

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：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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 招商证券 梁广楷、许菲菲、方秋实 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 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 华鑫证券 胡博新等投资者共 52 人。
时间	2025 年 10 月 29 日 10：00-11：00
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、副总裁、董事会秘书：李强
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 10 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 年前三季度业绩情况说明 2025 年前三季度，公司实现营业收入 74.46 亿元，较去年同期增长 5.19%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.09 亿元，较

	去年同期增长 927.37%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 940.46 万元，较去年同期增长 160.23%。 报告期内，受行业政策、监管环境变化及终端消费行为转变影响，医药零售市场进入稳定发展阶段，而医保政策调整改变消费者购药渠道选择，叠加监管细化推高短期合规成本、行业竞争加剧及医药电商分流，致使公司整体营业收入增速放缓，毛利率同比下滑 1.35%；2025 年前三季度，公司一方面通过持续优化门店网络布局、降租控费、应用数字化工具、改革薪酬体系等举措，实现费销比同比优化 1.45%，另一方面自去年起持续调整亏损门店并提升库存周转效率，且报告期内确认青岛春天之星医药连锁有限公司标的业绩承诺补偿款 1.27 亿元，上述措施及补偿款对公司利润产生正向影响。 截至 2025 年 9 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 8,617 家，其中直营门店 4,972 家，加盟门店 3,645 家。 二、投资者问答环节 1、请问公司目前在降本增效，提高净利率方面的举措？ 一是优化成本结构与运营效率，通过持续优化门店网络布局、推进降租控费，应用数字化工具并改革薪酬体系实现提升；二是拓展高盈利潜力业务，丰富健康产品、保健品、医疗器械、美妆个护等多元非药品类，提升非药业务营收与盈利贡献占比；三是强化加盟业务赋能，聚焦已有仓储覆盖区域发展加盟业务，通过非药项目、数字化工具、供应链支持及专业化培训多维度赋能加盟商。 2、请问公司与大树药局合作的开展情况？ 与大树药局合作是公司非药调改工作的重要组成部分，目前双方合资药房的经营虽有可喜进展，但仍存在不足，核心问题是大树在台湾地区的非药优势供应链尚未充分发挥，这一问题计划于近期解决。大树漱玉的发展规划以“先跑通模式”为核心，当前正稳步推进相关工作，计划待明年上半年模式跑通后再展开进
--	--

	一步布局，且未来将以加盟店为主、直营店为辅的模式拓展。除与大树合作外，公司近期也在持续推进其他非药调改举措，包括扩充非药品类、优化非药运营策略、改造多元化门店，同时逐步完善非药供应链体系。未来，随着上述各项措施的持续推进与复制落地，预计今年四季度至明年的非药销售趋势将持续向好，为公司整体销售规模与利润增长贡献更多支撑。 3、请问公司如何展望今年四季度以及明年的门店拓展情况？ 在并购布局上，公司将以山东为核心大本营，持续推进对当地市场占有率高、能助力公司跃居区域市场首位的优质标的并购；对于已布局的东北、西北区域，将以少量并购适配优质标的，暂时放缓新区域开发节奏。自建门店方面，无过高硬性数量指标，仅在新商圈、新规划大型社区等场景新增门店。加盟业务则聚焦已有仓储覆盖区域加大拓展力度，通过非药项目、数字化工具、供应链支持及专业化培训为加盟商赋能，重点推进单体店加盟，推动品牌加盟向类直营模式转化，提升加盟商经营质量与商品配送率，同时灵活采用项目制、托管等形式，进一步扩大加盟门店规模并提升运营质量。 4、请问公司如何看待新药在互联网首发趋势？ 新药线上首发与产品属性高度相关，像减肥、睡眠类药品就更适配线上购买场景，加之线上平台通常宣传力度更大，也更容易吸引消费者关注。不过，仍有大量药品会选择线下首发，其中以慢病品种为代表；尽管线下宣传力度相对较小，但线下仍是当前药品消费的主力场景，且品类集中于特定类型，慢病品种尤其依赖线下购买，核心原因在于线下的面对面咨询、慢病管理等服务属性难以被线上完全替代，属于药品消费中的刚需场景。 5、请问公司后续在新零售布局及选品上有哪些思路？ 在生活服务平台建设上，将聚焦会员健康属性需求，加大高质价比非药供应链引进力度，同时合作日用品、食品等传统品牌
--	---

	快消品，且此类产品当前在实体店销售效果良好、利润合理；私域运营方面，将通过成立专门团队、调整组织架构，推进微信群、私域直播等合规性运营，摒弃粗暴营销模式，深度挖掘私域体量与潜力，并将其列为四季度及未来的重点发力方向之一；整体选品思路则以“健康属性+高质价比”为核心，重点聚焦非药、跨境商品及快消品，精准匹配消费者“健康+美丽”的核心需求。 6、请问公司对今年四季度及明年发展的展望？ 伴随国家医药相关政策逐步落地深化，行业已平稳完成政策适应与调整，2025 年行业整体运行数据持续向好。从行业环境来看，药店医保占比将进一步回落，非药占比逐步上升，健康食品、健康生活品等品类是主要增长方向。同时，门店调改已显现显著成效，随着完成调改的门店数量持续增加，业绩增长动能将进一步巩固。从市场需求端看，中国 14 亿人口的庞大基数下，银发经济加速发展，老年人口占比持续提升，为医药行业注入长期且稳固的增长动力。公司层面将持续推进核心举措，包括深化降本增效以优化运营质量、推进非药品类调改、强化加盟体系赋能，此外还将聚焦山东区域开展并购扩张；亦期待投资者给予持续支持，与公司携手共促行业与自身的高质量发展。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 10 月 29 日（星期三）