学服务、健康管理服务、差异化商品品类管理能力转型，从“满足顾客需求”向“激发顾客需求”转型。 2、以存量门店改善调整为主，以更坚决、主动的策略专注强化核心竞争力，提升管理和营运效率，控费增效，通过精细化运营管理提升单店收益，提升店效、人效。 3、主动合规，推进统筹政策落地、逐步实施。 4、全面控费增效，强化降租控租。 5、品类规划调整以支持转型，强化供应链能力，提升存货周转效率，通过更专业、高效的供应链管理体系和品类规划，营采一体化，为顾客提供更强性价比、优质、可信赖的商品。 谢谢！
--	---