

证券代码：601607

证券简称：上海医药

上海医药集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他	
参与单位名称	参与机构：国盛证券、中金公司、中信证券、银河证券、华安基金、华泰柏瑞基金、农银汇理、华宝基金、仁桥资产、富国基金等45家机构。	
时间	2025年8月29日	
地点	上海医药大厦会议室、上证路演中心线上平台	
上市公司接待人员姓名	董事长 杨秋华 执行董事、总裁 沈 波 独立董事 顾朝阳 副总裁、财务总监 周亚栋 副总裁、董事会秘书 钟 涛	
投资者关系活动主要内容介绍	Q：公司研发如何进一步提升效率，体系优化成效如何？ A：目前，公司正致力于夯实研发基础、构建创新生态，以推动研发效能的全面提升。公司围绕重点治疗领域，不断加快研发技术平台的建设步伐，包括大分子早期研究平台、小分子多肽平台及转化评价等技术平台，已取得阶段性进展。此外，公司在扩充研发管线的同时，持续进行优化工作。目前，我们拥有56项在研管线，其中创新管线44项，且已有一项提交上市申请并获得受理。在提升研发效率方面，公司研发团队通过智能化、自动化的多维布局，在立项调研、管线推进、分子结构设计等各个环节上，有效提升推进速度。 Q：公司在并购和黄药业后如何与公司原有中药业务进行协同整合？ A：公司已于4月25日顺利完成和黄药业的交割工作，并启动“百日”融合计划，本次交易所带来的长远价值主要体现在两个方面：其一是为公司引入麝香保心丸、胆宁片等市场表现较好的重磅品	

	种；其二是和黄药业的营销体系具备强大的终端覆盖能力，其学术能力突出且专注于终端市场的千人营销团队，将为公司心血管类产品提供广阔的协同空间。未来，公司将在确保和黄药业现有业务持续稳定增长的基础上，充分整合研发、生产、营销等各方资源，进一步强化公司在中药领域的核心竞争力。 Q：公司在商业创新业务方面的发展情况如何？ A：得益于公司早年进行的多元化业务布局，使得公司商业板块业绩持续向好。其中，公司不断完善多口岸进口服务能力，2025年上半年，公司新增进口总代品规 25 个，进口总代业务实现销售收入 175 亿元，同比增长 11.7%；公司为全球医药企业创新产品提供全链条一站式服务，2025 年上半年，公司医药商业创新药业务实现销售收入 242 亿元，同比增长 22.6%；公司早年布局 CSO 合约销售服务，帮助制药企业以更具成本效益的方式拓展市场，加速市场覆盖，2025 年上半年，公司 CSO 业务合作产品数量持续增加，服务规模持续增长。 Q：公司在商业板块的新零售一体化战略如何定位？ A：“上药新零售一体化战略”，依托旗下零售网络与成熟的供应链体系，深化批零协同，提升新零售战略能级，以“院边药房+DTP 专业药房”为重点加快布局，通过上药云健康、华氏大药房、上药院边药房、镁信健康四大业务板块，构建“以患者为中心”的专业一体化、一站式、闭环式新零售体系。 Q：公司 CSO 业务后续发展战略？ A：公司商业板块 CSO 业务以往承接产品主要以跨国企业成熟品种为主。今年，公司进行了突破性的尝试，与博安生物合作其首次上市获批的创新产品。未来，公司将重点发展 CSO 团队已具备专业能力的治疗领域，积极引进具有协同效应的产品，并密切关注国内创新企业在产品商业化方面的需求。 Q：公司在市值管理工作上有何举措？ A：市值管理是公司长期战略的重要组成部分。在分红方面，公司十分重视股东回报，已连续十几年保持每年 30%以上的分红比例，并在 2022 年-2023 年将分红比例提升至 40%，2024 年增加中期分红，以此回馈广大投资者。在股权激励方面，公司已于 2019 年通过股东大会正式实行第一期股权激励计划。未来，我们将持续通过优化资本
--	---

	运作机制、聚焦核心价值创造、构建良性互动机制等方式维护投资者利益与市场信心，为股东创造长期稳健回报。
附件清单 (如有)	无
注意事项	公司严格遵守信披规则进行投资者交流，如涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺。