

湖南达嘉维康医药产业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026 -001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年5月15日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事、总经理、财务总监 胡胜利女士 独立董事 汪志刚先生 董事、董事会秘书 蒋茜女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.2025 年公司营收 51.44 亿元、同比-1.70%，归母净利润-2.42 亿元、同比大幅下滑。请管理层总结 2025 年经营的核心亮点与主要挑战，以及 2025 年业绩由盈转亏的核心原因做简要说明？</p> <p>答:投资者您好，公司医药流通板块依托新投产的达嘉维康医药产业基地夯实供应链优势、强化医院分销领域核心竞争力；零售板块聚焦专业药房建设，通过拓展慢病管理、“互联网+医药”服务提升客户黏性；医药工业板块靠新品投产与内部协同双轮驱动成为增长新引擎；再生医学业务布局“研一产一医”生态为长期发展储备创新动能。2025 年公司业绩由盈转亏的核心原因主要有两点：一是连锁药房行业整体面临宏观市场环境变化、竞争压力加剧，叠加行业政策调整、消费习惯变迁等多重因素影响，公司连锁药房板块业绩出现</p>

阶段性下滑；二是前期收购的子公司受上述行业环境、自身经营及业务整合等因素影响，实际经营业绩未达收购时预期，基于审慎性财务评估原则，公司对相关子公司收购形成的商誉进行减值测试，并计提相应商誉减值准备，导致本期资产减值损失金额较大，对当期利润构成显著影响，最终导致公司全年业绩由盈转亏。感谢您对公司的关注。

2.医药分销业务 2025 年收入 19.60 亿元、同比-11.47%。请问分销业务下滑的核心原因，公司如何应对行业集采、两票制等政策影响，未来分销业务的定位与增长规划是什么？

答:投资者您好，公司的医药分销以纯销模式为主，辅以调拨模式，建立了辐射湖南全省的分销网络。2025 年，公司审计机构天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司部分分销业务收入的核算方式进行了调整。随着国家集采、两票制等政策的落地实施，公司一方面进行合规化转型，在医药流通行业“提质、增效、控费”的核心政策导向下，带量采购范围持续扩大，淘汰现有业务中低效业务；另一方面，医药分销坚持“稳规模、调结构、降成本、促转型”的经营方针，严守合规底线，加速数字化转型，重构盈利模式，推动传统分销向“供应链综合服务商”转型。感谢您对公司的关注。

3.2025 年医保控费、门诊统筹、集采常态化等政策持续深化。请评估当前行业政策环境对公司各业务板块的影响，公司有哪些应对策略？

答:投资者您好，2025 年医保控费、集采常态化、门诊统筹深化，对公司院内传统药品分销形成较大压力，但同时打开基层、院外零售、特药器械、供应链服务增量空间。针对目前行业各项政策，公司核心应对方向：1、院内稳规模、基层扩增量、院外抓红利、服务提盈利、合规控风险，从传统医药分销商向综合供应链服务商转型，实现政策环境下高质量稳健发展；2、攻坚全渠道融合，突破实体空间限制，依托零售网络布局，全面入驻各大平台，并加速建设“自主私域小程序”网络，促进 O2O 业务收入增长；3、推进降本增效与数字化运营；4、工业赋能，打造自主研发核心产品提升医药零售竞争力。感谢您的关注！

4.请问管理层如何看待公司长期投资价值？2026 年是否有分红、回购或股权激励计划？

答:投资者您好，公司始终围绕发展战略和经营目标，结合企业自身发展和资本市场情况，夯实经营管理，不断增强公司核心竞争

力及盈利能力，通过人才培养、联动公司已有业务，把握医疗健康产业机遇，巩固市场地位，为客户提供更加全面和优质的服务，切实提升公司的可持续发展能力和综合竞争力。为更好地回馈投资者，提升投资者回报水平，2026年，在结合公司实际情况以及满足公司正常经营和持续发展的前提下，公司董事会将在授权范围内制定并实施公司2026年度中期分红方案（该事项已于公司2026年4月24日召开的第四届董事会第十九次会议通过待提交2025年年度股东会审议通过后方可实施）。感谢您的关注！

