证券代码：601607　　证券简称：上海医药　　编号：临 2026-088

上海医药集团股份有限公司
关于估值提升计划
暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的公告

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个别及连带责任。

重要内容提示：

● 估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案制定的背景：为落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》的要求，积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”2.0 专项行动倡议。同时，根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的规定，上海医药集团股份有限公司（以下简称“上海医药”或“公司”）构成制定估值提升计划的触发情形，因此公司结合发展战略和实际经营情况，在原《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》的基础上，制定《估值提升计划暨2026年度“提质增效重回报”2.0行动方案》，围绕经营发展、投资者回报、公司治理等方面量化目标、细化举措、强化执行，进一步提升公司质量和投资价值。

● 估值提升计划的触发情形及审议程序：公司股票自 2025 年 10 月 1 日至 2026 年 9 月 30 日连续 12 个月每个交易日收盘价均低于公司最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产。据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的规定，属于应当制定估值提升计划的情形。本次估值提升计划经第九届董事会第七次会议审议通过。

● 估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案概述：公司拟通过夯实主业根基、优化股东回报安排、完善投资者沟通机制、提升信息披露质量、健全 ESG 管理体系等举措，围绕经营发展、投资者回报、公司治理等方面量化目标，进一步提升公司质量和内在价值，维护全体股东权益，促进公司长期可持续发展。

● 相关风险提示：本估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或

事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

一、估值提升计划的触发情形及审议程序

（一）触发情形

根据《上市公司监管指引第10号——市值管理》的相关规定，股票连续12个月每个交易日的收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产的上市公司，应当制定上市公司估值提升计划，并经董事会审议后披露。

自2025年10月1日至2026年9月30日，公司股票连续12个月每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产。其中，2025年10月1日至2026年3月30日，低于公司2024年度经审计的每股净资产19.33元；2026年3月31日至2026年9月30日，低于公司2025年度经审计的每股净资产20.46元，属于应当制定估值提升计划的情形。

公司每股净资产变动情况：

科目 日期	2023年12月31日	2024年12月31日	2025年12月31日
归属于公司普通股股东的每股净资产（元）	18.50	19.33	20.46
是否经审计	是	是	是

（二）审议程序

2026年11月12日，公司召开第九届董事会第七次会议，审议通过了《关于上海医药集团股份有限公司估值提升计划暨2026年度“提质增效重回报”2.0行动方案的议案》，该议案无需提交股东会审议。

二、估值提升计划暨2026年度“提质增效重回报”2.0行动方案的具体内容

（一）公司经营情况概述

1、整体情况概述

公司是沪港两地上市的大型医药产业集团，主营业务覆盖医药工业和医药商业且均居国内领先地位。公司连续七年入选《财富》世界 500 强（最新排名第 411 位）；同时公司再度入选《Pharm Exec》2026 全球制药企业 50 强榜单，行业地位持续巩固。

公司医药工业覆盖化学和生物药品、现代中药和保健品、医疗器械等范围，聚焦免疫、精神神经、肿瘤、心血管、消化代谢及抗感染等疾病治疗领域，在国内 12 个省市以及海外建有药品生产基地。公司医药商业是国内第二大全国性医药流通企业和领先的进口药品服务平台，纯销网络直接覆盖全国 25 个省、直辖市及自治区。

2023 年至 2025 年，公司相关经营指标具体如下：

经营指标	2025 年	2024 年	2023 年
营业收入（亿元）	2,835.80	2,752.51	2,602.95
归属于上市公司股东的净利润（亿元）	57.25	45.53	37.68
总资产（亿元）	2,331.49	2,212.09	2,119.73
归属于上市公司股东的净资产（亿元）	758.91	716.76	685.24

2、近三年经营情况的简要分析

从以上三年数据可以看出，公司营业收入、归母净利润、总资产、净资产均保持增长态势，经营基本面稳步向好。公司营业收入从 2023 年的 2602.95 亿元增长至 2025 年的 2835.80 亿元，收入规模持续抬升；归母净利润由 2023 年的 37.68 亿元增长至 2025 年的 57.25 亿元，盈利能力持续改善，盈利质量有所提升；在资产端，公司总资产由 2023 年的 2119.73 亿元增长至 2025 年的 2331.49 亿元，净资产从 2023 年的 685.24 亿元增长至 2025 年的 758.91 亿元，资产与净资产同步扩张，资本实力持续夯实，自有资本积累稳步增加，抗风险能力得到增强。

