

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：2026-003

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；中信建投 袁清慧、刘若飞、沈兴熙、贺菊颖；华鑫证券 胡博新；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 郭双喜、安柯；国信证券 陈曦炳、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；国海证券 曹泽运、年庆功；招商证券 梁广楷、许菲菲、方秋实等投资者共 53 人。
时间	2026 年 8 月 26 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、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 2026 年 8 月 26 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 2026 年上半年业绩情况说明 2026 年上半年，公司累计完成营业收入 53.14 亿元，同比增长 8.86%；归属于母公司股东的净利润 2,577.60 万元，同比减少

	28.90%。公司净利润减少原因如下：报告期内，公司推进门店运营优化、降租控费及数字化提效等措施，主营业务持续向好；但报告期内公司应收款项坏账准备计提金额同比增幅较大，应收款项账面余额较期初有所增长，坏账准备测算基数相应扩大；加之部分应收款项账龄有所延长，对应的款项适用更高计提比例。上述事项相应减少了本期利润。后续公司将持续加强客户信用管理，优化授信及赊销政策，从源头控制应收款项规模。常态化开展应收款项质询、账龄动态监控及逾期账款催收工作，以此减少坏账计提对经营业绩带来的不利影响。 截至 2026 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、青海省等地区共拥有门店 8,719 家，其中直营门店 4,870 家，加盟门店 3,849 家。 二、投资者问答环节 1、在行业供给侧出清的背景下，公司可比门店的恢复态势如何？在非药多元化发展方面有哪些布局与成效？ 公司可比门店经营情况持续向好，复苏势头逐季增强，门店端经营质量稳步提升。多元化业务方面，公司持续推进多元化门店改造工作，改造后门店的销售与毛利表现优于公司整体门店水平，店型改造的效果已得到验证。同时公司重点推进健康驿站转型，搭建标准化运营体系，探索健康管理类服务的商业模式，为后续服务业务价值释放打下基础。 2、公司与大树的合作目前有哪些进展，后续规划做了怎样的调整？ 双方合作前期已完成试点门店的探索，验证了大树在海外非药供应链与专业化运营方面的优势。目前，公司新增了在现有门店内植入非药主题专区与专柜的合作形式，依托大树的海外非药供应链与专业运营能力，带动门店非药品类发展；同时，增加了大树海外特色非药服务商的定位，充分发挥供应链与专业运营长处，探索海外非药供应链赋能的合作路径。 3、请问公司后续在毛利率与净利润率提升方面有哪些具体
--	--

举措？

上半年公司盈利水平处于稳步修复阶段，毛利率有所提升，费用率实现同比下降。后续公司将从多维度持续推动利润率改善：一是通过品类梳理与品类集中，优化 SKU 结构，提升商品运营效率，进一步拉动毛利率提升；二是推进单店整体效率提升，整合线上线下考核与管理，拓展直播等新渠道，带动单店人效、坪效同步提升；三是依托数字化工具与数字员工应用，持续优化人工等费用成本。此外，公司也在深度研究线上线下业务融合与 AI 场景再造，随着相关举措落地，盈利水平有望进一步提升。

4、请问今年以来线上处方药合规管理相关政策逐步落地，对行业及公司经营带来了哪些影响？

线上药品合规监管趋严是行业长期规范化发展的必然趋势，此前线上渠道存在的处方、审方不规范等问题正在得到系统性改善。从行业层面看，线上整体销售增速有所放缓，大量处方药逐步向线下渠道回流，尤其对储存条件有严格要求的特殊药品，线下渠道的安全与合规优势更加凸显。对公司而言，线下处方药业务实现了较快增长，公司依托自有的医疗机构与互联网医院资源，在处方开具与合规审方方面具备天然优势，能够更好承接处方药外流的市场机会。

5、请问当前行业出清的态势如何？公司在门店扩张与并购方面有怎样的布局策略？

行业供给侧出清的整体趋势仍在延续，但出清节奏较前两年有所放缓。规模连锁已基本完成调整，中小连锁与单体门店的出清压力依然较大。公司扩张策略更趋稳健，省内将持续深耕核心区域，针对市占率仍有提升空间的地区，推进优质连锁标的的并购整合，进一步巩固省内市场优势；省外市场不再以大型并购作为切入方式，转而以小型并购、加盟拓展结合仓配一体化的模式稳步布局，重点完善已有仓储覆盖区域的门店网络，不盲目进入全新区域。

	6、请问公司如何展望未来院外市场的发展，以及线上线下的渠道结构变化？ 长期来看，随着居民健康需求提升与处方外流持续推进，院外市场整体规模将保持稳定增长。渠道结构方面，线下渠道仍将占据院外市场的主导地位，线上渠道占比会稳步提升，但两者的品类结构会呈现明显分化：线上更适配具备快消属性、隐私属性的品类，依托便利性满足特定消费需求；处方药、特药等对专业服务、储存条件要求高的品类，将持续向线下渠道集中。随着药品价格管控趋严，线上线下的价差将逐步收窄，线下渠道的专业服务与即时性优势会进一步凸显。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 26 日（星期三）