

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2026-070

老百姓大药房连锁股份有限公司

关于 2026 年半年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。

老百姓大药房连锁股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 8 月 28 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《老百姓大药房连锁股份有限公司 2026 年半年度报告》。

为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2026 年 10 月 14 日召开了 2026 年半年度业绩说明会。现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2026 年 9 月 29 日，公司在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）及指定信息披露媒体披露了《关于召开 2026 年半年度业绩说明会的公告》。

2026 年 10 月 14 日 10:00-11:00，公司通过网络平台上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>），召开了 2026 年半年度业绩说明会。公司董事长、总裁谢子龙先生、独立董事武连峰先生、独立董事谢子期先生、独立董事任明川先生、副总裁、财务负责人陈立山先生、副总裁、董事会秘书冯诗倪女士出席了本次说明会，并与投资者进行了沟通交流，就投资者关注的问题进行了回复。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

问题一：公司业绩增长是来自于门店经营质量的提升吗？门店业绩提升的驱动因素是什么？

答：门店经营质量提升是公司业绩增长的核心内生驱动力，截至二季度末，公司门店总数 15,177 家，其中直营门店 9,695 家，目前直营门店九成以上是老店，今年以来稳步实现同店增速逐季改善，内生增长持续释放。具体来看，一方面外部受益于行业出清，客流向存量优质门店回流；另一方面内部持续推进“关系型”

门店转型、商采革新、品类结构优化、AI 数智赋能，改革成效显著。

问题二：公司今年推出限制性股票与员工持股双激励计划，除股权激励之外，公司在日常投资者关系管理中，如何向市场传递中长期增长信心，还有哪些具体的市值管理举措？中期分红比例亮眼，公司如何平衡新业务投入与高分红的资本规划？

答：其一，本次限制性股票及员工持股计划，旨在绑定核心骨干与公司中长期利益，共享成长红利。除股权激励外，公司市值管理多管齐下：一是深耕主业，业绩基本盘稳健向好，夯实价值根基；二是积极落地 AI 战略，提升公司竞争力；三是长期保持高比例、常态化现金分红，积极回报投资者；四是积极回购公司股份；五是常态化投关管理及合规经营，构建股东会、业绩说明会、投资者调研参观、投资者热线及邮箱、上证“e 互动”平台、公司网站等多样化的沟通方式和渠道，积极与投资者建立联系和沟通，同时不断提升定期报告和临时公告编写质量，常态化制作可视化定期报告，运用一图读懂、视频等形式解读定期报告便于投资者理解，传递公司投资价值。

其二，公司根据三年规划制定了资本开支计划，公司的资金在保障日常经营、业务拓展及各类创新项目投入的基础上，落实《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》，每年现金分红不低于当年归母净利润 50%。

问题三：公司如何看待当前行业中小药房加速出清，如何平衡直营与加盟的扩张节奏，以进一步抢占下沉市场并提升市占率？公司近期公告显示探索“药店+”融合新业态，有哪些具体的进展？

答：其一，行业药店总量持续回落，中小药房加速出清，客流向优质存量门店回流。公司将夯实直营经营底盘、调优直营质量，同时把握行业整合机遇，以加盟联盟模式加速吸纳存量门店，加密优势市场、深耕下沉市场，稳步提升市占率。截至二季度末，公司地级市及以下门店数量占比达 77%。

其二，近年来，多项国家政策支持零售药店建设健康驿站，公司持续推动线下网络从传统售药终端向社区健康驿站转型。此次项目旨在顺应产业导向探索“药店+”融合新业态、培育新增长曲线，目前项目尚处于早期探索阶段，后续进展请以公司正式公告为准，敬请关注。

问题四：公司上半年利润增长、控费效果较好，但毛利率同比下滑，下半年公司如何依托统采、自有品牌对冲毛利压力、降本增效？另外上半年经营现金流阶段性下滑，随着下半年基数回落和同店增速向好，后续资金压力是否缓解？

