

证券代码：301017

证券简称：漱玉平民

漱玉平民大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东北证券 叶菁、文将儒 中信证券 陈竹、宋硕、张斌斌、魏通 招商证券 梁广楷、许菲菲、方秋实 国金证券 甘坛焕、王奔奔 中信建投 贺菊颖、刘若飞、袁全、沈兴熙 摩根大通 赵悦伦 开 源证券 余汝意、巢舒然 国海证券 年庆功 德邦证券 安柯 东吴 证券 朱国广、冉胜男、苏丰 西部证券 陆伏威、孙阿敏 浙商证 券 王班、吴天昊、司清蕊 兴业证券 孙媛媛、黄翰漾、王佳慧 国 盛证券 张金洋、胡偌碧、张玉 国泰海通证券 余文心、周航、 张澄 平安证券 叶寅、倪亦道、王钰畅 华鑫证券 胡博新等投资 者共 63 人。
时间	2025 年 8 月 29 日 9: 00-10: 00
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事长：李文杰 董事、总裁：秦光霞 董事、副总裁、董事会秘书：李强 财务总监：胡钦宏

投资者关系活动
主要内容介绍

公司于2025年8月29日通过线上形式召开投资者电话交流活动，公司管理层与投资者交流内容如下：

一、公司2025年上半年业绩情况说明

2025年1-6月，公司累计完成营业收入48.81亿元，同比增长1.30%；归属母公司股东的净利润3,625.09万元，同比增长49.83%。

2025年上半年内受行业政策及监管环境变化影响，终端消费行为的转变促使医药零售市场进入稳定发展阶段：医保政策的调整导致消费者对购药渠道的选择有所转变，线下药店客流量有所下降，监管规则细化推高短期合规成本，叠加行业竞争加剧及医药电商分流效应，公司整体营业收入增速放缓，毛利率同比下滑1.56%。另一方面，2025年上半年公司持续推进优化门店网络布局，合理调整经营面积，优化租赁合同条款等措施，通过降租控费、数字化工具使用、薪酬体系改革等一系列举措，报告期内公司费销比同比优化1.16%。公司从去年开始持续实施亏损门店优化调整，同时通过优化客户信用账期，加快应收账款回收，提高周转、优化库存管理等措施对利润带来了正向影响。此外，2025年上半年毛利率环比2024年下半年提升3.45%，公司整体盈利能力表现出一定程度回升。

截至2025年6月底，公司在山东省、辽宁省、黑龙江省、福建省、河南省、甘肃省等地区共拥有门店9,042家。其中，直营门店数量5,072家，加盟门店3,970家。

二、投资者问答环节

1、请问公司处方外配政策收严对于公司的经营的影响以及如何应对？

山东省是公司大本营，自去年二季度起已陆续开展门诊统筹工作。由于山东在门诊统筹政策执行上始终保持较紧力度，因此当前国家政策持续收紧对整体影响相对有限。从公司层面来看，公司在山东的统筹业务表现反而优于去年。一方面是因为去年政策刚启动时，各方尚需适应期，业务推进存在一定缓冲；另一方

面，通过去年及今年上半年的持续推进与优化工作，公司在山东的统筹业务最终实现了小幅增长。

2、请问公司提升山东省内市占率的措施？

公司主要通过三大核心举措提升山东省内市场占有率，具体推进情况如下：一是并购扩容，今年上半年已在山东落地 3 起并购项目，累计并购门店 754 家，快速扩大区域覆盖规模；二是加盟升级，省内各类加盟业务开展成效显著，不仅基础加盟模式稳步推进，更成功推动部分品牌加盟店向类直营加盟模式转型，提升运营管控效率；三是门店优化提质，一方面坚决关停亏损门店，集中资源聚焦提升老门店与成熟门店的店均产出，另一方面围绕多元化服务需求持续调整，在合规前提下稳步推进门诊统筹工作，其中上半年已陆续试点 4 家“门店+门诊部”模式的药诊店，既精准契合政策导向，又能为消费者提供从药品到医疗的一体化综合服务，进一步增强门店竞争力。

3、请问公司在多元化方向上有什么布局？

公司多元化布局成果显著，在传统非药品类方面，涵盖保健食品、医疗器械、中药养生花茶等，一方面通过科研、网红产品引进及专家合作推进产品创新，另一方面虽受山东部分地区医保政策调整影响，但经顾客深耕与私域运营，已初见销售成效；非传统品类中，健康美丽板块自公司布局以来销售占比稳步提升，已从孵化阶段进入成长期，生活便利品则包含与伊利等品牌的战略合作产品及双柚汁、降糖面条等自有功能性食品，且持续迭代上新；产业协同层面，前几年布局的医疗服务通过互联网医院处方流转、顾客健康管理等举措协同零售主业，跨境业务亦稳步推进；运营渠道上，自去年下半年起聚焦私域运营，结合社区运营、私域直播适配多元品类营销需求；产品科研领域，聚焦食品、器械、消杀等低门槛品类，经多年培育已逐步见效。

4、请问公司山东省外并购扩张的规划？

鉴于当前行业正处于转型关键阶段，多数企业均以“练内功”

为核心，行业整体呈现向内深耕的发展态势，公司据此对山东省外的并购扩张规划作出相应调整：省外并购节奏将适度放缓，仅在个别特殊情况下或有例外；山东作为公司核心大本营，省内并购工作将继续遵循原有规划稳步推进。与此同时，公司加盟业务持续推进。公司当下核心任务在于深耕山东本土业务，平稳度过行业转型期，从而积累充足的扩张势能与发展动能，为后续进一步拓展奠定坚实基础。

5、请问公司自有产品的销售情况？

2025年上半年，公司自有商品销售占比约为14%，同比增长4%左右；基于公司自有商品品类的持续丰富，尤其是多元化自有商品的大幅拓展，加之花生油等高频消费生活品类自主品牌的陆续上线，公司预计后续自有商品的销售占比将实现进一步提升。

6、请问公司中长期对线上业务有怎样的战略布局？

在公司中长期线上业务布局中，线上业务板块主要涵盖B2C、O2O及私域运营三大方向。其中，B2C业务过往虽以价格竞争为主要模式，凭借成熟运营保持稳定盈利水平，持续为公司贡献正向利润；O2O业务表现亮眼，在山东区域各公司均实现盈利，且已积累一定市场份额，因此公司对其采取稳步发展策略，未提出特别强化要求。而私域运营业务（含小程序运营、私域直播、社区运营）则是公司接下来重点推进的核心方向，亦是业务转型的关键抓手之一，从宏观经济发展态势与医药零售行业演进趋势来看，布局该业务具备显著必要性；为保障其推进，公司于去年专门成立创新业务发展部，目前已完成品类规划与供应链体系的适配工作，且前期私域直播、私域运营试点均取得良好效果，下半年将重点扩大试点覆盖范围。

7、请问公司如何展望行业出清节奏？

从当下国内医药零售行业的整体格局来看，药店的分布密度与数量规模，相较于医药体系成熟的发达国家仍处于偏高水平。

	<p>但从行业发展的长远逻辑与进化规律来看，药店数量的逐步精简与优化已然成为不可逆的必然方向：随着医药分家政策的深化推进，行业集中度会持续提升，资源将更倾向于向具备规模效应、专业服务能力和高效运营体系的头部连锁品牌聚集；同时，消费者对专业化用药指导、一体化健康管理的需求日益凸显，那些服务同质化严重、专业能力薄弱、运营成本高企的药店，会逐渐被市场自然淘汰，最终推动整个医药零售体系向更高效、更精准的方向升级。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年8月29日(星期五)