

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 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
时间	2026-04-28 - 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	<p>投资者关系活动主要内容</p> <p>1、请问目前线上业务（特别是 B2C 和 O2O）的净利率水平与线下门店相比如何？</p> <p>尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。</p> <p>公司不强调 O2O 和 B2C 线上属性，更重视其依托实体药房网络及专业服务优势，“网订店取”、“网订店送”为门店及员工全渠道赋能，利用线上平台提供在线问诊、用药指导、健康管理等药学专业服务，以提升顾客的健康便捷体验的价值。通过数据赋能线上药房精细化运营，提升“商品力”、“专业力”综合优势改善线上排名，防范“内卷式”恶性竞争。</p> <p>线上业务依托线下实体店网络、供应链和专业服务、品牌信任等优势，无法单独计量净利率水平，也无法独立运作。</p> <p>公司第三方平台 B2C 业务从低价竞争转向价格、产品与服务的平衡，进入价值增长阶段；第三方平台 O2O 业务通过布局区域中心门店、延长服务时间、提升供应链能力，细化门店层级管理，业绩</p>

快速增长；自营 O2O 平台“佳 E 购”通过满足顾客对商品的长尾需求，直播新模式满足顾客更多的需求，拉动业绩提升。

谢谢！

2、面对医疗保健消费支出疲软的环境，公司在 2026 年将重点发力哪些高毛利的非药品类来弥补医保刷卡收紧带来的缺口？非药业务整体毛利率是否有希望从目前水平进一步提升？

尊敬的投资者感谢您对公司的关注。围绕医保政策改革带来的影响以及顾客对健康生活追求的需求，公司明确自身定位，坚定中西成药核心业务不动摇，同时深入挖掘非医保依赖处方药、OTC 及其他健康管理类产品及服务需求。

公司持续加强与品牌厂商在品类船长 GB 商品及公司 OEM 产品战略合作，同时深入挖掘顾客需求，丰富贴牌、独家代理、境外优质品牌相关品类的 PB 商品占比。

在营贴牌产品约 570 个，贴牌商品销售额占主营业务收入比例稳成长至 15%-16%。此外，公司还围绕独家代理的 LSI 系列产品，探索打造皮肤专科门店，通过美容师岗位体系提升服务专业力，进一步拓展高毛利非药品类。

公司持续推进：

1、处方药及 OTC 中，专业、具备优势或潜力，非国谈集采，受医保影响大的药品；

2、您询问的非药品类中：

(1)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

(2)保健食品

(3)医疗器械和生活便利品

2026 年，公司预计在上述功能性护肤品、保健食品转型工作中，投入较多，在医疗器械和生活便利品品类，会给顾客带来更多选择。

非药产品由于缺乏专业壁垒、竞争激烈、信息透明、渠道多元

化,综合毛利率存在下降风险。公司积极探索与品牌商的深度合作,不断打造和提升 OEM 商品及其他综合毛利较高优势商品销售占比,减缓毛利率下降;同时加强员工专业服务进一步赋能、提升产品综合毛利率。谢谢!

3、一季报中提到要‘适当放缓门店扩张速度’并构建‘新的门店盈利模型’。请问管理层,在行业进入存量竞争阶段后,公司对于 2026 年的门店扩张或收缩策略的具体量化目标是什么?

尊敬的投资者感谢您对公司的关注。

在年报及季报 2026 年度主要经营策略第(2)项“迁址整合、提质增效,提升店效、人效”中,对拓展策略做了介绍:

“门店拓展以高租金、高亏损门店整改扭转、保留证照资质的“腾笼换鸟”迁址为主,争取估值合理的并购整合机会。

细化门店管理,加强门店层级管控,聚焦具有业绩提升潜力的门店。强化营运措施执行,赋能执业药师和员工提升专业服务能力,提高奖金和人效。”

由于国家优化医保定点零售药店资源配置规划政策管控要求不可控,新门店申请医保资质受限、关店时无法变更资质迁址影响门店数量存在不确定性;并购整合项目亦存在较多的外部不确定性。公司将加强与监管部门协调,争取突破全国统一大市场在公平竞争、市场准入方面遇到的卡点堵点,在规划区域争取拓展、迁址。

谢谢!