

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：2026-001

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；中信建投 贺菊颖、袁清慧、刘若飞、袁全、沈兴熙；华鑫证券 胡博新；国泰海通 余文心、周航、张澄；中泰证券 祝嘉琦、杨涛；国金证券 甘坛焕、王奔奔；西部证券 陆伏崴、孙阿敏；浙商证券 王班、安柯；国信证券 彭思宇、贾瑞祥；东吴证券 朱国广、冉胜男、苏丰；开源证券 余汝意、巢舒然；兴业证券 孙媛媛、黄翰漾、王佳慧、高尹伟业；国海证券 曹泽运、年庆功等投资者共 42 人。
时间	2026 年 4 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 财务总监：胡钦宏
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2026 年 4 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 年度及 2026 年第一季度业绩情况说明

2025年，公司累计完成营业收入103.27亿元，同比增长7.91%；归属于母公司股东的净利润1.14亿元，同比增长160.50%。2026年第一季度，公司实现营业收入26.01亿元，较去年同期增长9.36%，实现归属于上市公司股东的净利润1,035.77万元，较去年同期下降59.27%。

公司2025年净利润增长原因如下：

报告期内，公司聚焦核心品类优化商品策略，同步推动核心门店业态与场景升级，多种举措提升消费者体验感和满意度，带动整体毛利率实现同比提升0.79%，公司盈利能力呈现稳步回升的良好态势。同时，报告期内公司持续优化门店网络布局，降租控费，深度应用数字化工具提升效率，降低费销比1.28%，公司整体运营周转效率与精细化管理水平显著提升。

报告期内，依据前期签署的业绩承诺相关协议，公司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合计金额1.27亿元，该事项增加了公司非经常性损益，对利润产生正向影响。

2026年一季度，公司稳步推进门店网络布局优化，持续推进降租控费等工作，并通过深度运用数字化工具提升运营效率，运营周转与精细化管理能力稳步提升。本期净利润同比有所下滑，主要受以下因素综合影响：一是受上年同期一月份流感因素形成的高基数，叠加今年一季度流感流行的季节性回落，相关品类营收及利润贡献同比有所回落；二是漱玉平民现代物流项目（二期）折旧费用同比增加以及可转债利息停止资本化，相关费用同比有所上升。

截至2026年3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8,447家，其中直营门店4,862家，加盟门店3,585家。

二、投资者问答环节

1、请问在行业供给侧出清背景下，公司如何展望未来可比门店的恢复情况，以及公司在多元化品类布局与取得的初步成

果？

关于可比门店情况，行业在前期已基本触底，公司可比门店的经营情况持续向好，目前已实现同比正增长，且复苏势头持续增强。关于多元化品类布局，公司已完成多家多元化门店的改造工作，改造后门店的销售、毛利及利润水平均实现显著提升。后续公司将持续推进多元化门店改造计划，不断放大相关业务的增长贡献。

2、请问公司内部如何定位医保业务与非药业务两大板块，如何展望未来医保收入和非药品收入在整体收入中的结构占比？

近几年医保相关政策已进入稳定期，目前公司医保销售占比较前几年略有回落，整体保持平稳。从长期发展来看，公司秉持“医保+多元化”的发展思路。医保与专业服务是药店生存的根本，医保及统筹业务对门店的客流引流作用十分显著，是零售药店的发展基础与核心流量入口，必须始终高度重视。但同时，未来医保相关产品的利润空间将逐步收窄，公司必须通过多元化门店改造、非药业务拓展、健康管理与健康驿站等增值服务布局，实现盈利结构的优化升级。

3、请问目前公司在商业健康险和长护险方面有哪些布局？药店行业与这两个业态有哪些协同发展的空间？

商业健康险方面，公司是行业内较早开展商保支付业务的企业，早已成立专门的商保支付业务部门，除基础业务对接外，重点负责商保支付客户的深度运营，以及与保险公司的深度战略合作，相关业务规模实现快速提升。除承接现有商保支付业务外，公司也在与保险机构沟通，尝试推广适配医药零售场景的专属险种产品。长护险方面，济南等长护险试点城市已布局相关医疗机构与居家长护业务。随着全国长护险政策的逐步普及，公司将持续加大相关投入，同时推动居家康复业务与医药零售主业的深度融合。

4、请问公司未来的扩张节奏有怎样的预期？

关于公司未来的扩张节奏，核心策略分为三个方向：一是逐步放缓直营自建门店的布局节奏；二是在核心区域与市场，持续推进优质标的的并购整合；三是持续推进加盟赛道的布局，同时加大代运营赛道的投入。整体将坚持稳健扩张的原则，兼顾规模增长与经营质量。

5、请问年初医保相关政策落地后，行业政策环境趋于稳态，近期医保监管的最新动态如何？

对于合规经营的连锁药店而言，本轮监管升级整体影响有限。经过近几年的常态化监管与多轮排查，绝大多数规模化连锁药店已建立完善的合规管理体系，个别门店的违规行为不影响行业整体的合规经营基本面。公司除全力配合各级医保监管部门的检查工作外，还自主开发了“漱玉致远”风控平台，对全部门店销售数据开展常态化自动化排查，及时整改相关问题，能够充分保障医保合规经营。医保合规是医药零售企业长远发展的底线，本轮强监管将进一步淘汰行业内不规范的市场主体，为合规经营的连锁企业创造更健康的市场环境，行业规范化发展是长期不变的趋势。

6、请问近两年行业医保合规检查力度持续加大，核心经营省份的相关检查进展如何？

目前公司核心经营省份正处于医保合规自查阶段。经过近几年的常态化监管与政策落地，区域内规模性连锁药店的合规自律性显著提升，同时通过信息化手段搭建了完善的合规管理体系，整体经营较为规范。本轮检查重点聚焦医保基金使用合规性，核心核查医保目录串换、骗保、处方流转不合规等违规行为，严厉打击医保基金使用过程中的违法违规操作。

7、请问公司核心省份外市场的经营情况如何？

公司在核心省份外的多个区域均有布局，各区域经营情况有所分化，大部分区域实现稳定盈利，个别区域受新设等因素影响

	<p>出现亏损，公司已针对亏损区域启动专项优化调整工作，目前已实现大幅减亏，经营情况持续改善。后续公司省外市场的核心工作，是重点推进亏损区域的减亏扭亏，持续优化各区域的经营质量，同时聚焦已有仓储覆盖的优势区域稳步拓展，不盲目进行新区域的扩张。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年4月29日(星期三)