

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 8 月 28 日

（二）会议方式：电话会议

（三）公司参会人员：

公司常务副总裁、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 100 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 年上半年业绩基本情况：

2026 年上半年，公司实现营业总收入 121.30 亿元，较上年同期增长 3.48%；归属于上市公司股东的扣非前和扣非后的净利润分别为 9.64 亿元和 9.52 亿元，分别较上年同期增长 9.51%和 11.06%。加权平均净资产收益率达 8.01%；每股收益 0.79 元。截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 258.29 亿元，归属于母公司所有者权益为 121.16 亿元，比上年年末增加 4.15%。

2026 年二季度,营业收入 60.45 亿元，同比增长 5.82%，归母净利润与扣非后归母净利润分别为 4.64 亿与 4.59 亿，较上年同期增长 7.82%与 9.48%。

2、门店拓展情况：

2026 年 1-6 月，公司自建门店 211 家，并购 11 家，新增加盟店 263 家，关闭门店 77 家。截至报告期末，公司门店总数 15,239 家（含加盟店 4,576 家）。较上期末净增门店 408 家。

3、新零售业务情况：

本报告期内，公司线上业务实现销售收入 16.69 亿元（含税），较上年同期增长 23.14%，其中 O2O 实现销售收入 11.55 亿元（含税），B2C 实现销售收入 5.14 亿元（含税）。

截至 2026 年 6 月 30 日，公司建档会员总量 1.11 亿，2026 年 1-6 月会员整体销售占比 90.02%。

4、分红及其他：

2026 年上半年，结合经营业绩、现金流状况及行业发展阶段，公司实施了 2025 年年度利润分配，2025 年度共计派发现金红利 8.49 亿元（含中期分红 3.64 亿元）。并制定了 2026 年中期利润分配预案，计划以权益分派股权登记日的总股本扣减回购专用证券账户股份为基数，向全体股东每股派发现金红利 0.30 元（含税）。

与此同时，经公司董事会审议，公司正在实施使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份计划，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，本次回购的股份将用于员工持股计划或股权激励。

（二）Q&A

Q1：一月份九部委支持药品零售行业高质量发展的文件出台以来，公司在实际经营上感受到了哪些政策的变化？

A：今年 1 月份商务部等 9 部门发布了《商务部等 9 部门关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，这是行业首个国家级专项发展政策文件，从各职能部门顶层设计层面明确了药店的价值和定位，也清除了一些制约行业创新发展的政策障碍，例如消除了非药品类陈列和经营的监管障碍等等。几个主要感受：

第一，关于药店的定位。文件明确药店是国家医药卫生事业的重要组成部分，充分认可了药店作为社区医疗机构的补充，定位药店为社区健康驿站与基层健康服务枢纽，为药店开展全周期健康管理业务提供了政策基础。

第二，解决了大健康非药品等商品此前不允许在医保定点药店陈列、销售的限制，为业态创新奠定了基础。

第三，统一了连锁药店总部药师开展远程审方的监管口径，允许连锁药店总部自建远程审方平台，在门店驻店药师休息期间作为补充审方，但不得降低或取代执业药师驻店配备要求。目前多地正加速出台配套文件，支持连锁企业建设远程审方平台。对头部连锁而言，运营效率提升与人力成本优化的空间将进一步转化为实质性竞争优势。同时，也将加速落后产能的出清，加快行业集中度的提升。

Q2：各省陆续出台的医保白名单对于药房的影响如何？

A：医保白名单的出台，一方面划清了合规边界；另一方面扩容支付目录，打开增长空间，例如海南率先发布的全国首套省级完整方案。过去个账刷卡范围，各省、甚至省内各市县尺度都不一样。白名单出台后，过去依赖个账不规范刷卡的药店，难以为继，行业出清会进一步加速，而对于一直比较规范的头部连锁企业，反而有利于承接从中小门店分流出来的合规医保客流。

从历史上看，很多区域的个账支付政策差异非常大，这次国家局统筹各省统一建立白名单，目的就是解决当前人口跨省流动大、异地结算和家庭共济持续推广后，各地政策不一的矛盾。参照海南这份清单，对照全国各地的历史情况，对绝大多数地区来说，无论是中西成药、中药饮片，还是医疗器械、消毒用品、特医食品，实际都是在合规的基础上做了较大的扩容。落到行业上，一是更能满足参保消费者的多样化需求，二是带来了实实在在的提升空间。

