

公司代码：603939

公司简称：益丰药房

益丰大药房连锁股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、 公司全体董事出席董事会会议。

4、 天健会计师事务所为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2025年12月31日，公司母公司报表期末未分配利润为人民币775,719,439.87元。

公司拟向全体股东每股派发现金红利0.40元（含税）。截至2026年3月31日，公司总股本1,212,392,331股，以此计算合计拟派发现金红利484,956,932.40元（含税）。如在本利润分配预案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，因可转债转股等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。上述利润分配方案尚需公司股东会审议通过后实施。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	益丰药房	603939	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	范炜	罗功昭

联系地址	湖南省长沙市麓谷高新区金洲大道68号	湖南省长沙市麓谷高新区金洲大道68号
电话	0731-89953989	0731-89953989
传真	0731-89953989	0731-89953989
电子信箱	ir@yfdyf.com	ir@yfdyf.com

2、 报告期公司主要业务简介

（一）所处行业情况

报告期内，我国居民生活水平和消费结构不断改善，医药健康需求持续增长，在政策驱动、人口老龄化、健康意识提升等多重因素影响下，药品零售行业的社会价值不断增强，创新驱动稳步提升，合规管理体系更加健全。在经历了前期的扩张周期后，药品零售行业迈入从规模扩张到高质量发展的新阶段。随着医药卫生体制改革的持续深化，“医药分开”与处方外流的制度基础进一步夯实，零售药店作为院外医药市场的渠道价值和社区健康流量入口的社会价值日益凸显；人口老龄化带来的慢病管理需求持续释放，为药店带来结构性客流；互联网技术与人工智能的深度应用，推动“医药新零售”模式从概念走向成熟，线上线下的融合成为行业标志。与此同时，行业政策环境、宏观经济运行及竞争格局的深刻变化，正驱动药品零售行业加速走向规范化和专业化的高质量发展。

一、人口老龄化进程加快与健康消费意识不断增强，奠定行业长期增长的基本面。

据统计，我国60岁以上人口占比从2012年的14.3%增长至2025年的22.5%。随着人口老龄化以及慢病年轻化，失能人群规模逐步增长，慢病照护需求持续增加，为此，国家推出长护险，推进老龄人群从家庭照护过渡到社会照护。据中国老龄科学研究中心预测，目前我国银发经济规模约7万亿元，2035年有望达到30万亿元。老龄化社会的来临导致慢病管理需求持续强化，医药健康服务长期需求明确。在此背景下，药店作为社区健康服务的重要入口，其专业性和可信度的优势更加凸显。根据国家统计局公布的数据，2025年在全国居民人均消费支出中，人均医疗保健消费支出2,573元，增长1.0%，占人均消费支出的比重为8.7%。

2015-2024年居民人均医疗保健消费支出



数据来源：国家统计局

二、从“规模扩张”转向“高质量发展”，连锁化率和集中度持续提升。

报告期内，在“人口老龄化、政策系统重构、技术迭代加速”等核心因素的驱动下，药品零售行业从规模扩张转向高质量发展，行业出清持续提速，连锁化率和集中度持续提升。

据统计，零售药店连锁化率从2017年的50.5%提升至2024年的57.6%，但区域发展仍不均衡——东部沿海地区连锁化率超70%，而中西部地区仍低于52%。2024年零售百强企业直营门店销售额占全国药品零售市场份额的59.7%，百强集中度近十年来持续稳步提升；销售额TOP10企业占全国零售整体销售额约33.4%。而与此同时，美国前三强药房市占率长期保持在85%以上，日本前十强药妆店市占率约73.7%，中国药店连锁化率和市场集中度仍有较大提升空间。

