

证券代码：600833

证券简称：第一医药

公告编号：临 2026-019

上海第一医药股份有限公司

关于 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会 召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海第一医药股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会于 2026 年 5 月 29 日下午 15:00-16:00 通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动的方式召开。现将本次说明会召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2026 年 5 月 22 日，公司在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露了《关于召开 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2026-018）。

公司董事长张海波先生，副董事长、总经理姚军先生，独立董事汪丰先生、唐松莲女士、陈少雄先生以及董事会秘书、财务总监孙峥先生出席了本次说明会，就公司 2025 年度及 2026 年第一季度的经营成果及财务指标等情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司通过上海证券交易所上证路演中心就投资者提出的问题进行了回复，具体如下：

1. 面对主业盈利承压的现状，市场对公司未来的成长逻辑存在一定分歧。请问董秘，在公司积极探索“药店+”新模式和资本驱动转型的背景下，公司在加

强资本市场沟通、引导投资者理性认识公司长期价值方面有哪些新的举措？未来是否会考虑增加自愿性信息披露（如细化披露各新业务板块的营收占比），以提升信息透明度？

答：尊敬的投资者，您好。公司高度重视投资者关系管理，将持续通过业绩说明会、投资者热线、上证 e 互动、投资者接待等渠道加强与投资者沟通。目前，公司已在定期报告、经营数据公告中按业务板块披露营业收入和毛利率信息，符合信息披露规则要求；2025 年线上业务、跨境业务、SPD 业务同比等数据也在年度报告中披露。后续，公司将在合规前提下持续优化信息披露模式，提升信息披露质量。感谢您的关注！

2. 目前公司应收账款高达 2 亿元，且存货规模攀升至 3.66 亿元。在主业造血能力减弱的情况下，财务部在加速资金周转、优化应付账款账期以及控制存货跌价风险方面，有哪些具体的指标监控体系和应对预案？

答：尊敬的投资者，您好。公司已建立应收账款管理机制，财务部门按月跟踪应收账款账龄结构，对超期账款启动分级催收并严格按会计准则计提坏账准备；存货方面坚持“以销定采”原则，通过数字化系统实现库存与销售数据联动，建立效期预警机制，持续优化品类结构并充分计提存货跌价准备。2025 年度，公司经营活动现金流量净额为 8,888 万元，同比增长 81.29%，现金流同比改善明显。感谢您的关注！

3. 2026 年一季度，公司实现营业收入 4.85 亿元（同比-3.85%），扣非归母净利润仅 54.7 万元（同比-87.83%）。请问 CFO，除了营收小幅下滑外，导致主业利润断崖式下跌的具体费用项或成本项是什么？是毛利率出现了明显收窄，还是刚性费用支出过高？

答：尊敬的投资者，您好。一季度扣非归母净利润同比减少主要受以下因素叠加影响：一是零售板块受线上渠道分流和行业价格竞争影响，营收同比有所下降；二是线上比价及带量采购持续推进导致毛利率承压；三是近年新开门店处于培育期尚未完全进入盈利成熟期，对整体利润形成摊薄。感谢您的关注！

4. 财报显示，公司应收账款规模持续扩大，2026 年一季度末较上年末增长

了 6.30%；同时存货规模逆势增长 3.16%，与营收下滑形成反差。请问独董，您认为公司在客户信用管理、坏账风险防范以及存货周转管控方面的内控机制是否足够完善？董事会如何防范这些潜在风险侵蚀股东的根本利益？

尊敬的投资者，您好。公司已建立客户信用评级、账龄分析和分级催收的完整内控制度，按会计准则充分计提坏账和存货跌价准备，相关计提已经年审会计师审计确认，独立董事将持续督促管理层进一步强化客户信用审查和库存周转管控，切实保护股东利益。感谢您的关注！

5. 2026 年一季度公司净利润暴增完全依赖于 2940.53 万元的动迁补偿款（非经常性损益），而扣非净利润仅为 54.7 万元。作为独董，您认为这种过度依赖一次性收益的财务报表是否充分揭示了公司的经营风险？审计委员会采取了哪些监督措施来督促管理层聚焦主业，提升核心资产的运营效率？

答：尊敬的投资者，您好。审计委员会已在定期报告审议中重点关注非经常性损益的偶发性特征，督促管理层制定主业盈利能力改善的明确目标和行动计划，推动公司高质量发展，逐步提升主业利润贡献。感谢您的关注！

6. 鉴于 2025 年公司归母净利润同比大幅下滑 64.59%，且 2026 年一季度主业盈利能力堪忧，请问独董，您在审议年度利润分配方案时，是如何评估当前的分红比例是否平衡了公司的长远发展资金需求与股东的短期现金回报诉求的？在公司处于“去水分、提质效”的关键转型期，未来的分红政策是否会保持足够的稳定性和吸引力？

答：尊敬的投资者，您好。公司 2025 年度利润分配方案为每 10 股派发现金红利 0.78 元（含税），现金分红总额约 1,740 万元，占当年实现归属于上市公司股东的净利润的 30.13%。公司现金分红方案兼顾了公司长远发展和股东的短期现金回报诉求，公司将坚持“稳定+可持续”的分红原则，综合平衡发展投入与股东回报。感谢您的关注！