答：其一，今年上半年，公司整体毛利率有所下降，主要系新零售业务和DTP业务占比提升，各业务板块毛利率整体呈现上行趋势，线下零售（不含DTP）业务二季度毛利率同比增加0.3个百分点。目前来看，公司毛利率及净利率有一定增长空间，这源于公司市场覆盖广、区域市占率待提升，同时处方药和批发配送等低毛利业务占比较高。后续公司将多措并举改善盈利水平：一是坚持区域聚焦，扩大优势市场规模效应；二是拓展下沉市场加盟业务，发挥轻资产盈利优势；三是深化供应链与统采整合，推进自有品牌建设，力争2026年自有品牌销售占比较2025年提升1个百分点。

其二，上半年经营活动产生的现金流量净额14.04亿元，同比下滑属于承兑汇票集中兑付带来的阶段性波动。伴随营收与净利润逐季改善，经营性现金流整体向好的趋势不变。

问题五：公司如何看待未来药店多元化？有哪些增量？

答：多元化是行业锚定的长期发展方向，具体来看分为服务多元化和商品多元化：

其一是服务多元化。伴随居民健康需求日趋多元，叠加人口老龄化进程，行业逐步拓展药事、慢病、便民适老等综合健康服务。公司以专业化优势与全周期慢病管理服务为抓手，将单次购药转化为长期健康互动，目前慢病会员建档超2,472万名；与此同时在旗下万家门店搭建“爱心驿站”，提供多种便民适老服务，满足不同人群的社区健康需求。

其二是商品多元化。居民健康消费持续升级，带动大健康品类需求扩容。公司在丰富器械、健康食补、日用个护、营养保健等非药品类供给的同时，发力自有品牌建设，依托供应链优势打造高性价比产品，拓宽消费客群，2026年上半年公司自有品牌自营门店销售占比24%。

问题六：公司如何提升门店及员工专业能力？

答：公司以院边店起家，始终高度重视门店与员工专业能力建设。

第一，夯实专业人才队伍基座。公司现有 1.6 万余名执业药师，同时依托系统化培训体系及 AI 工具赋能一线员工专业能力提升。

第二，持续推进医保资质落地，高标准建设专业药房，持续承接处方外流。截至二季度末，公司医保资质门店 13,481 家、直营门店医保门店占比 92.69%，门诊统筹资质门店 4,765 家，门诊慢特病定点资格门店 1,767 家、双通道资质门店 320 家。

第三，搭建慢病全周期标准化服务。在万家门店配置慢病自测设备，为慢病会员建立电子健康档案，落地用药监测、随访、不良反应跟踪等服务，充分满足慢病患者长期用药管理需求。截至二季度末，公司慢病会员建档超 2,472 万名。

第四，深化上游药企协同，丰富创新药资源。与 270 多家国内外药企建立深度合作，搭建新品准入绿色通道，实现优质创新品种快速引进、快速上架、快速铺货，抢占新药上市窗口期红利。

问题七：请问公司自有品牌业务目前发展水平，后续的主要规划？

答：2026 年上半年，公司自有品牌自营门店销售占比达到 24%，同比提升 1 个百分点，涵盖药品、保健品、医疗器械、生活日用品等品类。

培养自有品牌是公司发展战略之一，公司自有品牌锚定消费者健康核心需求，严选原材料，并与优质企业合作生产保证产品质量，形成公司商品竞争力；同时，自有品牌产品因中间环节更少、成本更低，能为消费者提供更高性价比的产品，也有利于公司毛利率的提升。

公司计划持续提升自有品牌直营门店销售占比。具体行动规划如下：第一，优化产品结构，拓宽渠道增长空间。通过产品汰换优化品盘，聚焦核心自有品牌系列，发力新零售线上渠道。第二，健全激励赋能。推进分层激励规划，迭代目标管理机制。

问题八：武董您好，作为独立董事，您站在客观公正的立场监督公司治理。作为中小股东，我想就公司治理和股东权益保护向您请教两个问题：

第一，公司近期宣布与部分董事、高管共同投资设立项目公司探索‘药店+’

新业态，这构成了关联交易。从独立董事的角度来看，您如何评价这笔关联交易的公允性？在评估该新业务探索是否符合全体股东（特别是中小股东）的长期利益、避免同业竞争方面，独董团队是否进行了充分的内部论证？

第二，公司正围绕‘十五五’战略部署，全面深化数智化建设，并推出了股权激励计划定核心团队利益。在推动这些重大战略转型和合规体系建设的过程中，独立董事是如何履行勤勉尽责义务的？在保障公司合规运营、防范经营风险方面，董事会和独立董事层面有哪些监督或保障措施？

