证券代码：603939　　证券简称：益丰药房

债券代码：113682　　债券简称：益丰转债

益丰大药房连锁股份有限公司

投资者关系活动会议纪要

一、会议基本情况

（一）会议时间：2026 年 10 月 30 日

（二）会议方式：电话会议

（三）公司参会人员：

公司董事长、常务副总裁、副总裁、董事会秘书及相关业务负责人

（四）机构参会人员：中信证券、东北证券、中信建投证券、兴业证券、花旗银行、中金公司、UBS、JP Morgan、国信证券、国海证券、东吴证券、招商证券、海通证券、国金证券、开源证券、国联民生证券、中邮证券、西部证券、广发证券及投资机构等 200 多位全球投资者。

二、会议内容

（一）公司主要工作及经营情况介绍

1、2026 年三季度业绩基本情况：

2026 年前三季度公司营业总收入 182.36 亿元，同比增长 5.49%；归母净利润 13.62 亿元，同比增长 10.36%；扣非净利润 12.88 亿元，同比增长 13.54%；加权平均净资产收益率 11.32%，同比提升 0.14 个百分点；基本每股收益 1.12 元。

2026 年三季度当季营业收入 61.06 亿元，同比增长 9.73%；归母净利润 3.92 亿元，同比增长 12.89%；扣非净利润 3.72 亿元，同比增长 18.90%，单季度增速快于前三季度平均水平。

零售业务总收入 158.22 亿元，同比增长 5.28%，毛利率 41.09%。

加盟及分销业务收入 18.74 亿元，同比增长 7.83%，毛利率 12.29%。

2、门店拓展情况：

截至 2026 年三季度末，公司总门店数量 15452 家，其中直营门店 10761 家，加盟门店 4691 家，较年初净增门店 621 家。

2026 年 1-9 月整体新增门店 758 家，其中自建 369 家、并购 11 家、加盟 378 家；同期关闭直营门店 137 家。

3、分红、回购及股权激励

三季度，公司完成了半年度现金分红工作，每股派发红利是 0.3 元，按照总股本 12.12 亿计算，合计派发了现金红利 3.64 个亿。

7 月 24 日，公司召开第五届董事会第三十二次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》，同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份，回购资金总额不低于人民币 20,000 万元，不超过人民币 30,000 万元；截至最新披露的数据，公司已经累计完成 465.73 万股股票的回购。

另外，公司在今年的 9 月 30 日也发布了新一期的限制性股票激励计划，本次激励计划拟以 11.34 元每股的价格向总计 357 位公司的员工授予总量为 1020.11 万股的限制性股票，约占目前总股本的 0.8414%。

（二）Q&A

Q1：公司九月底发布的股权激励设定 2026 年归母净利润增速目标 10%、2027 年 15%，利润增长提速的动能是什么？

A：增长动能首先来自高质量内生增长，确保收入同比增速以及毛利率和毛利额提升，同时推动费用率持续下降，保障基本盘实现归母净利润 10%左右的内生增长；其次通过外延并购，提升归母净利润增速。

Q2：各省份陆续推出的医保白名单政策对药店行业和公司有何影响？白名单落地后药店经营有哪些变化？

A：一方面，白名单的推出划清了合规边界，加速行业出清，对历史上边界模糊、存在争议的事项进行了清晰界定，过往依靠擦边、模糊操作的经营行为将逐步回归正规路径，消费者将陆续流向服务更优、品种更全、价格更好的头部连锁；另一方面，扩容支付目录也将打开一定的增长空间。因此整体对经营的影响持平向好。

Q3：公司 2026 年引进两位新零售背景高管后，新零售领域的战略升级和规划方向是什么？

A：俞雷总具备丰富的全渠道零售及创新业务经验，将助力公司推动全渠道

零售和医药健康创新业务实现突破；李松峰总具备数字化管理经验，将负责提升公司流程优化和数字化水平。公司将通过 AI 重构服务、营销场景与消费体验，一方面用 AI 赋能店员，使其能够从疾病原理、用药原理层面专业服务消费者，同时适配年轻消费者的长期变化，构建 AI 时代新的服务和营销模式；另一方面通过 AI 提升两级总部运营效率，减少中间层级、提升门店运营效率，持续降低费用率，公司希望能通过推动数字化和 AI 能力的明显进步，使得公司跟上零售行业领先的发展水平。

Q4：公司后续降租提效、降低费用率将主要从哪些维度推进，近期有哪些积极动作？

A： 第一，门店租金将仍旧有一定下降的空间，公司将持续享受租金下行红利。

第二，推进两级总部零基降本，通过 AI 赋能、提升人才密度，从零梳理岗位设置的必要性，实现较大幅度降本。

第三，持续通过 AI 和数字化提升门店运营效率，相关效率提升带来的成本下降将持续释放。同时公司将持续压降水电费等各项运营成本，例如通过节能灯改造降低电费支出；另外，公司在降本过程中也将兼顾员工工作效率与满意度提升。降本增效是长期持续全面推进的过程。

Q5：如何看待线上业务的竞争趋势，公司如何应对线上业务冲击？

A：线上业务增长是不可逆的，但增速在未来会有变化；当前行业内 B2C 增速已明显放缓，O2O 增速略高。 AI 和互联网使用习惯会加速年轻人群线上化，但药店的主要客流为中老年人，即便使用 AI，仍倾向到线下向店员求证，这要求店员能够讲清用药原理，若店员表述与主流 AI 及国家诊疗方向一致，将获得消费者信任；中老年及家庭主妇群体重视健康问题的兜底保障，线下门店可提供 AI 无法实现的信任托付，对店员专业能力要求更高。当前线上渠道仅能满足已知病症、明确用药且有线上购物习惯人群的可及性需求，公司将通过差异化商品确切品种建立线下优势，针对与线上完全同质化的同厂同品商品，推动价格与线上趋同，通过药品采销模式创新、自有商品品牌创新、品类扩充提升贡献率，缩小线上线下同质化商品价差，避免顾客因价格流失。 除北上广深等一线城市外，二三四线城市线下购药的即时性和便利性优于 O2O，叠加线下品质可信度更高、

店员专业服务及温度体验，在解决价格与专业能力问题后，原有线下客群将持续留存，最终实现线上线下融合增长的新零售业务模式。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 3 日