

## 一心堂药业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：TG202605-001

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><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（电话会议）</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（<a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a>）参与本次年度业绩说明会的广大投资者</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2026年5月14日 15:00-17:00</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（<a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a>）</p>
<p><b>公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事长兼总裁阮鸿献先生          董事兼执行总裁张勇先生          独立董事施谦先生          副总裁兼董事会秘书李正红先生          财务负责人肖冬磊先生</p>
<p><b>交流内容及具体问答记录</b></p>	<p>一心堂药业集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年5月14日（星期四）下午15:00-17:00在全景网举办2025年度业绩说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程的方式举行，公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，内容如下：</p> <p><b>1、门店调改是否进入尾声，今年的目标是什么？</b>          答：您好，感谢您对公司的关注。公司计划将70%门店向泛健康品类的“多品类”药店转型，30%向“专业药房”转型。2025年完成1000多家泛健康门店调改，2026年计划完成4000多家门店调改。谢谢。</p> <p><b>2、线上营收占比（当前约15%）是否符合目标，接下来线上业务的目标和发力点是什么？</b>          答：您好，感谢您对公司的关注。占比是一个相对指标，但总的来说，还是市场需求满足问题。消费者的选择是基于自己的便利性、安全性、可靠性，以及体验感等多因素，各渠道有各自的模式和发展方向，也有各自的竞争力。我们在做好线上业务的同时，也在不断提升线下场景的体验感，关注顾客的满意度，并做好多渠道融合。谢谢！</p> <p><b>3、医保约谈的影响是否已经完全过去，如何看待线下业务的</b></p>

#### **内卷式竞争？**

答：您好，感谢您对公司的关注。坚持合规是企业长期发展的必然选择，也相信最终会实现市场整体合规及公平。优胜劣汰是自然规则，也是市场规则，做好自身，适应市场和环境发展与变化，在变化中创新与提升，找到企业的生存价值和意义，是我们所努力的方向。谢谢！

#### **4、公司在供应链成本、门店密度、服务能力上的差异化壁垒是怎样的？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在供应链成本、门店密度、服务能力上不断学习创新，提升综合竞争能力，希望在我们所覆盖的大区域或者局部区域，能构建影响力和品牌力，也希望能实现总成本最优和总效率最佳。谢谢！

#### **5、养老有没有艾灸治疗？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司以昆明金鼎老年病医院为依托，形成以金鼎山养老院为中心，机构养老、社区养老、居家养老三级医养融合，打造医疗、康复、护理、养老四位一体的全新业务模式，在康复中心，会有理疗业务，谢谢。

#### **6、随着公司健康生活驿站转型，品类扩宽，服务增多，目标毛利率和目标三费比能否控制稳定在某一区间内，以减少利润率波动？谢谢。**

答：您好！感谢您的提问。2025年公司毛利率同比提升0.83个百分点至32.62%，2026年一季度进一步提升至33.09%，同比增幅达1.25个百分点。毛利率持续改善的核心驱动力是门店调改带来的品类结构优化。与毛利率的确定性相比，费用率的控制更为复杂。公司正处于“压降旧费用”与“投入新成本”的转换期。公司正在进行销售费用投入以配合门店调改和泛健康品类推广，这种投入是为了换取长期毛利增长，短期内会对费用率形成压力。中长期看，我们会把毛利率和三费比率保持在较优的水平。谢谢！

#### **7、股权激励与市值管理思路是怎样的？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在整体战略思路，立足长远发展，坚持合规理念，创造企业价值、履行社会责任，为相关各方创造健康、持续、长久、稳健的回报，谢谢！

#### **8、截止今年一季度或4月底，已经调改店数量多少？调改营运数据是否符合预期？第一店调改距今已经一年多，运营现状如何？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在门店调改、品类优化、服务能力提升等方面持续在推进中，也在不断优化中，相信最终会在经营成果中体现出来。前期已完成调改的门店，整体上客群、销售额还是有改变和提升，且已相对稳定，谢谢！

