

证券代码：603939

证券简称：益丰药房

债券代码：113682

债券简称：益丰转债

益丰大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动会议纪要

一、会议基本情况

(一) 会议时间：2026年4月22日

(二) 会议方式：电话会议

(三) 公司参会人员：

董事长兼总裁、常务副总裁、副总裁、助理总裁、董事会秘书。

(四) 机构参会人员：中信证券、东北证券、中信建投证券、兴业证券、花旗银行、中金公司、UBS、JP Morgan、国信证券、国海证券、东吴证券、国泰海通证券、国金证券、西部证券、高盛中国、开源证券、国联民生证券、中邮证券、兴全基金、鹏华基金、博时基金、中欧基金、富达基金、交银施罗德基金、嘉实基金、浙商基金、富国基金、华泰资产、长江资管、交银资产、平安人寿等 100 多位全球投资者。

二、会议内容

(一) 公司主要工作及经营情况介绍

2025 年以来，公司以提升经营质量为导向，通过门店网络优化、门店员工精准定编以及降本增效各项举措的积极推进，实现了经营业绩的持续增长：

1、2025 年年度及 2026 年第一季度业绩基本情况：

2025 年，实现营业收入 244.33 亿，同比增长 1.54%；归属于上市公司股东的净利润 16.78 亿，同比增长 9.81%。加权平均净资产收益率 14.98%，同比提升 0.31 个百分点；每股收益 1.38 元。

分行业来看，零售业务收入 213.06 亿，同比提升 0.56%，毛利率 40.82%；加盟及分销收入 24.27 亿，同比提升 15.18%，毛利率 10.06%。

分品类来看，中西成药营业收入 183.50 亿，同比提升 1.69%，毛利率 35.03%；

中药营业收入 23.30 亿，同比提升 0.71%，毛利率 47.51%；非药品营业收入 30.54 亿，同比提升 3.96%，毛利率 46.05%。

2026 年第一季度，实现营业收入 60.85 亿，同比增长 1.26%；归母净利润 5 亿，同比增长 11.14%。加权平均净资产收益率 4.20%，同比提升 0.18 个百分点；每股收益 0.41 元。

2、门店拓展情况：

2025 年，公司新增门店 694 家（自建 193 家、加盟 501 家），关店 547 家，净增 147 家，期末门店总数 14831 家。

2026 年一季度，公司新增门店 142 家（自建 28 家、加盟 114 家），关店 30 家，净增 112 家，期末门店总数 14943 家。

3、新零售业务情况：

2025 年线上业务：销售收入 29.93 亿（含税），其中 O2O 收入 20.94 亿，占总收入 8.09%，毛利率 24.53%。B2C 收入 8.99 亿，占总收入 3.38%，毛利率 22.57%。

2026 年一季度线上业务：销售收入 8.11 亿（含税），其中 O2O 收入 5.69 亿，占总收入 8.82%，毛利率 24.18%。B2C 收入 2.42 亿，占总收入 3.65%，毛利率 22.88%。

会员情况：建档会员数 1.16 亿，会员销售额占总收入比重 83.8%。

4、加盟及创新业务

2025 年，公司全面升级加盟管理体系，以加盟门店业务发展为导向，从管控向赋能转型，通过优化组织管理体系，商品和供应链赋能（商品规划、配置、定价管理、差异化货盘），数字化管理赋能（销售、服务、培训、供应链），全面提升加盟店业务发展。

2025 年，公司积极探索多元化经营，利用门店空余面积，新增功能性食品和用品，如护肤、个护、口腔、女性护理、纸品家清、食品等多元化商品，在多元化经营模式上不断突破，目前正处于数据验证和模型优化阶段，进一步成熟后，公司将进行区域复制和全面推广。

5、分红及其他：

2025 年分红预案：每股拟派发现金红利 0.4 元，按总股本 12.12 亿股计算，合计派发现金红利 4.85 亿；加上中期派发的 3.64 亿，全年现金分红金额预计 8.49 亿，超过 2025 年归母净利润的 50%。

公司依据上交所自律监管 14 号指引及国际 GRI 准则，已连续三年发布 ESG 中英文报告；2025 年被 MSCI 授予 AAA 评价。公司始终重视信息披露工作，上市以来连续九年获得上交所 A 级评价。