5.医药零售行业竞争加剧，头部连锁加速扩张、区域竞争白热化。请问公司在湖南及核心省份的竞争优势是什么？如何应对头部企业下沉与价格战压力？

答:尊敬的投资者您好，公司当前已构建起“一体两翼、全国布局”的战略发展格局，以湖南为根基深耕下沉，目前截至2025年末，公司在全国共计开设药房1,593家，公司坚持以DTP药房和“特门服务”药房为核心特色，构建了系统化的专业药房运营管理体系，沉淀了高水平的药学服务能力，在细分领域构筑了坚实的竞争壁垒，同时公司拥有批零一体化经营优势，依托完善的区域供应链网络可以更好地保障服务效率与成本优势。针对头部企业下沉与价格战压力，公司已制定了多维度的应对措施：首先公司会聚焦核心业务，持续深耕优势区域，同时优化商品结构，增加家庭医疗、健康服务等高需求品类，以差异化布局避开同质化价格竞争；其次公司会持续推进降本增效，通过集中采购、优化供应链降低采购成本，推进数字化管理减少运营环节冗余成本，提升人效与坪效，同时升级会员服务增强客户黏性，巩固本土客户基本盘；此外公司会主动适应政策与消费变化，跟进医保、集采政策合规参与，积极拓展线上渠道开展线上下单配送业务，推动业务从“卖药品”向“卖服务”转型开辟新的利润增长点，同时持续强化“药事服务+健康管理”的专业能力，以“专业人才”为核心延伸服务链条，从“药品提供”向“全周期健康解决方案”转型，依托专业服务构建差异化竞争优势，应对市场竞争压力。感谢您对公司的关注。

6.随着资本市场对ESG关注度提升，公司在环境保护、社会责任、公司治理方面有哪些实践与规划？ESG如何融入公司长期发展战略？

答:尊敬的投资者您好，公司在环境保护、社会责任、公司治理三个领域已开展多方面实践，相关规划也已融入公司长期发展战略：

在环境保护方面：公司坚持可持续发展战略，始终秉承绿色发展理念，以“增效、降耗、节能、减污”为环境保护原则，积极推进低碳生活、绿色办公，提高员工环保意识，促使员工养成低碳、绿色的工作方式，努力实现经济效益和环境效益的“双赢”。目前公司已有湖南天济草堂制药股份有限公司、达嘉维康生物制药有限公司 2 家主要子公司纳入环境信息依法披露企业名单，相关环境信息可通过对应监管渠道公开查询。 在社会责任方面：公司高度重视各相关方利益，充分协调经济效益与社会效益、短期利益与长期利益、自身发展与社会发展，努力实现公司与员工、社会、环境的健康和谐发展：在股东权益保护上，公司严格遵循法律法规要求完善治理结构与内控体系，采用现场结合网络投票的方式扩大股东参会比例，通过业绩说明会、投资者热线、互动易平台等多渠道主动与投资者沟通，严格履行信息披露义务，不存在控股股东及关联方占用资金的情形，切实维护中小投资者合法权益；在公共关系方面，公司秉持高度社会责任感，积极深化政企合作，支持园区可持续发展，通过多种形式参与社会公益活动，践行企业公民责任担当。 在公司治理方面，公司严格按照相关法律法规要求，不断完善法人治理结构，健全内部管理控制制度，做好信息披露与投资者关系管理，公司治理实际情况符合证监会发布的上市公司治理规范性文件要求，不存在重大差异。公司已建立“两会一层”的法人治理结构，不再设监事会及监事，由审计委员会行使原监事会职权，各主体各司其职形成有效制衡；全体董事、独立董事均依规勤勉履职，审慎决策，切实维护公司及全体股东特别是中小股东的合法权益。公司 2025 年 7 月已制定并披露市值管理制度，通过合规信息披露、优化治理经营等方式推动公司市值匹配内在价值，实现股东财富增长。 在长期发展规划方面：公司将持续把 ESG 理念融入发展战略，后续董事会将继续完善法人治理结构、规范公司运作，持续提升信息披露质量，保障投资者知情权；同时公司将依托多元化经营，持续巩固医药流通、零售、工业、创新医疗服务协同发展的格局，在实现业务增长的同时，坚持绿色发展，积极履行社会责任，兼顾各方利益，推动公司长期健康可持续发展。感谢您对公司的关注。

7.2025 年公司整体盈利承压，请问管理层年内优先扭亏方向是聚焦降本增效、业务收缩还是资源倾斜优质赛道？

答:尊敬的投资者您好，2026 年公司已明确将降本增效作为核心

	<p>应对方向之一，同时结合业务调整与优质赛道资源倾斜推进扭亏工作，并非单一方向推进：在降本增效层面，公司一方面通过集中采购、供应链优化降低采购成本，推进数字化管理减少运营环节冗余成本，升级库存智能化管理控制运输成本，提升人效与坪效；另一方面优化管理流程，精简审批、消除冗余节点提升行政效能，细化成本核算标准，优化融资结构降低财务风险，保障资金链安全。在业务调整层面，公司聚焦核心业务，关闭低效门店，深耕优势区域，对亏损子公司实施“一企一策”整合，减少亏损。在优质赛道资源倾斜层面，公司优化商品结构，增加家庭医疗、健康服务等高需求品类，拓展线上渠道业务，推动从“卖药品”向“卖服务”转型，同时持续巩固医药流通板块核心优势，依托投产的达嘉维康医药产业基地强化供应链效率，医药工业板块依托全国网络加速市场渗透，再生医学业务积极布局“研一产一医”生态推动创新成果转化，持续强化有增长潜力板块的资源投入，逐步改善公司盈利情况。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 15 日</p>