证券代码：002727　　证券简称：一心堂

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：TG202610-001

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（电话会议）
活动参与人员	东北证券、中信证券、天风证券、中信建投、西部研发、中邮证券、国金证券、开源证券、国金证券、方正证券、东吴证券、方正证券、海通证券、浙商基金、中银基金、创金合信基金、融通基金、国寿养老、国投证券、华安基金、华宝基金、长城基金、华泰证券、汇丰晋信基金、嘉实基金、银河基金、长城基金、华夏基金、富国基金、农银汇理基金、国投瑞银基金、东方证券、上海光大证券、太平资产管理有限公司、光大保德信基金、兴银基金、平安基金、南方基金、汇添富基金、广发基金、前海开源基金、鹏华基金、东兴证券、申万菱信基金等机构，共 183 位投资者。
时间	2026 年 10 月 29 日 10:00-11:00
地点	一心堂药业集团股份有限公司总部
形式	电话会议
公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书李正红先生 财务负责人肖冬磊先生 证券事务代表阴贯香女士
交流内容及具体问答记录	**一、前期经营情况分析** （一）三季度整体经营业绩 公司 2026 年第三季度实现营业收入 42.31 亿元，同比增长 3.53%，收入增速在一季度、二季度下滑后于三季度转正；实现净利润 1.24 亿元，同比、环比均实现增长，利润增速显著高于收入增速。 收入结构层面，公司主动缩减分销业务；零售业务增速高于整体收入增速。 利润增长来源于两方面，一是业务结构优化，零售板块毛利率、净利率高于公司整体平均水平，占比提升自然带动利润上行；二是内部费用管控，通过低效门店闭店、搬迁整合客流降低房租成本，同时结合市场情况优化营销费用投放，费用率得到有效控制。 （二）现金流、资产及分红情况 零售业务应收账款规模小，公司整体现金流维持良性，货币资金储备能够支撑业务拓展与整合，延续现金分红政策。在建工程变化主要为两大物流项目投入使用，成都物流中心一期已经建成投运，正

	在联动四川其它子公司整合提效；贵州物流中心一期完成办公与物流板块建设，可覆盖全省。 （三）重点业务开展现状 1.门店调改情况 2025 年完成近 1000 家门店调改，2026 年预计累计完成接近 5000 家门店调改，计划覆盖 70%门店，后续门店调改转为常态化迭代工作。公司调改门店分为两类，70%定位全品类泛健康药店，重点布局健康消费品；30%定位专业药房，主打处方药、DTP 产品，增设诊所，叠加轻诊疗服务，联动健康驿站、居家医养服务。 2.泛健康品类建设 公司围绕健康消费拓展个护美妆、功能性洗护、药食同源食品、膳食补充剂、医疗器械等。品牌上以国货为主搭建梯队，部分产品为品牌方首次线下药店合作，品类整体毛利高于药品。 3.中药全产业链业务 中药为公司起家业务，在研发、质量管控、原产地合作积累深厚。在业务方向，从传统治疗型中药，向保健、养生调理、健康食品的消费型中药转型，持续扩充新品类。 4.分销业务 公司持续收缩传统一二级代理，对接营销能力薄弱的工业企业，深度运营独家品种，介入品种全链条经营，提升分销业务盈利质量。 5.电商业务 电商业务整体保持增长，核心增长来自 O2O 业务增长，客流集中于头部城市；将持续布局前置仓、B2C 业务，公司内部培养自有主播，持续扩大业务规模。 6.专业药房业务 处方药尤其是 DTP 类产品增速加快，部分区域用户基础、顾客依从性表现良好。公司顺应政策导向在专业药房内增设诊所，叠加轻诊疗服务；依托健康驿站配置医师药师，提升顾客到店频次与用户粘性。 7.加盟业务 公司控股子公司本草堂加盟门店约 2600 多家，其它子公司加盟门店也在拓展，合计加盟门店近 3000 家左右。公司依托西南物流中心，向加盟商开放直营店成熟品类体系，提升加盟门店配送效率；加盟业务是现阶段公司主要市场拓展手段。 **二、问答环节** **问题一：公司 2026 年 Q3 老店大幅增长、收入利润表现更好的原因是什么？如何看待这一内生恢复的持续性，对 2026 年四季度及 2027 年老店内生增长有何展望？公司在非药品类的布局成果及单店模型情况如何？** 答：三季度老店增长主要来源于客流增长，且客流增长高于客单价增长，零售收入同比、环比均呈现持续改善态势。一方面来源于内部经营改善：门店调改落地，优化存量 SKU 与陈列，拓展个护美妆、