面对医药行业持续深度调整和加快培育新质生产力的新要求，上海医药立足服务大局，紧紧围绕主责主业，坚持“筑牢底盘、做强核心、创新突破”，持续推动公司实现高质量发展。

在医药研发方面，公司坚持创新驱动发展，研发投入持续保持较高水平。2025 年，公司研发投入 26.04 亿元，占工业销售收入的 10.62%。截至 2025 年末，公司临床申请获得受理及进入后续临床研究阶段的新药管线共有 59 项（创新药管线 47 项），其中 6 项创新药处于临床 III 期阶段，管线梯次化布局合理。此外，公司持续推进仿制药研发，2025 年全年新增 9 个药品的生产批件，共有 13 个品种（14 个品规）获批通过质量和疗效一致性评价。

在医药工业方面，公司持续推进工业制造智能升级，降本增效成果显著；2025 年公司工业销售过亿产品数量达 40 个，其中过 10 亿产品 4 个，60 个重点品种实现销售收入 134.43 亿元。此外，公司坚持中药大品种二次开发，麝香保心丸、胃复春、养心氏片等中药大品种循证研究成果丰硕，多个品种纳入权威临床指南。

在医药商业方面，公司持续推进全国区域平台化、一体化建设。截至 2025 年末，公司纯销业务覆盖全国 25 个省市，业务总规模超百亿的省份增加至 8 个。此外，2025 年度公司创新业务发展势头良好， CSO 业务整体规模实现百亿突破；创新药服务全年实现销售 537 亿元，同比大幅增长；器械大健康业务销售规模突破 447 亿元；进出口业务新引进进口总代品规 28 个。

（二）估值提升计划暨管理层对提质增效重回报现状讨论与分析

1、估值提升计划的总体原则

在提升经营质量方面，公司将继续紧扣“十五五”规划发展方向，坚持“强基提质增效能，创新攻坚促转型”总体经营方针，锚定高质量发展主线，聚焦稳经营、促改革、强创新、增动能四项重点任务，持续夯实工商业发展基础，推进工商联动与营销转型，加快落地创新体系改革方案，强化研发创新能力建设，抓实经营合规与风险管理，着力提升经营质量和价值创造能力，为股东回报奠定内生基础。

在增强投资者回报获得感方面，公司将严格按照《公司章程》的规定，实行连续、稳定的利润分配政策，持续优化现金分红机制，在条件许可的前提下实施中期分红，兼顾公司可持续发展的同时，实现对投资者的合理回报。此外，公司将持续关注公司股价表现与资本市场动态，结合公司经营基本面、现

金流状况、资本规划及市场环境，审慎评估、探讨在适当的时机合理运用相关市值管理工具的可行性，维护公司价值及股东权益。

在加强投资者关系管理方面，公司将以投资者需求为导向，持续完善多层次、常态化的投资者沟通机制，充分发挥 A+H 股两地上市平台的沟通优势，增进资本市场对公司内在价值的理解。

在夯实信息披露质量方面，公司将严格遵守法律法规和监管规定，依法合规履行信息披露义务，在确保信息披露真实、准确、完整、及时、公平的基础上，持续提升信息披露的针对性和可读性。此外，公司将持续完善环境、社会及公司治理管理体系，定期编制并披露 ESG 报告，不断提升 ESG 信息披露质量和管理水平，增强市场对公司长期可持续发展能力和社会价值的认同。

2、管理层对提质增效重回报现状讨论与分析

（1）经营类指标选取、分析及计划

指标名称	现状	2026 年度目标
经营性现金流净流入额	2025 年度，公司全年经营性现金流净流入为 61.54 亿元。	2026 年公司全年经营性现金流净流入继续保持与经营业绩相匹配，且高于扣非后归母净利润金额。
投资并购/资产整合	2025 年度内，公司完成收购上海和黄药业有限公司（下称“上海和黄”）10%股权交易，不仅取得麝香保心丸等重点中药品种，助力公司工业销售收入实现增长，同时也推动研发管线、学术推广、中药生产等领域的双向赋能和资源协同。	1.推进新零售一体化战略，实施专业药房股权转让，整合相关药房资源，依托上海医药大健康云商股份有限公司（下称“上药云健康”）的业务优势，加快构建专业药房一体化网络； 2.推动出售 Vitaco 业务板块，进一步聚焦优势主业。

