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：2026-004

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；中信建投证券 袁清慧、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 彭思宇、贾瑞祥；东吴证券 朱国广、苏丰；开源证券 余汝意、巢舒然；天风证券 杨松、李臻；招商证券 梁广楷、许菲菲、方秋实；国泰海通证券 余文心、周航、张澄；德邦证券 刘若飞、徐梓煜；国盛证券 张雪、李慧瑶、张玉等投资者共 170 人。
时间	2026 年 10 月 30 日 13:30-14:30
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 10 月 30 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 年前三季度业绩情况说明**

	2026 年前三季度，公司实现营业收入 797,040.30 万元，较去年同期增长 7.05%，实现归属于上市公司股东的净利润 2,181.23 万元，较去年同期下降 80.02%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,280.51 万元，较去年同期增长 36.16%。公司净利润变化原因如下：上年同期，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 1.27 亿元。该事项属于非经常性损益范畴，对上年同期净利润影响较大，显著抬高了本期业绩的对比基数。剔除上述一次性非经常性因素影响后，公司日常经营端较上年同期实现改善。报告期内，公司持续推进门店运营优化、降租控费及数字化提效等多项举措，公司主营业务经营质量逐步改善，盈利能力逐步修复，整体经营态势边际向好。 截至 2026 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、青海省等地区共拥有门店 8,985 家，其中直营门店 4,824 家，加盟门店 4,161 家。 **二、投资者问答环节** **1、在行业供给侧出清的背景下，公司如何展望老店的同店表现？未来公司如何提质增效？** 公司前三季度及单三季度同店的各项经营指标均同比向好，近期经营数据延续改善态势，同店增长持续提速，单店效益与人效稳步提升。未来公司提质增效主要围绕以下方面展开：一是通过门店店型改造、扩充非药品类提升店效与人效，同时依托人工智能工具赋能营销、会员管理与数据运营，探索 AI 与健康服务结合的新方向；二是通过全面推广 AI 办公软件与数字化工具，对公司原有核心业务流程进行效率赋能，替代大量重复性、流程化工作，推动成本持续优化。 **2、三季度毛利率波动是什么原因？如何看待未来降本增效的空间，对净利润率走势能否更乐观？** 三季度属于公司传统经营淡季，客流与销售存在季节性波动，历年均有类似规律。当前公司门店端盈利表现较好，净利润偏低主要受总部费用与财务成本影响。未来将双向发力改善盈利：门

	店端通过店型改造与运营优化持续提升盈利水平；总部端通过系列管控措施压降费用与财务成本，整体盈利水平有望逐步修复至合理区间。 **3、当前行业中小药店加速出清，公司后续并购尤其是跨省扩张有怎样的规划？** 公司并购策略按省内、省外差异化推进。省内持续深耕，继续推进当地龙头连锁标的并购，目标是在省内各地市均实现市场领先地位。省外策略有所调整，不再以大型并购为切入方式，转而通过中小连锁并购、单体店整合叠加加盟体系拓展，结合仓店一体化模式完善市场布局，重点填补已有覆盖区域的空白点位，稳步提升市场占有率。 **4、部分省份出台医保支付白名单政策，医保监管持续加强，相关政策对公司经营和行业格局有何影响？** 医保支付白名单明确了不可刷卡的品类边界，合规标准清晰，整体对行业偏友好。经评估，受限品类对公司经营影响有限，行业合规性提升后，连锁药店的规范化运营优势将进一步凸显。后续医保价格治理相关政策是行业关注重点，公司将持续跟进政策动态并动态调整经营策略。 **5、公司处方药板块的增长情况如何？** 公司中西成药整体实现稳步增长，其中处方药增速更快，OTC品类保持平稳增长。增长一方面源于药店向专业化健康服务转型，对处方药客群的专业服务能力提升；另一方面居民健康意识增强，体重管理等健康需求扩容也带动了相关品类销售。毛利层面，OTC品类毛利率略有提升，处方药毛利率基本平稳，整体毛利水平波动不大。 **6、处方药的增长主要来自公立医院处方外流，还是线上向线下的转化？** 处方药增长是多因素共同驱动的结果。一方面，地方医保政策调整推动院内处方外流，公司医保销售占比有所提升，体现出

	处方外流的带动效应；另一方面，公司加大 O2O 线上业务布局，试点仓店一体化门店，针对性补充线上适销品类，线上渠道也贡献了明显的处方药增量。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 30 日（星期五）