2016-2024 中国药店行业十强、百强占比（销售额口径）



数据来源：中国药店

2017-2024 年全国药店连锁化率



数据来源：中康 CMH

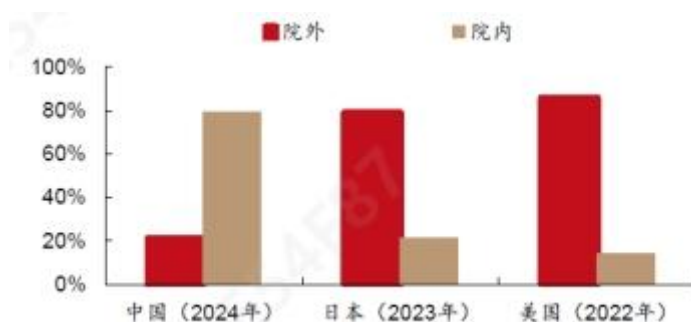
三、医保电子处方落地，处方外流加速，零售药店渠道价值持续提升。

根据《国家医疗保障局办公室关于规范医保药品外配处方管理的通知》（医保办函〔2024〕86号），自2025年1月1日起，配备“双通道”药品的定点零售药店均需通过电子处方中心流转“双通道”药品处方，不再接受纸质处方。各地依托全国统一的医保信息平台，加快部署应用医保电子处方中心功能，连通医保经办机构、定点医疗机构、定点零售药店，确保电子处方顺畅流转。2025年，中国药品全终端市场规模20,033亿元，同比下降1.4%。从长期趋势看，中国药品市场的终端格局逐步向医院、基层医疗、零售药店和电商渠道“四轮驱动”的多元结构演变。医院市场占比近年来呈现缓慢下降的趋势，但依然是最重要的渠道；基层医疗在门诊共济和医保报销比例优势支持下近年来占比持续提升；零售药店作为最重要的院外渠道，占比稳步提升。

药品市场-全国各终端渠道销售额（亿元）占比趋势



中国、日本、美国处方药院内外市场占比



数据来源：中康 CMH

四、合规经营成为行业主基调，头部企业迎来政策红利。

2025年以来国家出台和落地系列重磅政策，药品零售正经历从监管升级与技术赋能两个层面引导的行业转型升级，线上线下逐步走向有序发展，合规经营、规范治理的头部连锁药房将获得长足发展的政策环境支持。

2025年3月，国家医保局等四部门联合发布《关于加强药品追溯码在医疗保障和工伤保险领域采集应用的通知》，明确自2025年7月1日起，药品销售环节需按要求扫码后方可进行医保基金结算。国家医保局将依托全国统一医保信息平台建设相关功能并向社会提供公共服务，鼓励参保人查询追溯码，聚焦药品追溯码构建大数据监管模型，严厉打击串换、倒卖药品等违法违规行为。

2025年4月，商务部、国家卫生健康委、国家药监局等12部门联合印发《促进健康消费专项行动方案》，首次系统规划健康消费领域的发展路径，将零售药店定位为“健康促进核心场景”，引导零售药店拓展健康促进、营养保健等功能。指导地方按程序将符合条件的医疗服务项目纳入本地区医保支付范围。支持“互联网+”医疗服务模式创新，依托全国统一的医保信息平台，深化医保电子处方应用，推动电子处方在定点医药机构顺畅流转，满足便捷医药服务需求。发挥零售药店执业药师优势，开展合理用药、慢性病管理等健康知识咨询和宣传，推广健康消费理念。

2025年9月，国家药监局发布《处方药网络零售合规指南（征求意见稿）》，从经营主体资质、专业人员配置、处方审核、营销行为等多个方面实行全流程追溯和闭环管理，标志着处方药网络零售从早期的粗放式增长，正式迈向“强监管、重合规”的新阶段。

2026年1月，商务部、国家卫生健康委等9部门联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，提出5方面共18项举措，明确推动药店从传统的“药品销售终端”向“社区健康驿站”转型，鼓励零售药店依法开展兼并重组，推动批零一体化发展。国家级行业高质量发展政策出台，推动药品零售行业专业化、集约化、数字化、规范化发展，为行业转型升级提供政策指引。

2026年1月，修订《中华人民共和国药品管理法实施条例》，进一步完善了药品网络销售管理制度，压实药品网络交易第三方平台提供者责任，明确禁止网络销售的药品范围。鼓励通过信息化手段实现处方外流。

2026年2月，市场监管总局发布《互联网平台反垄断合规指引》，重点规定了4类垄断风险，为平台经营者划出清晰明确的“红线”；提出了8个场景中的新型垄断风险，包括：平台间算法共谋、组织帮助平台内经营者达成垄断协议、平台不公平高价、平台低于成本销售、封禁屏蔽、“二选一”行为、“全网最低价”、平台差别待遇。

综上所述，药品零售行业在政策驱动与技术赋能下，经历了从“规模扩张”到“存量博弈”的深刻转型。药店行业告别普涨时代；政策监管全面收紧，合规门槛显著提升；盈利模式加速重构，从“卖药品”向“卖服务、管健康”转变。未来，企业发展将在合规的基础上，通过数字化转型、供应链优化、服务创新以及ESG价值探索等方面构建核心竞争力和长期发展空间。

行业周期性特点：

医药流通行业是关系国计民生的基础性行业，药品消费作为社会刚性需求，受宏观经济环境的影响相对较小，经济周期性不明显，仅有少部分药品针对夏、冬季节极端气候环境变化，存在一定的季节性特点。总体而言，药品零售行业相对于其他一般零售行业经济周期性较弱。但是，由于药品的时效性、便利性、消费习惯以及地区性差异等特点，药品零售行业具备一定的地域性特点，对于门店网络布局覆盖范围较广，管理规范且系统化管理和跨区域复制能力较强的企业，具有更强的市场竞争优势。

公司所处的行业地位：

公司主要业务范围集中在湖南、湖北、上海、江苏、江西、浙江、广东、河北、北京、天津等省市，历经多年发展，取得了一定的区域竞争优势。公司先后入选“中国上市公司主板上市公司价值100强”、“中国最具价值品牌500强”、“胡润中国品牌榜500强”、“中国药店价值榜100强”、“最具投资价值企业”、“药品零售盈利力冠军企业”、“中国药品零售综合竞争力百强榜第一名”，公司被GYBrand评为2025年中国最具价值品牌500强，并在ESG方面被MSCI授予AAA级评级，公司信息披露自上市以来连续九年获得上交所A级评级。

报告期内，在董事会、管理层及全体员工的共同努力下，按照公司年初制定的经营计划，公司上下以提升经营质量为导向，通过以顾客为中心的人货场改造、门店网络优化、门店员工精准定编以及降本增效各项举措的积极推进，实现了全年经营业绩的持续增长；通过商品成本控制、渠道优化和供应链系统智能化升级迭代，差异化精品商品体系不断完善，商品竞争力持续提升；

通过基于会员、大数据、互联网医疗、健康管理等生态化的医药新零售体系建设，线上线下融合发展新模式不断成熟；通过建立从顾客到企业、商品、运营、营销的全面数字化链接，逐步实现由经营商品向经营顾客的价值转移；通过组织结构优化和线上线下相结合的差异化的混合式人才培养模式，将企业文化深度融入公司培训学习课程，企业组织管理效率和文化软实力持续提升。

1、经营业绩正向增长

报告期内，公司保持了营业收入和经营利润的正向增长，实现营业收入 2,443,316.52 万元，同比增长 1.54%；实现归属上市公司股东的净利润 167,848.19 万元，同比增长 9.81%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 161,156.22 万元，同比增长 7.65%；加权平均净资产收益率达 14.98%；每股收益 1.38 元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产为 2,745,192.40 万元，比上年年末 2,797,473.70 万元下降 1.87%；归属于母公司所有者权益为 1,163,428.74 万元，比上年年末 1,072,568.70 万元增加 8.47%。

2、门店拓展情况

报告期内，公司根据市场环境变化，在坚持“区域聚焦、稳健扩张”发展战略的同时，及时调整拓展策略，优化门店网络，全年新增门店 694 家，其中，自建 193 家，加盟 501 家。另，关闭门店 547 家。截至报告期末，公司门店总数 14,831 家（含加盟店 4,313 家），较上期末净增门店 147 家。

3、打造差异化商品组合，积极推进供应链系统优化

报告期内，公司通过商品质量、疗效和性价比的三重评估体系，进一步优化商品结构。通过主动送检、疗效评审和性价比评估，筛选出优质厂家作为核心供应商；通过推进商品成本控制，渠道优化，与供应商建立战略合作伙伴关系；通过商品组货从“坐商”到“行商”的转变，打造更加符合市场需求和差异化的商品组合。一年来，公司围绕商品结构和供应链系统优化，通过数字化和智能化工具的运用，商品满足率、供应链管理效率均持续提升。