经营性现金流净流入额是反映企业真实运营质量的重要指标。2025 年度，公司全年经营性现金流净流入额为 61.54 亿元，同比增长 5.61%。后续公司将持续强化应收账款的全流程管控，完善应收账款的账龄管理与催收机制，提升资金回笼效率；强化资金预算与动态调度的精细化管理，提高资金使用效益；优化营运资金周转，合理安排采购与库存节奏，保障经营性现金流稳健充裕。

投资并购是企业通过外延式扩张得以提升业务规模的有效手段；而**资产整合**则是企业进一步提升运营管理效率、挖掘现有业务价值、实现资产价值最大化的重要举措之一。2025 年度，公司完成对上海和黄 10%股权收购，在取得上海和黄控股权的同时，也纳入麝香保心丸等重点中药品种，不仅推动公司工业销售收入实现增长，也带动研发管线、学术推广、中药生产等领域的双向赋能和资源协同。为进一步提升医药零售板块的管理效率、运营质量，通过整合上海医药体系内专业药房资源，优化新零售业务资源配置，强化资源协同形成规模化合力，公司加快推进“新零售一体化战略”，实施专业药房股权转让，通过国有产权公开挂牌和市场化摘牌受让的公允交易方式，整合相关药房资源，并依托上药云健康在专业药房、患者管理、智能化建设、创新支付等领域的业务优势，加快构建专业药房一体化网络，进一步提升医药零售板块的市场价值与核心竞争力。此外，为解决 Vitaco 中国业务拓展未达预期、澳新本地市场与公司核心主业关联度较低等问题，妥善应对因原材料成本上涨、澳新市场规模体量有限、外部市场环境变化对 Vitaco 板块保持现有盈利水平所带来的不确定性，公司推动出售旗下 Vitaco 业务板块，以进一步聚焦医药商业、工业和创新药研发等核心主业，通过把握较好的退出窗口，实现投资收益、规避经营风险、优化资产配置。

（2）回报类指标选取、分析及计划

指标名称	现状	2026 年度目标
现金分红	连续多年每年现金红利比例≥30%，且 2024 至 2025 年连续两年实施中期分红。	原则上 2026 年度分红比例不低于公司章程所规定的分红水平，且提高分红频次，实施中期分红。
投资者交流	1、在与机构投资者交流方面，2025 年召开专场业绩发布会 4 次，组织公司开放日活动 1 次，参加策略会及反路演活动 75 次； 2、在与中小股东交流方面，通过上证 e 互动回复问题 20 次，接听投资者热线 352 次。	1、在与机构投资者交流方面，召开不少于 4 次的专场业绩发布会，组织不少于 2 次的公司开放日活动，参加策略会及反路演活动不少于 75 次； 2、在与中小股东交流方面，积极回复上证 e 互动问题，回复次数应不少于 25 次，并做好投资者热线的接听和回复工作； 3、围绕投资者需求，持续提升信息披露的可读性，以图文

		简报、数据可视化等形式对年报、半年报和季度报告进行解读，优化呈现形式。
ESG 披露	1、连续 16 年发布社会责任报告（连续 5 年发布可持续发展报告暨环境、社会及治理（ESG）报告）； 2、连续 8 年在摩根士丹利（MSCI）评级获 A 级及以上，国内 Wind 的 ESG 评级持续为 A 级及以上。	1、持续完善 ESG 管理体系，制定 ESG 管理制度并发布 ESG 年度报告； 2、常态化开展 ESG 宣导培训，以线上线下方式，聚焦 ESG 认知与能力建设、ESG 政策跟进与信息披露提升等主题，通过专项和全员培训，从不同维度支撑公司 ESG 工作质量提升； 3、梳理监管、评级等领域的 ESG 披露要求，围绕员工、供应链管理等主题识别可提升议题指标，推动 ESG 评级稳步提升。