Q3：2026 年公司关店情况如何，未来是否还会有关店计划？

A：2026 年上半年公司关店 77 家，相比 2025 年上半年的 272 家有大幅下降。经过过去一年多的时间，公司已经完成了绝大部分低效门店的迁址或者优化，整体经营情况明显向好，未来公司的关店将主要基于旧城区改造、部分收购门店与公司自有门店重叠等因素。

Q4：长护险发展现状及公司在长护险方面的布局及未来发展空间如何？

A：我国长护险增长速度极快：当前，全国已有 92 个城市推进试点，参保人数达 3.08 亿人；预计在全面推广后，仅基本长护险基金年度规模即有望达到千亿元级别，叠加商业护理险及护理服务市场，综合市场空间在数千亿量级。

刚性需求规模大：我国 60 岁以上老年人口 3.23 亿，失能失智老人约 4,500 万，预计 2030 年突破 7,700 万。

参照日本经验：日本实施“介护”后年度支出最高达 15.1 万亿日元（约 7000

亿元左右人民币），其中药店是日本社区介护第一入口。

益丰在长护险方面的布局规划：①居家药事管理，为失能参保人提供上门用药评估、多重用药管理、定期随访，降低住院风险；②康复辅具租赁，护理床、轮椅、防褥疮垫纳入长护险支付，提供全链条服务；③三师联合上门，医护药协同提供失能评估+临床护理+用药指导一体化服务；④信息系统对接，服务记录、费用结算、风控稽核实时共享；⑤产品创新，联合开发“长护险+商业健康险+健康管理服务”组合产品。

长护险全面落地需要过程，短期（2026–2027 年）利用政策窗口期完成战略卡位，在江苏、上海、湖南等门店密集且保险公司长护险基础好的区域启动试点，验证服务模式并积累运营数据；中期（2028–2029 年）随着全国建制落地，推动试点经验在更多城市复制推广，形成标准化服务体系；长期来看，长护险有望成为公司新的增长点，推动从“药品零售终端”向“社区健康服务平台（健康驿站平台）”转型。

长护险布局并不需要大额前期投入，主要是利用现有门店、药师、医护团队和物流资源，边际成本可控，同时能够反哺主业——通过服务深度绑定老年慢病客户，带动药品复购、保健品消费、健康检测等关联需求，提升会员全生命周期价值。

Q5：经营活动产生的现金流量净额同比减少 1.16 亿，同比下降 7.4%，报告上说主要系本期采购支付的现金同比增加 2.65 亿所致。主要原因是什么？

A：2026 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额同比减少 1.16 亿元，降幅为 7.4%，主要受以下阶段性、结构性因素影响：采购付款节奏变化：本期采购支付的现金同比增加约 2.65 亿元，其中绝大部分（约 2 亿元）为前期开具的银行承兑汇票到期兑付，属于正常到期支付，并非采购规模大幅扩张所致。公司已对票据结算节奏进行动态管理，后续支付压力将趋于平稳。

综上，现金流下降主要为支付时点错配和保证金阶段性约束所致，不影响公司日常经营及偿债能力，全年经营活动现金流有望随回款节奏改善而回升。

Q6：公司的分红方面策略如何？未来是否会根据是否扩张去调整分红比例？

A：公司重视股东回报，综合考虑当前行业经营环境、公司发展阶段，以及

公司日常经营周转等资金计划，为股东提供连续、稳定的现金分红。2025 年，公司制定了《未来三年股东回报规划》。就现金分红前提条件及相关原则进行了制度性的规划，比如现金分红前提条件：在公司当年盈利且累计未分配利润为正数且保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，如公司无重大资金支出安排，公司会优先采取现金方式分配股利。

上市以来，公司连续 11 年实施现金分红（包括中期分红），累计实施现金分红 33.37 亿元，分红总额达 IPO 融资额度的 4.28 倍，平均股利支付率 34.35%，且近两年股息支付率已经超过 50%。

与此同时，公司适时推出回购等举措：7 月，公司推出了 2-3 亿规模的股票回购计划，目前正在实施中。未来公司也会不断研究新的提升股东回报的做法。

益丰大药房连锁股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 29 日