答：尊敬的投资者您好！关于关联交易。该关联交易已经独立董事专门会议审议通过，按市场化原则公允确定，审议程序合规。项目公司旨在探索“药店+”新业态，打造新增长曲线，调动核心员工积极性，符合公司和股东的长期利益。

关于战略转型与独董履职。本次股权激励紧扣数智 AI 战略转型，向信息及数字 AI 业务核心人才倾斜，分 2027、2028 两个会计年度考核，将核心团队利益与股东长期利益深度绑定。独董通过独立董事专门委员会、审计委员会（3 名独董组成）等机制履行监督职能，就关联交易、对外担保、募集资金使用等事项独立发表意见，并在数智化转型等领域提供专业建议。

问题九：任董您好，作为独立董事，您站在客观公正的立场监督公司治理。作为中小股东，我想就公司治理和股东权益保护向您请教两个问题：

第一，公司今年顺利推出了限制性股票与员工持股双激励计划，考核目标锚定 2027-2028 年净利润较 2025 年增长 75%-100%。从独立董事的角度来看，您如何评价公司目前建立的这套常态化、稳定化的股东回报机制？在保障分红政策的连续性和可执行性方面，董事会和独立董事层面有哪些监督或保障措施，以确保中小股东的切身利益得到落实？

第二，公司目前正处于‘穿越周期’的关键阶段，既有低效网点的出清，又有‘药店+’新业态的探索。在这些重大资本运作和关联交易（如有）中，独立董事是如何履行勤勉尽责义务的？在评估这些重资产投资是否符合全体股东（特别是中小股东）的长期利益方面，独董团队是否引入了第三方的专业评估或进行了充分的内部论证？

答：您好！股东回报与双激励计划方面。公司已建立常态化回报机制，计

划 2026 年现金分红不低于归母净利润的 50%（以公告为准），并已实施 2026 年中期分红。双激励考核锚定 2027、2028 年净利润较 2025 年高增长目标，将核心团队与股东长期利益深度绑定。独董持续监督分红政策的连续性与可执行性，确保中小股东利益落实。资本运作中的独董履职方面。首先，低效网点出清符合公司整体发展，独董就公司战略方向提供审慎意见，就合规性提出专业意见，确保不损害中小股东利益，相关程序均按合规要求执行。对“药店+”等关联交易，独立董事专门会议已审议，重点关注公允性与程序合规性。涉及重资产投资时，独董将要求充分内部论证，必要时引入第三方专业评估，审慎判断是否符合全体股东特别是中小股东的长期利益。

问题十：谢董您好，作为独立董事，您站在客观公正的立场监督公司治理。作为中小股东，我想就公司治理和股东权益保护向您请教两个问题：

第一，公司今年实施了中期现金分红，同时公司正在推进‘药店+’新业态探索及多项数智化建设投入。在这些重大资本运作和关联交易中，独立董事是如何履行勤勉尽责义务的？在评估这些重资产投资是否符合全体股东（特别是中小股东）的长期利益方面，独董团队是否进行了充分的内部论证？

第二，公司近年来在科技创新和数智化建设上投入巨大，如 O2O 门店超 1.2 万家、统采销售占比提升至 77.1%。从独立董事的角度来看，您如何评价公司目前的科技创新投入产出效率？在保障研发投入的连续性和防范相关技术投资风险方面，董事会和独立董事层面有哪些监督或保障措施，以确保中小股东的切身利益得到落实？

答：尊敬的投资者您好，关于资本运作，公司中期分红及关联交易均经公司相关会议审议，确认交易公允、程序合规；公司进行重资产投入时，要求充分论证，必要时引入第三方评估，维护中小股东长期利益。关于数智化创新，独董通过独立董事专门会议及审计委员会持续监督投入产出及资金使用，关注技术投资风险，保障中小股东权益。谢谢！

三、其他事项

本次投资者说明会召开后，投资者可以通过上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。

公司 2026 年半年度报告一图读懂请用微信扫码观看。



感谢各位投资者积极参与本次说明会，公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。

特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2026 年 10 月 15 日