4、医药新零售体系高效运行

报告期内，公司深度整合会员管理、大数据分析、互联网医疗等健康管理资源，以线下门店和会员为依托，持续推进基于全渠道会员经营、线上线下医疗服务、全生命周期健康管理等生态化的医药新零售体系建设，实现慢病管理数字化升级和线上诊疗服务优化。截至报告期末，公司 O2O 直营门店超 10,000 家，24 小时配送营业门店超 600 家，新零售业务拣货时效、配送效率、订单满足率以及人效、品效、坪效等经营指标均持续提升。线上业务全年实现销售收入 29.93 亿元（含税），其中 O2O 实现销售收入 20.94 亿元（含税），B2C 实现销售收入 8.99 亿元（含税）。

5、线上线下承接医院处方外流

报告期内，公司积极探索线上线下全渠道承接医院处方外流的新模式。

线下领域，以院边店为依托，以患者为中心，积极布局 DTP 专业药房、“双通道”医保定点以及特慢病医保和门诊统筹药房，提高常规处方药和新特药品种的可及性。优化患者服务，并通过患者建档、专业配送、患者回访、线上线下定期患者教育等，不断提升专业化服务能力。深化与相关厂商的合作，积极引进国家医保谈判品种。截至本报告期末，公司拥有院边店（二甲及以上医院直线距离 100 米范围内）688 家，DTP 专业药房 316 家，其中开通双通道医保门店 251 家，与近 200 家专业处方药供应商建立了深度合作伙伴关系。

线上领域，升级电子处方流转业务，重点构建服务医保及商保患者的医患药险闭环服务体系。数字化升级，优化处方服务数字化平台，积极对接医院（含互联网医院）系统，提升数据运行能力及稳定性；构建处方质控服务体系，建立精准适配医疗、医保及商保的规则库、数据库。履约能力持续提升，建立以各省及中心城市物流仓、各地中心仓店及院边店的立体化履约服务体系，同时构建整套 B2C、O2O 及三方物流体系。业务领域扩展，业务链接卫健、医保、商保、医院及第三方互联网医院平台，重点孵化车险、员福等商保权益业务，取得较明显进展。截至目前，对接省市级医保、卫健处方流转平台 10 余家，直接或者间接对接医院近 200 家（含互联网医院 95 家），同时，公司自建诊所 145 家（含中医馆 10 家），自建互联网医院 10 余家（含在建）。

6、数字化转型成效显著

公司以数智技术推动传统运营的转型，全面构建数字化运营体系与智能化物流配送体系。报告期内，公司围绕营销企划、商品供应链、会员运营、员工效能、拓展加盟、医疗医保等核心能力进行数字化建设，围绕人、财、物、事提升管理效能，经过多年持之以恒的演进式的迭代，基本完成营运中心、商品中心、财务中心、人力中心等六大中台系统搭建，数字化人均服务店数持续提升，系统支撑能力显著增强。

7、培训体系持续完善，员工专业服务能力持续提升

专业服务能力是公司门店内生增长和盈利能力提升的长期驱动力，是公司实现行业领先的核心竞争力之一。报告期内，通过编制和完善标准化培训教材，设立门店专职和兼职讲师队伍，建立新员工和后备店长培训基地，持续推进“储干”计划和线上线下相结合的多种培训模式和学分制考核。2025 年，公司持续完善和更新涵盖服务理念、行为习惯、专业技能、药事知识等各个方面的培训课件；累计开展了 34,232 次培训，员工人均受训时长为 119.82 小时，涵盖中高层管理干部、核心骨干、基地教官、专职讲师、管培生、片区主任、店长、后备店长以及新员工等不同层

