

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2025-070

老百姓大药房连锁股份有限公司关于 2025 年

第三季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 2025 年 10 月 29 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 2025 年第三季度报告》。为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2025 年 12 月 2 日召开了 2025 年第三季度业绩说明会，现将会议召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开基本情况

2025 年 11 月 25 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 2025 年第三季度业绩说明会的公告》。

2025 年 12 月 2 日 10:00-11:30，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>），以视频直播和网络互动方式召开了 2025 年第三季度业绩说明会。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、财务总监陈立山先生、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 1：最近流感高发，公司流感药物供应如何？四类药销量如何？

答：尊敬的投资者您好！面对公众激增的健康需求，老百姓大药房发挥全国连锁的供应链与门店网络优势，提前部署，全力保障抗病毒、退烧、止咳、抗生素等“四类药品”及口罩等防护用品的稳定供应，目前全国门店相关药品和物资储备充足、价格稳定。11 月以来，公司“四类药品”销售同环比增长。谢谢您

的关注！

问题 2：请问目前行业出清节奏？如何展望后续出清趋势？

答：尊敬的投资者您好！从中康数据来看，2025 年全国药店第一季度净减少 3,166 家、第二季度净减少 4,002 家，门店数量回落已至 69.5 万，行业出清加速。近年来医保政策趋严推动行业高质合规发展，合规能力不足、专业化水平较弱的中小连锁和单体药店承压、持续出清。随着行业调整出清，优胜劣汰以后，行业店均服务人数将提升，存量药店的客流将逐步恢复、上升。

在行业整合过程中，合规管理与供应链能力更强的大型连锁龙头对中小连锁和单体药房具有一定虹吸效应，中小型连锁和单体药店更倾向于加入全国龙头连锁药店提升竞争力。公司持续把握行业出清机遇，进一步以加盟、联盟形式整合资源，力争进一步提升市占率。

问题 3：请问贵司今年分红计划？

答：尊敬的投资者您好！2025 年 11 月，公司实施第三季度权益分派，每股派发现金红利 0.14 元（含税），共计派发现金红利 1.06 亿元（含税）。根据公司《未来三年（2024 年-2026 年）股东回报规划》，在符合现金分红条件且保证公司正常经营和发展的资金需求的情况下，公司今年以现金方式分配的利润最低应达到当年归母净利润的 50%。上市以来，公司累计现金分红总额 21.75 亿元，约为 IPO 募集资金净额的 215%，持续增强投资者获得感，提振投资者信心。感谢您的关注！

问题 4：2025 年前三季度线上渠道销售总额同比增长 28%，请问公司后续将采取哪些举措进一步拓展线上业务，提升线上业务的市场竞争力？

答：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司新零售业务聚焦“品类王+应季爆品”商品策略，持续借助数智化提效，推动线上业务从“量”转向更聚焦“质”的提升。第一，商圈精细化运营，聚焦核心商圈，结合 AI 与自动化软件等高效工具，提高运营效率和质量。第二，商品精细化运营，聚焦重点品种，严控断货率，全力保障核心销售与毛利额产出。第三，搭建线上业务营销中台，实现从“人治”到“数治”，提升营销产出。

问题 5：请问贵司数智化改革成效如何？

答：尊敬的投资者您好，感谢关注！公司是行业里推行数智化转型较早的企业之一，自 2019 年实施数字化转型以来，完成数据治理和数据体系搭建，持续

推进推动技术创新与业务的深度融合，构建企业“营、采、商、销”全链路数智化体系。应用赋能方面，公司“薪酬计算器”、“荐药工具”等数智化工具广泛应用于一线门店，激励一线员工、激发活力，帮助一线员工提升药事服务专业化水平。供应链改革方面，公司通过销售预测、订货决策、智能请货等方式，实现库存周转优化，在保供应的基础上降周转。2025 年第三季度，公司存货周转天数 90 天，同比下降 8 天，库存周转提效减少资金占用，优化现金流。

问题 6：公司第三季度全面启动门店“双线”转型，请问在推动店员向健康顾问转型过程中，遇到了哪些挑战？有什么具体的应对措施？

答：尊敬的投资者您好！今年第三季度，公司正式实施门店从“交易型”到“关系型”、业务线从“坐商”到“行商”的双线转型，其核心目标之一就是推动店员从销售员转型为顾客信赖的健康顾问，提升顾客体验。

在此过程中面临一线人员服务主动性及专业能力提升等挑战，公司采取以下措施：1、重构服务理念、层层深入宣贯，引导一线员工长期主义和利他思维，为顾客提供情绪价值；2、强化服务导向，优化考核指标，对一线员工考核增加服务指标，驱动“被动-主动”的服务赋能闭环；3、总部培训赋能，打造讲师团队、建立“邀约制”培训体系，实现一线“要我学”到“我要学”的转变；4、组织机制重塑，激发一线活力，赋予店长自主选择团队成员、个性化定制卖场布局等权限，快速响应顾客需求；5、全体门店实施慢病管理，通过检测及药事服务、远程问诊真实解决顾客健康需求；6、增加便民服务和银发服务，建设社区友好型门店。感谢您的关注！

问题 7：前三季度公司整体毛利率有所下降，主要受 DTP 销售占比增加等因素影响，未来公司计划如何优化销售结构，提升整体毛利率水平？

答：尊敬的投资者您好！前三季度，公司整体毛利率有所下降，主要为销售结构变化导致，毛利率较低的板块销售占比略有提升，实际上主要业务板块的毛利率均稳定或提升。具体为：DTP 政策县域下沉和新品审批加速，导致 DTP 销售占比增加，以及线上零售增长导致线上占比增加。剔除 DTP 和线上部分，线下零售毛利率同比增长 0.6 个百分点。

公司持续强化商品精细化管理，基于当前销售结构的变化更聚焦线下非 DTP 零售的毛利率提升。主要从以下方面推进：第一，优化通用名结构，品类扩容做增量、品规“瘦身”做聚焦；第二，提升核心品种的销售占比，进一步打通营采

商销全链路，建立高性价比的“心智”；第三，完善采购机制，持续推进采购降本；第四，优化物流降本，严控商品断货率与损耗。感谢您的关注。

三、其他事项

关于本次说明会的具体内容，投资者可登录上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com>）查阅。

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。

公司 2025 年第三季度报告一图读懂请用微信扫码观看：



特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2025 年 12 月 3 日