	药食同源等非药新品类，其次是专业药房处方药建设取得一定成效。 公司的非药业务以国货为主，毛利高于药品，目前 SKU 接近 1000 个，但品类建设仍处于早期，后续将持续挖掘消费需求。目前市场合规进一步加强，有药店退出市场，刚性药品需求对应的客流向合规经营的企业转移，带来增量客流。老店内生改善具备持续性；受政策限制，直营门店大规模新开空间有限，公司近期增长重点在于存量门店的运营优化，非药品类将持续进行拓品。 **问题二：云南长护险与养老业务当前进展以及未来规划？** 答：长护险各地政策有一定差异，云南最早从昆明开始试点，目前有 2-3 个地级市开展试点，预计 2027 年将大范围推广，2028 年所有地级市基本落地。公司首个承接长护险的医养机构是健康管理公司旗下的金鼎山医养中心，同时在另外两个地级市也有对接相关业务。公司在地州城市主要承接居家上门服务，在昆明已形成三类养老服务布局：一是集中养老中心（除金鼎山外，春城慧谷养老中心规划床位约 460 多个，预计 2027 年一季度开业）；二是社区养老（已有社区网点承接长护险）；三是居家上门服务（涵盖家庭适老化改造、定期上门、陪诊等内容）。公司药店体系中 30%的专业药房里接近三分之一规划配套医疗机构/诊所，依托诊所护士对接周边社区，开展护理、检测、诊疗等居家上门服务，实现医养业务与药店业务的系统化协同。2026 年公司已在两个试点地级市注册医养子公司，开始承接居家上门服务，未来将重点推动长护险相关业务，同时贴合人口结构变化带来的需求，加快居家养老、社区养老、集中养老业务布局。目前该板块整体体量不大，对公司报表影响尚不显著。 **问题三：近期各省份陆续推出医保个账白名单政策，该政策对行业和公司有怎样的影响？** 答：个账白名单政策、各地飞检强度与统筹放开协同推进，各地政策持续调整优化，但整体大方向未发生改变，与此前预期基本一致。公司持续推动品类结构优化，目标是非医保支付品类销售占比超过 70%；目前处方药的个账、统筹支付比例相对较高，未来处方药 OTC 及其他品类将逐步以自费为主。统筹、个账监管及合规要求趋严对头部企业相对有利，医保支付码、POS 系统与医保电子处方系统无缝连接等合规要求，夯实了企业风险管理基础，降低了经营管理压力，虽然消费者需要适应过程，但长期来看具有正向作用。该类政策核心影响是推动行业出清、提升全行业合规程度，在供应链、管理体系、系统及组织架构上更完善的公司优势会愈发明显，最终优势结果将体现在客流层面。 **问题四：公司调改药店的推进进展如何？目前非药品类中哪些产品表现较好或会重点发展？** 答：公司门店分为两类：70%全品类泛健康药房重点拓展非药健康消费品；30%专业药房重点布局处方药、DTP 产品，叠加医疗服务，

	联动居家上门、医养业务。公司坚持泛健康定位，重点布局医疗器械、药食同源食品、功能性洗护、个护美妆等健康消费品。希望通过产品和服务向消费者传递健康生活理念，做早期健康干预，降低疾病发生概率，公司将持续投入专业药房和服务性功能药店建设。 **问题五：公司布局地区的药店行业出清情况如何？门诊统筹带来的医疗机构客流回流到药店的贡献有多大？** 答：关于客流回流，由于公司所在区域的门诊统筹政策目前仍未大范围实质性落地，早期门诊统筹导致药店客流流向基层医疗机构回流的情况尚未出现明显改变，因此医疗机构、诊所等客流回流药店并不明显。但行业出清和客流集中化趋势已经出现：近期多省医保飞检中，对市场主体的检查口径相对统一，小连锁、单体药店也在检查范围，与头部连锁企业适用相同尺度的抽检比例，存在数据异常情况的药店会被重点飞检；部分小连锁和单体药店处罚力度也大，不合规的药店后续大概率面临医保支付协议解约，从而带来客流转移。公司在多个省份已感受到客流正在向合规经营的药店集中，同时公开媒体也能看到一些区域连锁药店经营困难、寻求出售、关闭或倒闭的情况。 **问题六：创新药目前的收入占比、放量情况如何？未来对公司客流和客单的贡献怎样？** 答：当前创新药业务收入占比还不高，从该品类的增长任务和预期看，2027 年创新药品类销售增长会远超整体零售增速；创新药销售渠道主要依托公司的专业药房。创新药放量还与各地处方流转政策相关，部分地区处方无法流转出来；部分地区处方流转后能否使用门诊统筹基金也存在政策差异，这些都会影响销售。总体来看，公司 2026 年、2027 年在创新药销售业务上会持续推动。 **问题七：公司各地区的门店网络优化会持续到什么时间？未来的扩张规划（包括开店、并购、加盟）是怎样的？** 答：公司大规模、大体量的关店已经结束，后续搬迁优化仍会持续，但门店数量不会出现明显缩减。受地方性政策、医保审批等因素影响，大规模新开直营门店可行性较低；并购方面各地政策不同，受是否允许医保变更等政策影响，公司并购寻找小规模标的，但会审慎评估政策、资质风险。加盟是公司近两年最主要的扩张方式。 **三、管理层关于未来盈利能力改善、减值计提和利润释放的分析** 1.资产减值：存量门店经营质量持续提升，资产减值风险逐步收窄，减值计提按照会计准则以及根据门店经营效率来确认。 2.省内外业务：公司长期战略是减少对单一市场的依赖，过去省外新店、次新店占比高造成经营压力；随着店龄增长，省外门店经营持续好转，逐步从收入贡献转向利润贡献。 3.整体利润影响节奏：存量运营改善叠加行业出清红利，公司利润稳步向上的可能性在加强。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	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。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无