6、2026 年重要工作安排

（1）强服务：深化“深度专业+深度关系”，从症、病、成分、品构建专业服务体系，与 AI 大模型融合（员工培训、陪练、销售查询提示、售后复盘），深度赋能顾客服务。

（2）推进健康驿站建设：建立检测、轻医疗、居家养老、保险（与商业保险公司合作，如平安、太保）、药品的闭环社区健康管理体系。

（3）调商品：打造差异化药品供应链的同时，扩品类：功能性食品、功能性用品及“妆、杂、食”，增加销售、降低费用率。

（4）提效率：通过数字化和 AI 提升门店服务、线上运营、两级总部运营、商品和供应链效率，建立财务业务一体化的财经体系。

（5）强组织：持续人才优化、组织优化、组织机制完善（价值分配、评估、人才培养）。

（6）保增长：保老店同比增长、新业务增长、拓展增长。

（二）Q&A

Q1： 如何推进健康驿站建设？健康驿站在收入盈利方面有哪些数据展望？

A1：健康驿站就是整合轻检测、轻医疗、居家养老、居家医疗、保险、药品及药师服务的体系，公司过去已在单向推进相关工作，26 年将基本完成体系串联。目前暂无法提供具体数据，但健康驿站是公司核心能力与基本盘，是线下与线上的根本区别，也是药店作为社区服务业生存发展的根基及医疗医保降费的核

心要素；药店服务总成本（含人员成本、便利性成本）优于社区医疗，社会效益和经济效益巨大，是公司强力推进的工作。

Q2：加盟目标的完成措施有哪些？未来 2-3 年扩张节奏及方式如何？

A2：关于加盟：公司加盟门店经营质量显著提升，核心是通过商品、数字化、组织和营运培训赋能加盟商，提升其销售与利润规模；通过不断完善商品、组织和数字化体系建设，公司加盟业务将分地区按节奏推进，同时注重拓展质量，实现与加盟商效益同步增长。未来 2-3 年，将在新业态、新盈利模式下实现新的扩张模式。

Q3：公司 2026 年及中长期净利润水平展望如何？加盟业务加速发展对毛利和净利有何影响？非药与药品增速对利润水平有怎样的影响？后续线上业务的展望如何？

A3：公司净利率基本稳定在当前水平，季度间会因促销折让、商品折让力度的平衡有所波动。加盟业务快速发展会适度拉低净利率（加盟净利率低于直营），但利润额会快速增长，2026 年加盟业务将加速，对利润改善起到作用；非药业务 2026 年对利润报表改善有限，预计 2027 年显现。线上业务，依托供应链优势，以及数字化、精细化运营实现，保持长期与线上融合。

Q4：公司 2025 年经营性现金流波动的原因是什么？未来经营现金流趋势如何展望？

A4：2025 年经营性现金流波动是因春节时间差导致的备货周期错峰：2025 年春节在 1 月，2026 年在 2 月。2024 年底备货使应付票据显著增加（对 2024 年现金流正向影响），2025 年同期应付票据缺口导致现金流较 2024 年同期有差距。当前现金流情况稳定，随着经营提升、销售规模增长及库存管控，公司现金流将回归正常。

Q5：26 年 2 月监管总局发布互联网平台反垄断合规指南后，公司近两个月线上线下经营的实际感受如何？以及线上线下协同发展、不再互相争抢客流的拐点何时能到来？

A5：药品在线化率是随年轻人变老、发病率提高自然发展的过程，不会出现

主流客群快速在线的剧烈变化。公司线上业务追求利润与规模的平衡发展。不同城市在线化程度差异明显：北上广深较高，省会城市及低线城市逐步降低，一线城市场景中药店的丰富度、专业性、品类齐全度已能满足消费者对好货、好价、好便利的需求，线上价格优势不突出。益丰凭借精细化运营能力和供应链能力，在线上精细化运营中可实现利润并保持竞争力。线上化率提高加速行业出清，依赖流血换规模的企业经营不可持续。综上，我们认为线上线下无冲突，是平衡发展、共同服务消费者的过程。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2026年4月25日