9、近日，市场监管总局将提升网络不正当竞争行为常态化监管水平，坚决规制利用数据和算法、技术、平台规则等实施的各类网络不正当竞争行为，依法保护经营者、消费者，特别是平台各方参与主体的合法权益。上个月开始京东将贵司一心堂店铺，以及自有品牌鸿翔，作为站内关键词屏蔽，目前仍然屏蔽，贵司如何看待？谢谢。

答：您好，感谢您对公司的关注。网络不正当竞争行为的常态化监管，有助于净化市场环境、促进行业高质量发展，有助于构建“优质优价、专业服务”的良性市场生态。谢谢。

10、贵司如何看待，网络不正当竞争行为将常态化监管？上个月开始有一平台企业将贵司一心堂店铺，以及自有品牌鸿翔，作为站内关键词屏蔽，目前仍然屏蔽，贵司如何看待？谢谢。

答：您好，感谢您对公司的关注。网络不正当竞争行为的常态化监管，有助于净化市场环境、促进行业高质量发展，有助于构建“优质优价、专业服务”的良性市场生态。谢谢。

11、展望 2026 年，公司的发展有哪些亮点？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在做好主业药品零售连锁的同时，进行转型升级，扩充品类建设，提升专业服务能力，以“健康驿站”为抓手，推进“医养融合”模式，构建大健康产业新生态，谢谢。

12、贵司如何看待线下严格管控的具有成瘾性的药品，如复方甘草片，线上平台企业仍可秒开处方进行购买？谢谢。

答：您好，感谢您对公司的关注。具有成瘾性的药品属于国家严格管控的处方药，其销售必须遵循法律法规，确保用药安全、防止滥用。谢谢。

13、网络不正当竞争行为将进行常态化监管，贵司如何看待？谢谢。

答：您好，感谢您对公司的关注。网络不正当竞争行为的常态化监管，有助于净化市场环境、促进行业高质量发展，有助于构建“优质优价、专业服务”的良性市场生态，促使药店向药事服务、慢病管理、健康咨询等专业化方向发展，谢谢。

14、规模效应与数字化（如供应链系统）对费用的持续压降空间还有多少？

答：您好！感谢您的提问。目前公司的规模及市占率还有增长空间，各项费用率有望进一步降低。规模效应与数字化已经成为公司费用持续优化的核心引擎。谢谢！

15、建议公司通过并购优质药店与便利店资源，优先推进一心堂一心便利 24 小时无人新零售店：药店 便利店双业态，日间有人、夜间 AI 云值守，合规医保结算，同步开放加盟模式。依托供应链

与门店密度优势，提升营收、降低人效，形成区域壁垒。建议昆明先试点，成熟后全国复制。

答：您好，感谢您的建议。谢谢。

**16、领导，您好！我来自四川大决策 请问，处方药外流、医保定点、慢病管理对门店收入的拉动，客单价与复购率提升？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司严格遵循医保基金监管要求，聚焦专业化、数字化与合规化建设，稳健提升运营效率，为投资者创造可持续回报。谢谢。

**17、未来分红政策是怎样的？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司实行连续、稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展，按相关政策法规及指导意见制定利润分配方案。谢谢。

**18、建议公司加速模仿日本药店模式**

答：您好，感谢您的建议。公司对门店进行转型升级，增加美妆、个护、母婴、便利品等非药品类，为消费者提供更加广泛和全面的大健康消费产品。谢谢。

**19、公司是否会进一步深化与圣爱的绑定，例如通过成立合资主体等方式，将这一协同模式标准化、规模化，以巩固在“医药”领域的差异化竞争优势？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司与圣爱，虽然是关联方，但也是两家独立的经营主体，其业务合作，严格按照相关政策法规进行管理。至于是否强化合作关系，增加合作体量，则采用完全市场化的模式，按各自的发展目标和市场规划来确定。谢谢！