现金分红指标能直观衡量公司经营业绩和回馈股东的意愿，会对长线资金的投资意向产生重要影响。公司始终高度重视投资者回报，严格按照公司章程的规定进行稳健现金分红，切实回馈全体股东。2025 年度，公司累计派发现金红利 174,293.01 万元（含税），占当年合并归属于上市公司股东的净利润的 30.45%。后续公司将持续优化现金分红机制，在实施 2026 年度中期分红的基础上，综合考虑公司实际经营情况、发展规划、现金流状况等因素，按照法律法规及公司章程的规定制定 2026 年度利润分配方案，分红比例原则上不低于公司章程所规定的分红水平。

投资者交流指标可用于量化投资者关系管理的工作产出，积极的投资者交流有助于传递公司价值，优化股东结构，稳定二级市场流动性。同时，在交流过程中投资者所提出的专业问题和建议，将协助公司优化经营决策，形成“市场沟通——战略优化”闭环。公司高度重视投资者关系管理，健全完善与投资者的良性交流机制，构建包括股东会互动交流、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、公司网站等在内的多样化沟通渠道，积极与投资者建立联系和沟通，主动进行信息传递，加强投资者对公司的了解，更好地传递公司投资价值。后续公司将进一步完善投资者交流机制，强化与中小投资者的交流频次，并持续组织业绩说明会、投资者调研参观，积极参加券商策略会等投资者交流活动。其中，召开不少于 4 次的专场业绩发布会，组织

不少于 2 次的公司开放日活动，参加策略会及反路演活动不少于 75 次；积极回复上证 e 互动问题，回复次数应不少于 25 次；此外，围绕投资者需求，持续提升信息披露的可读性，以图文简报、数据可视化等形式对年报、半年报和季度报告进行解读，优化呈现形式。

ESG 披露可以真实反映公司可持续发展的能力，推动公司在实现业绩增长的同时，重视并落实环境与社会责任。公司已连续 16 年发布社会责任报告（第 5 年发布可持续发展报告暨环境、社会及治理（ESG）报告），不断提升 ESG 信息披露质量。鉴于突出的 ESG 表现，公司连续 8 年在摩根士丹利（MSCI）评级获 A 级及以上；国内 Wind 的 ESG 评级持续为 A 级及以上；入选 20 余个 ESG 指数，并获评中央广播电视总台“中国 ESG 上市公司先锋 100”等多项荣誉。后续公司将持续完善环境、社会及公司治理管理体系，健全相应管理制度，定期编制并披露 ESG 报告，以中文简体、中文繁体和英文电子版形式、一图看懂的长图形式向利益相关方呈现报告内容；常态化开展 ESG 宣导培训，以线上线下方式，聚焦 ESG 认知与能力建设、ESG 政策跟进与信息披露提升等主题，通过专项和全员培训，从不同维度支撑公司 ESG 工作质量提升；梳理监管、评级等领域的 ESG 披露要求，围绕员工、供应链管理等主题识别可提升议题指标，推动 ESG 评级稳步提升。

（3）规范类指标选取、分析及计划

指标名称	现状	2026 年度目标
信息披露	1、在季度报告中自愿披露经营层讨论与分析章节，增加信披透明度； 2、建立健全信息披露负责人和报送联系人队伍，保障信息报送的真实、准确、完整。	1、持续做好信息披露的多节点审核，并运用 AI 智能化工具，防范信披错误，提升信披质量； 2、常态化开展信息披露工作会议，做好业务协同，进一步提升公司信息披露水平。
完善公司治理	1、结合监管新要求，及时完成相关管理制度的新增与修订； 2、优化董事会成员结构，开展面向董事、高管的履职培训，通过定期提醒等方式开展合规管理。	1、根据上市公司治理准则要求，制定《公司董事及高级管理人员薪酬管理制度》，明确董事及高级管理人员薪酬管理体系，规范薪酬结构、标准、发放方式及业绩考核要求，同时设置绩效薪酬递延支