级的培训；2025年迭代开发《后备店长培养前置阶段手册》《店长基地培养手册》《新任店长辅导手册》，结合中层管理干部培养新开发《后备片区主任培养带教手册》，同时配合人货场课件进行题库开发和重点单品的培训推进；2025年组织发动员工参加国家执业药师资格考试，公司内部新增执业药师1,047人，截至目前，公司拥有执业药师13,240人（不含加盟店员工）；与此同时，公司持续加强高校合作，开设校企合作“益丰班”，打造就业见习和人才培养基地，为公司后续发展储备了充足的专业人才。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	27,451,924,048.58	27,974,736,950.35	-1.87	24,136,539,194.64
归属于上市公司股东的净资产	11,634,287,444.84	10,725,687,023.42	8.47	9,804,432,476.56
营业收入	24,433,165,197.50	24,062,154,701.73	1.54	22,588,227,402.22
利润总额	2,456,394,852.41	2,182,447,381.72	12.55	2,037,593,919.93
归属于上市公司股东的净利润	1,678,481,865.01	1,528,576,669.36	9.81	1,411,985,024.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,611,562,235.26	1,497,081,296.82	7.65	1,361,512,589.23
经营活动产生的现金流量净额	3,358,448,014.41	4,221,267,084.53	-20.44	4,623,740,795.60
加权平均净资产收益率(%)	14.98	14.67	增加0.31个百分点	15.44
基本每股收益(元/股)	1.38	1.26	9.52	1.17
稀释每股收益(元/股)	1.36	1.24	9.68	1.17

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	6,009,043,521.27	5,712,776,113.19	5,564,080,298.18	7,147,265,264.86
归属于上市公司股东的净利润	449,493,528.80	430,552,354.40	344,509,955.35	453,926,026.46
归属于上市公司	437,985,342.56	419,131,956.61	330,805,625.94	423,639,310.15

股东的扣除非经常性损益后的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	1,114,385,691.58	455,280,096.61	697,545,229.62	1,091,236,996.60

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		25,064					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		18,427					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
宁波梅山保税港区厚信创业投资合伙企业（有限合伙）	-21,471,900	241,020,876	19.88	0	无		其他
高毅	0	141,481,267	11.67	0	无		境内 自然 人
香港中央结算有限公司	-147,360,658	126,932,216	10.47	0	无		其他
CAPITAL TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED	0	116,531,251	9.61	0	无		境外 法人
CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED	0	115,870,810	9.56	0	无		境外 法人
宁波梅山保税港区益之丰企业管理合伙企业（有限合伙）	-1,903,900	10,788,882	0.89	0	无		其他
中国农业银行股份有	284,218	8,931,676	0.74	0	无		其他

限公司—中证 500 交易型开放式指数证券投资基金							
招商银行股份有限公司—交银施罗德新成长混合型证券投资基金	8,144,438	8,144,438	0.67	0	无		其他
韩红昌	706,024	6,711,256	0.55	0	无		境内自然人
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	5,144,818	6,398,720	0.53	0	无		境外法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，厚信、益之丰是公司实际控制人高毅先生控制的企业，高毅与厚信、益之丰之间存在关联关系；CAPITAL TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED 与 CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED 均受 Capital Today River Fund, L.P.，所控制，CAPITAL TODAY INVESTMENT XV (HK) LIMITED 与 CAPITAL TODAY INVESTMENT XIV (HK) LIMITED 存在关联关系。未知其它股东是否存在关联关系或一致行动。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

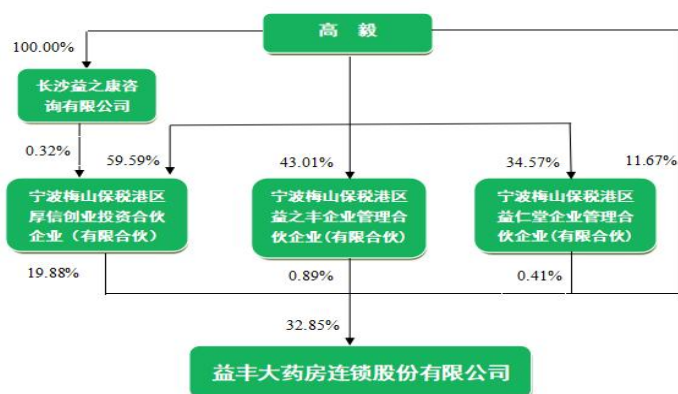
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司保持了营业收入和经营利润的稳步增长，实现营业收入 2,443,316.52 万元，同比增长 1.54%；实现归属上市公司股东的净利润 167,848.19 万元，同比增长 9.81%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 161,156.22 万元，同比增长 7.65%；加权平均净资产收益率达 14.98%；每股收益 1.38 元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总资产为 2,745,192.40 万元，比上年年末 2,797,473.70 万元下降 1.87%；归属于母公司所有者权益为 1,163,428.74 万元，比上年年末 1,072,568.70 万元增加 8.47%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用