

# 一心堂药业集团股份有限公司

## 投资者交流活动会议记录

**时间：**2025年5月21日 10:30-12:00

**地点：**一心堂药业集团股份有限公司总部

**召开方式：**现场交流

**投资者：**交银基金周章庆、中海基金 易小金、国投瑞银 张宇初、巨彬资产 何川、景顺长城 王玉、泉果基金 夏若瑜、东北证券 文将儒、中信建投 沈兴熙、诚域基金 莫景全 黄登峰等投资者共 16 人。

**接待人：**集团董事兼执行总裁张勇先生、董事郭春丽女士、董事兼副总裁阮国伟先生、副总裁兼董事会秘书李正红先生、集团非药品事业部总经理肖勇先生、集团非药品事业部非药推广部总监刘骏先生、云南公司副总经理谢建兵先生、证券事务代表阴贯香女士

一心堂药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 5 月 21 日（星期三）上午 10:30-12:00 在公司总部进行投资者现场交流活动，公司管理层就投资者关心的问题进行交流，内容如下：

2025 年，公司以提升存量门店经营质量为主，并按市场动态去优化门店的布局，主要是搬迁和改造，不会大幅度增加门店数量。同时，大力在内部推进药店分类分级管理，将药店分为以药品销售为主的专业药房和全品类的泛健康多元化药房，在传统的药品销售为主的场景模式增加新的品类，加入健康服务体系，探索引流新的客群，并提升顾客留店时间和交易频次。具体业务发展情况：

**零售业务：**零售业务包括药店、药妆店与便利店。提升非药品类经营，未来将持续提升非药品类的销售占比，中期目标是要增加到 40%附近，长期目标 50%附近，大力发展非药泛健康类产品。公司今年内在云南区域至少改造出五百多家三代门店，目前看试点门店非药占比从 15%提升至 35%以上，为门店带来新客群

和客流增长。

**中药业务：**中药业务涵盖道地药材、中药饮片、中药配方颗粒、药食同源食品等。目前配方颗粒品种备案产品接近 350 个，未来计划再增加约 100 个产品，同时加快药食同源产品研发与包装升级。

**医养业务：**医养业务分为与药店结合的轻诊疗诊所、健康管理中心、与养老中心结合的二级医院加互联网医院三种模式。遵循国家养老的“9073 战略”，开展集中养老、社区养老、居家养老等服务。

**加盟与分销业务：**加盟业务在一心堂和本草堂两个体系内都有。一心堂加盟业务推进速度较前几年加快，但占比不会特别大，仍以直营门店升级改造为主。分销业务主要涉及中药自有产品及基层医疗、中小连锁药店配送业务。

**彩票业务：**截至 2024 年 12 月，一心堂在云南、贵州、海南、四川、重庆、广西、山西、天津 8 个省/市四千多家店中开通了彩票代销业务。

**泛健康业务：**2024 年，泛健康类产品在稳步提升，销售结构中，美妆品类占比 55.6%，凭借丰富的品牌选择、潮流的产品款式以及专业的美妆顾问服务，成为泛健康业务的销售主力军；个护占比 23.1%，涵盖口腔护理、身体护理、头发护理等多个细分领域，满足消费者日常个人清洁与护理需求；健康食品及母婴用品合计占比 21.3%，为注重健康饮食和母婴健康的消费者提供了优质的产品选择。与 2023 年相比，泛健康品类销售同比增长 29.3%。其中，功能食品增长 120%，反映出消费者对具有特定健康功效食品的需求不断攀升；个护品类增长 28.7%，表明消费者对个人护理品质和多样化的追求持续提升。

**问题一：目前的医保政策对于门店非药品种销售有什么限制？**

答：目前在我们经营的所有省份是没有经营品类特别限制的，只要在营业执照登记范围内的都可经营。一方面是从医保追溯码推动开始，形成了完善的医保合规监管体系；另一方面我们的数字化子公司开发新的内部监管系统，建立了合规经营保障体系。所以在品类经营上，我们所涉及的区域目前没有限制。

**问题二：目前的所有门店中可转型的门店占比？商品选品的管理情况如何？**

答：基于当前人口年龄结构变化，以及经济环境、政策环境变化问题，我们所有的门店都需要做转型升级，以适应时代、市场、消费者的变化。我们通过内部分类调整，将店型分为两种：专业药房和多品类药房。专业化药房占比 20%+、多品类药房占比 70%+。多品类领域里又分为很多种类，比如适老化产品、年轻群体关注产品、学生学区关注产品、次商业区的产品等。专业化药房分为院外专

业化药房、DTP 肿瘤专业药房、药诊结合店等。不同商圈做不同的品类结构，根据商圈、客户群体等多维元素把产品进行了分类。集团总部管理选品上，是通过专门的数字化管理，分析各个店对应的客群进行相应的选品。

**问题三：专业药房调改的成效？**

答：今年在加大特药、肿瘤这一系列产品线建设，并同时提升处方药销售和服务能力，基本上所有的专业药房都能找到一些新的增长点。

**问题四：目前门店是在存量中找增量，对于转型升级决心有多大？转型投入对财务报表的影响？怎么规划新业态？**

答：转型升级是必然趋势，我们会坚定不移走下去。改造升级是增加产品为主，而受动销影响淘汰的产品会优化出新的陈列空间，所以并不需要做大规模的投入，对财务影响不大。调整升级主要是产品的增加和员工的技能提升。商品是实销实结或者账期为主，不影响现金流。新业态是和供应商共建合作的机会，公司借助数字化按店分析数据做好“小步快跑”，逐步完成门店改造。