		付、止付追索等约束条款，实现激励与约束并重，保障薪酬管理与公司战略目标、经营业绩相契合； 2、完成董事会换届工作，实现董事专业涵盖行业、管理、法律、财务等多元化背景；其中，审计委员会增设1名法律专业背景的独立董事，在去年监事会改革的大背景下，进一步夯实审计委员会在风险控制和合规管理方面的能力； 3、围绕两地监管要求，持续做好董事履职培训，并结合监管变化持续做好相关人员的信息披露、内幕交易等证券事务合规培训； 4、持续健全合规管理和风险防范体系，聚焦事前防范，落实普法宣传和常态化合规培训等。

信息披露是上市公司的法定持续义务，是公司在合法合规前提下向市场传递企业价值的重要渠道，是保障市场公平、维护投资者权益的重要路径。公司始终认真自觉履行信息披露义务，在满足监管要求的基础上，公司在每年的第一季度报告、第三季度报告中自愿性披露“经营层讨论与分析”章节，介绍公司当期的业绩概况与经营亮点。后续公司持续做好信息披露的多节点审核，并运用AI智能化工具，防范信披错误，提升信披质量；同时，在建立信息披露负责人和信息报送人队伍的基础上，常态化开展信息披露工作会议，开展业务培训和工作交流，进一步提升公司信息披露水平。

公司治理是上市公司风险防控与股东权益保护的基石，公司通过完善的治理架构，实现权责制衡、科学决策与有效监督，筑牢内控防线，防范经营与法律风险，从根本上实现企业价值与投资者利益的长期共赢。公司严格遵循《中华人民共和国公司法》《上市公司章程指引》《公司章程》、A+H两地上市规则等相关法律、法规、规范性文件的规定，已建立起有效监督、运行高效的公

司治理架构。后续公司将依照监管要求，不断建立健全相关管理制度、议事规则和公司章程，确保现有公司治理制度体系与监管规则最新要求的及时衔接落实；同时，公司也将按照监管规则的要求，优化董事会组成结构，夯实董事会及审计委员会等相关专门委员会的管理效能，落实全体董事的履职培训，并结合监管变化持续做好信息披露、内幕交易等证券事务合规培训。此外，公司将持续健全合规管理和风险防范体系，聚焦事前防范，落实普法宣传和常态化合规培训。

（三）2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案目标汇总

1、经营类指标

指标名称	现状	2026 年度目标	计划	风险
经营性现金流净流入额	2025 年度，公司全年经营性现金流净流入为 61.54 亿元。	2026 年公司全年经营性现金流净流入继续保持与经营业绩相匹配，且高于扣非后归母净利润金额。	持续强化应收账款的全流程管控，完善应收账款的账龄管理与催收机制，提升资金回笼效率；强化资金预算与动态调度的精细化管理，提高资金使用效益；优化营运资金周转，合理安排采购与库存节奏，保障经营性现金流稳健充裕。	受行业政策、客户资信状况等因素的影响，存在不及预期的可能性。
投资并购/资产整合	2025 年度内，公司完成收购上海和黄 10%股权交易，不仅取得麝香保心丸等重点中药品种，助力工业销售收入实现增长，同时也推动研发管线、学术推广、中药生产等领域的双向赋能和资源协同。	1.推进新零售一体化战略，实施专业药房股权转让，整合相关药房资源，依托上药云健康的业务优势，加快构建专业药房一体化网络； 2. 推动出售 Vitaco 业务板块，进一步聚焦优势主业。	一方面，公司加快推进“新零售一体化战略”，实施专业药房股权转让，通过国有产权公开挂牌和市场化摘牌受让的公允交易方式，整合相关药房资源，并依托上药云健康在专业药房、患者管理、智能化建设、创新支付等领域的业务优势，加快构建专业药房一体化网络，进一步提升医药零售板块的管理效率和运营质量；另一方面，公司推动出售旗下 Vitaco 业务板块，以进一步聚焦医药商业、工业和创新药研发等核心主业，通过把握较好的退出窗口，实现投资收益、规避经营风险、优化资产配置。	交易的完成尚需取得相关监管机构或政府部门的审批、备案或确认程序，或者尚需完成国有产权交易程序等，交易是否最终完成存在一定的不确定性。