7. 2025 年医药批发业务营收同比增长 15.56%，深海医药平台 SPD 业务成为重要支撑。请问在未来一年，公司将如何通过深化院内物流管理等 B 端服务，来进一步稳固批发业务的基本盘，并为零售端提供更有力的供应链赋能？

答：尊敬的投资者，您好。2025年，公司医药批发业务实现营业收入8.03亿元，同比增长15.56%，其中深海医药平台SPD业务、医疗器械直配、中药饮片代煎等核心创新服务规模同比增长125%；未来一年公司将持续深化SPD项目服务内涵，扩大业务体量，同时通过供应链协同为直营门店和加盟门店提供采购和配送支持，稳固批发业务基本盘。感谢您的关注！

8. 截至2025年末，公司零售门店总数达216家，医保覆盖率提升至近71%。但在全国药店门店数同比减少、行业进入深度调整期的当下，总经理对于存量低效门店的出清节奏与新形态门店（如“氟子药局”）的拓展计划是如何权衡的？如何平衡规模扩张与单店坪效的提升？

答：尊敬的投资者，您好。公司坚持“精准布局、量质并重”原则，对经营效率偏低的门店，通过优化商品结构、提升服务能力等方式积极改善，对确无改善空间的门店有序推进调整；氟子药局作为公司探索“药店+”新模式的试点项目，融合健康检测、养生轻食、生活美学等多元场景，初期重点验证业态模型，形成可复制经验后稳步拓展；公司存量优化与增量突破并重，力求在确保整体盈利能力的前提下推进新业态布局。感谢您的关注！

9. 2025年公司线上板块销售额同比增长28.2%，跨境销售业务同比增长27.8%，SPD等新业务规模更是实现了125%的惊人增长。请问姚总，在流量成本日益高企和互联网巨头跨界入局的背景下，公司将如何确保这些高增长的新业务能够持续提升利润率，避免出现“赔本赚吆喝”的情况？

答：尊敬的投资者，您好。2025年，公司线上业务同比增长28.2%、跨境业务同比增长27.8%、SPD等新业务规模同比增长125%，体现了新业务的成长潜力；公司已推动新业务考核导向逐步向利润贡献倾斜，通过集中采购持续压缩采购成本，优化项目结构集中资源于高价值客户，对涉及跨境业务的主体加强汇率波动管理，推动新业务实现有质量的增长。感谢您的关注！

10. 公司参与设立了规模5600万元的创特私募基金，重点布局功能性食品赛道。请问目前该基金的投资进展如何？预计何时能为公司带来实质性的并表收益或产业协同效应，从而有效对冲传统医药流通行业的激烈竞争压力？

答：尊敬的投资者，您好。创特私募投资基金已完成在中国证券投资基金业协会的备案登记，投资方向重点关注功能性食品赛道（含特医食品、普通功能性食品等）；私募股权基金从投资到实现收益通常需要一定周期，公司将持续跟踪基金运营情况并在半年度、年度报告中披露相关进展。感谢您的关注！

11. 公司在 2025 年报中提到，已将“门店管理部”升级为“门店管理部（健康管理部）”，确立了从“卖药”到“提供健康服务”的战略升级方向。请问这一重大的组织架构调整在实际运营中取得了哪些具体的量化成果（如会员复购率提升、客单价增长等）？未来将如何进一步打通“健康驿站”的全链条服务，将其转化为实实在在的利润增长点？

尊敬的投资者，您好。门店管理部升级为“健康管理部”后，持续推进慢病管理和专业药事服务能力建设，健康管理服务覆盖面有所扩大，会员服务和健康检测等综合服务能力有所提升；下一步公司将以健康管理部为抓手持续深耕健康服务能力，2026 年将在更多门店推广健康驿站模式，推动零售业务向“健康服务”延伸。感谢您的关注！

12. 2025 年公司营业收入同比增长 11.23%，但归母净利润却同比大幅下滑 64.59%；进入 2026 年一季度，虽然净利润因动迁补偿款大增 390.87%，但反映主业真实经营状况的扣非净利润却同比暴跌了 87.83%。请问张董，面对“增收不增利”甚至主业利润严重缩水的现状，管理层认为导致这一局面的核心症结是什么？公司在 2026 年将采取哪些实质性的战略举措来尽快迎来主业盈利的拐点？

答：尊敬的投资者，您好。公司正处于行业深度调整期的结构性转型阵痛，传统药品零售的利润空间被带量采购持续推进、医保控费深化以及线上渠道分流、O2O 价格战持续等政策和市场因素双重压缩，而 SPD、跨境电商等新业务尚处于培育期尚未形成足够的利润贡献，2025 年归母净利润下滑主要因动迁补偿款较 2024 年减少，属于偶发性因素；2026 年公司将通过优化门店结构、深化慢病管理和 DTP 专业服务能力、推动 SPD 等创新业务扩量、引导线上和跨境业务向利润导向转型、有序推进加盟网络拓展等举措推动主业盈利能力提升。感谢您的关注！

三、其他事项

投资者可以通过上证路演中心 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。公司对长期以来关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢!

特此公告。

上海第一医药股份有限公司董事会

2026年5月30日