

# 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 6 月 4 日 14:00-15:00

**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：**中泰证券 祝嘉琦 孙宇瑶、中信证券 张斌斌 魏通、国海证券 年庆功、招商信诺 詹孝颖、广发证券 李桢桐、国信自营 曹嘉诚、摩根基金 蔡云翔等投资者共 23 人。

**接待人：**董事郭春丽女士、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 6 月 4 日（星期三）下午 14:00-15:00 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：

**问题一：存量门店选址是针对药品销售来开展的吗？转型门店选址的依据是什么？**

答：存量门店选址是依据各个区域目标人群来展开，目前改造门店主要是针对存量的门店的改造，从存量门店中拿出一部分适合的门店进行改造。如开展谷子类产品业务并不适合所有门店，我们会挑选部分门店进行改造，并开展此类业务。

**问题二：调改门店的非药占比是多少？会不会影响药品类的销量？**

答：非药占比较调改前有所提升。非药产品的销售并不会对药品销售产生实质性影响，相关产品只是在门店中小部分位置来进行陈列，公司的主营业务依然是药品零售连锁。

**问题三：门店转型对于单店的影响有哪些？**

答：依据部分打样门店数据来看，门店改造，拓宽商品品类后，交易次数同比有所提升，交易次数增加会带动门店销售的增加。门店增加服务、增加产品会使交易次数增加，客品次增加，从而带动单店客流和销售的增长。

**问题四：个护、美妆、潮玩等产品哪个品类的毛利率较高？**

答：各个品类各个产品的毛利率都不同，流量较大的产品及部分小众商品毛利率各有不同，每个领域的产品都有低毛利商品和高毛利商品。

**问题五：调改门店前台毛利大概有多少？门店调改前后客单价变化情况怎样？**

答：目前已调改的样本门店调改后毛利比以前更高。每个门店所覆盖的人群结构决定门店的产品结构，有些国货产品就比较适合三四线城市，价格亲民，销量会比较好。门店个护、美妆类产品基本都是线上线下同价，公司增加创新类产品吸引顾客到线下门店进行消费。调改后交易次数增加了，客流增加了，从而会带动销售的增长。

**问题六：门店改造会不会导致门店成本增加？针对创新类产品的销售培训情况？**

答：门店改造固定资产、人工成本变动不大。比如门店陈列商品的货架会进行优化，货架可循环利用，其他非药产品公司会和上游供应商共同打造，供应商会负责部分产品端头陈列、品牌宣传等。门店改造增加创新产品，公司会对相应管理人员及前台门店员工进行专业知识培训，产品的相关知识培训由厂商和集团管理层共同展开，厂商对我们的非药推广部门同事进行培训，后集团再将培训计划下发到门店，以保证门店员工掌握相关知识，更好的开展相关业务。