2、回报类、规范类指标

指标名称	现状	2026 年度目标及计划

现金分红	连续多年每年现金红利比例≥30%，且2024至2025年连续两年实施中期分红。	原则上2026年度分红比例不低于公司章程所规定的分红水平，且提高分红频次，实施中期分红。
投资者交流	1、在与机构投资者交流方面，2025年召开专场业绩发布会4次，组织公司开放日活动1次，参加策略会及反路演活动75次； 2、在与中小股东交流方面，通过上证e互动回复问题20次，接听投资者热线352次。	1、在与机构投资者交流方面，召开不少于4次的专场业绩发布会，组织不少于2次的公司开放日活动，参加策略会及反路演活动不少于75次； 2、在与中小股东交流方面，积极回复上证e互动问题，回复次数应不少于25次，并做好投资者热线的接听和回复工作； 3、围绕投资者需求，持续提升信息披露的可读性，以图文简报、数据可视化等形式对年报、半年报和季度报告进行解读，优化呈现形式。
ESG披露	1、连续16年发布社会责任报告（连续5年发布可持续发展报告暨环境、社会及治理（ESG）报告）； 2、连续8年在摩根士丹利（MSCI）评级获A级及以上，国内Wind的ESG评级持续为A级及以上。	1、持续完善ESG管理体系，制定ESG管理制度并发布ESG年度报告； 2、常态化开展ESG宣导培训，以线上线下方式，聚焦ESG认知与能力建设、ESG政策跟进与信息披露提升等主题，通过专项和全员培训，从不同维度支撑公司ESG工作质量提升； 3、梳理监管、评级等领域的ESG披露要求，围绕员工、供应链管理等主题识别可提升议题指标，推动ESG评级稳步提升。
信息披露	1、在季度报告中自愿披露经营层讨论与分析章节，增加信披透明度； 2、建立健全信息披露负责人和报送联系人队伍，保障信息报送的真实、准确、完整。	1、持续做好信息披露的多节点审核，并运用AI智能化工具，防范信披错误，提升信披质量； 2、常态化开展信息披露工作会议，做好业务协同，进一步提升公司信息披露水平。
完善公司治理	1、结合监管新要求，及时完成相关管理制度的新增与修订；	1、根据上市公司治理准则要求，制定《公司董事及高级管理人员薪酬管理制度》，明确

	2、优化董事会成员结构，开展面向董事、高管的履职培训，通过定期提醒等方式开展合规管理。	董事及高级管理人员薪酬管理体系，规范薪酬结构、标准、发放方式及业绩考核要求，同时设置绩效薪酬递延支付、止付追索等约束条款，实现激励与约束并重，保障薪酬管理与公司战略目标、经营业绩相契合； 2、完成董事会换届工作，实现董事专业涵盖行业、管理、法律、财务等多元化背景；其中，审计委员会增设 1 名法律专业背景的独立董事，在去年监事会改革的大背景下，进一步夯实审计委员会在风险控制和合规管理方面的能力； 3、围绕两地监管要求，持续做好董事履职培训，并结合监管变化持续做好相关人员的信息披露、内幕交易等合规培训。 4、持续健全合规管理和风险防范体系，聚焦事前防范，落实普法宣传和常态化合规培训等。

三、董事会对估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的说明

公司董事会结合当前经营实际、发展战略及市场环境，对本估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案进行了审慎评估。董事会认为，本估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案符合公司实际情况，具备合理性和可行性，有利于提升公司投资价值和增强投资者回报，实现公司高质量可持续发展。

四、评估安排

公司属于长期破净情形时，每年将对估值提升计划的实施效果进行评估，评估后需要完善的，将提交董事会审议后披露。公司触发长期破净情形所在会

计年度，如日平均市净率低于所在行业平均值的，公司将在年度业绩说明会中就估值提升计划的执行情况进行专项说明。

五、风险提示

1. 本估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

2. 本估值提升计划暨 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案中的相关措施，系基于公司对当前经营情况、财务状况、市场环境、监管政策等条件和对未来相关情况的合理预期所制定。若未来因相关因素发生变化导致本计划不再具备实施基础，则公司将根据实际情况对计划进行修正或者终止。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

上海医药集团股份有限公司

董事会

二零二六年十一月十三日