**20、贵司调改第一店至今已过一年，请问，该店运营现状如何？当前调改门店数？当前调改进度及效益是否符合公司预期？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司在门店调改、品类优化、服务能力提升等方面持续在推进中，也在不断优化中，相信最终会在经营成果中体现出来，谢谢！

**21、一心手作第一店开业至今已经四个月了，请问，运营数据如何？谢谢。**

答：您好！感谢您对‘一心手作’的关注。首家门店目前仍处于市场培育与模型验证阶段。我们的核心任务是测试产品组合、单店动线、复购率模型及区域适应性，而非追求短期账面数据。现阶段，运营指标正按照内部预期稳步推进，例如核心爆品的复购频次、药食同源原料的消耗效率、客群健康标签的渗透率等关键过程性指标均达成内部规划要求。谢谢！

**22、非医保业务占比提升，未来这块继续扩张占比的目标和策略有哪些？**

答：您好，感谢您对公司的关注。我们主要通过品类建设、服务能力提升、体验场景打造等方面，来综合调整门店经营品类占比，从而提升非医保支付的销售占比。公司长期目标是至少要达到 75% 至 80% 的比例。谢谢！

### 23、2026 年营收转正、净利双增的逻辑有哪些？

答：您好！感谢您的提问。近两年公司主动放缓高速扩张策略，不再追求门店数量的绝对增长，转而聚焦单店盈利能力的提升。关闭低效、亏损门店虽然短期内会冲减营收，使得留存门店的整体盈利质量得到修复，是利润增长的基础。毛利率方面，为了降低对医保支付的依赖并提升毛利，公司强化品类结构调整。同时，公司通过降租谈判、优化管控各项期间费用等方式控制费用支出。从而展现出更好的盈利能力。谢谢！

24、董秘您好！公司近年大力布局中药全产业链，自建中药基地与饮片产能，但上游原料与医院渠道仍有提升空间。信邦制药旗下同德药业拥有 27 万亩中药材种植基地、6000 吨医院级饮片产能，与公司业务高度协同，收购可快速补齐上游短板、打通医院渠道、强化西南中药龙头地位。建议公司管理层研究收购同德药业的可行性，助力中药战略落地，提升股东价值。感谢！

答：您好，感谢您的建议。谢谢。

25、董秘您好，作为长期持有一心堂的个人投资者，想请教：当前国家大力推进医药分开、处方外流、分级诊疗，但现实中很多公立医院刻意截留电子处方、设置处方外流壁垒，垄断门诊流量，导致连锁药店承接慢病分流、便民售药的作用难以发挥。请问公司怎么看待公立医院在处方流转、医药分开上的隐性壁垒？是否会向医保局、卫健委反馈行业真实痛点，推动顶层医改政策落地，真正打破医院处方垄断、让利普通老百姓？

答：您好，感谢您对公司的关注。市场和行业在各阶段会碰到不同的问题，要面临不一样的挑战，也就有不同的环境和模式，但总体来说，还是在逐步改善。也相信，我们的政府会不断优化、提升服务和管理模式，打造更好的营商环境，最终造福百姓生活。后续，公司会持续参与到行业的规范、高效、便民生态建设中。谢谢！

26、“董秘您好，鉴于公司正大力拓展非药业务，建议利用资本优势，重点并购全国范围内‘线上火爆但线下薄弱’的未上市品牌（如功能性软糖、中式养生水、皮肤学级个护），利用万店渠道快速实现变现。同时，公司是否考虑推出自有品牌‘功能性矿泉水’（如富硒水、石斛水）？将其定位为‘药食同源’载体，在收银台与药品关联销售。通过‘外部并购网红品牌 内部孵化功能水’双轮驱动，打造第二增长曲线。”

答：您好，感谢您的建议。谢谢。

27、请介绍一下今年的分红。

答：您好，感谢您对公司的关注。经公司董事会审议通过公司2025年度分配方案为：以2025年度权益分派方案实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户股份数为基数，向全体股东每10股派发现金红利2元(含税)，不送红股，不以资本公积金转增股本。该方案尚需经公司股东会审议，谢谢。

**28、董秘您好，老龄化下慢病患者越来越多，本可以由社区药店承接日常慢病管理、复诊续方，但是公立医院牢牢把控资源、不愿放开分流，基层医疗资源下沉形同虚设。请问一心堂有没有向主管部门呼吁过，把合规连锁药店纳入基层医疗公共服务体系，从政策层面倒逼公立医院改革，减轻三甲医院挤兑、降低百姓看病拿药成本？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司积极参与行业协会政策研讨，推动医疗等资源效率提升。后续公司将持续紧跟政策导向，主动参与行业政策建言，同时持续完善门店慢病管理服务能力、合规运营能力，助力医疗资源优化配置、便民惠民医保服务落地。谢谢。

**29、贵司在美国开设的一心堂大健康药房，目前经营状态如何？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司门店覆盖云南、四川、重庆、广西、山西、贵州、海南、河南、上海及天津等地区，谢谢。

**30、2月，贵司一心堂海南公司成功入选首批海南自贸港岛内居民消费的“零关税”进境商品经营资格行政许可企业，目前，与该政策相关的业务推进如何？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司全资子公司海南鸿翔一心堂入选首批15家“零关税”经营资格企业，依托现有门店，以医药零售+健康消费品组合的方式，进行差异化定位。谢谢。

**31、董秘您好，近几年医保监管对连锁药店检查处罚非常严格，但部分公立医院存在过度诊疗、开大处方、耗材虚高、医保基金浪费等现象，监管力度明显不对等。请问公司是否认为医药行业存在医保监管双重标准？作为零售药店龙头，会不会牵头梳理行业现状，向相关部门建言献策，推动公立医院配套改革、平衡医改生态？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司积极参与行业协会政策研讨，主动参与政策建言，助力医疗资源优化配置及医保基金安全，参与便民惠民医保服务落地等。谢谢。

**32、贵司本身管理层就是消费者，如，消费者每天要么在外面买饭吃，要么买菜自己做饭，贵司要成为消费者生活中的一部分，需要了解消费者需求，需要品牌建设，跳出买药才上一心堂，请问，贵司能从消费者需要出发，形成自身的特色服务并扩展服务吗？谢谢。**

	<p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司主营业务药品零售连锁，辅以医药分销、中药产业、医疗业务、便利品、个护美妆等大健康产业对零售连锁业务的补充和协同，满足消费者的多元化医疗健康服务需求，打造“健康生活站”消费场景，提升门店体验感。谢谢。</p> <p><b>33、一心堂有没有设立市值管理办公室？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司高度重视市值管理工作，严格遵循《上市公司监管指引第10号——市值管理》及相关监管要求。市值管理工作由董事会统一领导，公司坚持高质量持续健康发展，努力做好经营管理，不断提升公司投资价值和回报股东能力。谢谢。</p> <p><b>34、希望有送股方案？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。经公司董事会审议通过公司2025年度分配方案为：以2025年度权益分派方案实施时股权登记日的总股本扣除公司回购专用账户股份数为基数，向全体股东每10股派发现金红利2元(含税)，不送红股，不以资本公积金转增股本。该方案尚需经公司股东会审议，谢谢。</p> <p><b>35、是不是为了转让股份而联合机构压制股价能够少交税？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司遵守证监会、交易所等相关法律法规，按规则要求进行股份转让及信息披露。谢谢。</p> <p><b>36、请说明股价为啥这样的原因吧。</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司经营基本面稳健正常，无应披露而未披露的重大事项，管理层专注主业经营、稳步提升内在价值，并立足于长远发展的战略目标，为股东和各合作方创造价值。谢谢。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>接待过程中，公司严格按照《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整，没有出现未公开信息泄露等情况。</p>
<p><b>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件</b></p>	<p>无</p>