

股票代码：002788

股票简称：鹭燕医药

鹭燕医药股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与鹭燕医药 2025 年年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 24 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“投关易”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：吴金祥先生 独立董事：叶少琴女士 财务总监：曾铮女士 董事会秘书：叶泉青先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：2025 年公司营收同比增长 3.79%，但归母净利润同比下降 18.74%，连续两年增收不增利，请说明核心驱动因素及 2026 年盈利修复路径。</p> <p>答：2025 年，公司收入增长但利润下降，核心原因是受药品、器械、中药集采政策的叠加影响，行业整体毛利率持续下滑所致。公司虽然通过以量换价实现收入规模增长，但无法完全抵消集采中标价格下行的影响。2026 年，公司将持续推进以鹭燕大健康事业为平台，以传统中医药现代化产业及新技术产业为两个抓手（“一个平台+两个抓手”）的发展战略落地，通过整合公司内外部资源，发挥协同效应，持续创造价值。推动分销与工业、零售模块融合，中药内部融合，提升传统中医药现</p>

代化产业的竞争力，打造鹭燕事业发展新高地。

2、问：报告期内公司整体毛利率同比下降 0.37 个百分点，医药批发及药品毛利率持续承压，请问公司毛利率企稳回升的关键举措与时间规划？

答：2026 年，公司将持续推进以鹭燕大健康事业为平台，以传统中医药现代化产业及新技术产业为两个抓手（“一个平台+两个抓手”）的发展战略落地，通过整合公司内外部资源，发挥协同效应，持续创造价值。推动分销与工业、零售模块融合，中药内部融合，提升传统中医药现代化产业的竞争力，打造鹭燕事业发展新高地。

3、问：医药工业板块 2025 年营收同比下滑 9.64%，该业务下滑的核心原因是什么？公司对医药工业板块的战略定位与扭亏措施？

答：医药工业板块 2025 年营收同比下滑主要系中药集采所致。医药工业板块是公司“一个平台+两个抓手”战略的重要组成部分。2026 年，公司积极应对中药饮片全国联采，深耕区域市场，在重点区域加大市场开发力度，建立完善的销售网络，提高市场覆盖率，提升市场份额。

4、问：公司应收账款/营业收入比值连续三年上升至 29.95%，信用风险是否显著上行？2026 年应收账款管理与回款目标如何？

答：公司应收账款/营业收入多年保持相对稳定，变动幅度不大。公司主要客户为公立医疗机构，该类客户具备较强的履约能力与稳定的信用基础，整体信用风险水平无显著变化。2026 年，公司将持续推进“双控”管理，引入智能计算模型精准管控客户赊销额度与天数，并通过强化回款催收力度和考核机制，进一步保障应收账款

的安全回收。

5、问：2025 年第四季度归母净利润同比下降 30.7%，显著低于其他季度，是否存在阶段性压力？2026 年季度盈利趋势预判？

答：2025 年公司归母净利润同比下降，主要有毛利率下滑、费用增长、信用减值损失计提增加等因素，不存在季度性特征和阶段性压力。2026 年，公司将全力以赴，迎难而上，持续增强公司的核心竞争力，提升公司业绩，回报投资者。

6、问：管理层在 2026 年有哪些具体的降本增效举措来扭转这一趋势？

答：公司将继续坚持“一个平台、两个抓手”的发展战略，深化战略实施，推动业务发展，完善管理体系，提升管理效能，努力实现高质量可持续发展。

7、问：财报显示，公司连续出现明显的“增收不增利”现象（2025 年营收增 3.79%，归母净利降 18.74%；2026 年一季度营收继续增长，但利润双双下滑），一季度毛利率和净利率均有收缩。请问导致主营业务利润空间被持续挤压的最核心原因是什么？

答：公司收入增长但利润下降，核心原因是受药品、器械、中药集采政策的叠加影响，行业整体毛利率持续下滑所致。公司虽然通过以量换价实现收入规模增长，但无法完全抵消集采中标价格下行的影响。

8、问：2026 年一季度应收账款高达 65 亿元，逼近营收的 30%，且达到同期净利润的 20 倍以上。在医疗机构回款周期拉长的背景下，公司目前的账龄结构是否出现恶化？1 年以上账龄占比多少？未来一到两年内，公司是否面临较大的坏账计提压力从而进一步蚕食利润？

答：公司应收账款/营业收入多年保持相对稳定，变动

幅度不大。公司主要客户为公立医疗机构，该类客户具备较强的履约能力与稳定的信用基础，整体信用风险水平无显著变化。2026年，公司将持续推进“双控”管理，引入智能计算模型精准管控客户赊销额度与天数，并通过强化回款催收力度和考核机制，进一步保障应收账款的安全回收。

9、问：目前平潭医药公用保税仓的实际入库运转率如何？在72小时快速通关等红利下，预计今年对台医药及器械贸易能实现多少实质性的营收落地？这部分高毛利的跨境增量业务，预计何时能够在财报中体现出对主业利润收缩的有效对冲？

答：公司经过申请、建设，于2024年正式获取了由厦门海关颁发的《保税仓库注册登记证书》。该保税仓库位于福建省厦门市集美区灌南工业区安仁大道1599号，归属厦门集同海关监管。公司将与厦门海关及相关监管部门积极探索医药保税物流的创新模式，包括医药保税商品的监管模式、保税商品展示交易模式，以及扩增厦门口岸新功能等，共同为推动厦门国际贸易高质量发展、医药物流产业创新发展助力增辉。

10、问：请问公司在ai研发方面有什么投入。在ai应用落地方面成效如何？

答：公司重视包括人工智能、大数据等新技术在医药和医疗领域的应用，聚焦“爱心、爱儿、爱中”等系列项目，持续推进新技术的研发与产品化，部分自主研发的产品已启动商业化推广销售。

11、问：为什么鹭燕医药股价被随意炒作到一路发绿？公司一点维护的动作都没有么？

答：影响二级市场股价的因素很多，公司将持续提升公司盈利能力，创造价值，回馈投资者。

12、问：医药零售业务 2025 年营收同比增长 27.14%，成为增长亮点，请介绍零售业务的扩张计划、单店盈利水平及中长期盈利贡献目标。

答：公司将持续以客户为中心，引领零售实现以营销转向以服务为内核的发展。加强标准化管理工作，打造基于数据科学决策的能力工具。优化供应链支持，提升保供能力与库存周转效率。通过资源的聚焦及投入，线上线下协同，全力提升门店销售。

13、问：省外市场中四川省营收增速达 10.80%，其他省份拓展相对缓慢，请说明省外扩张的战略优先级、资源投入及省外毛利率水平。

答：公司将继续推动福建省外子公司的集团化整合，针对省外区域各公司组织现场业务帮扶工作。建立科学的预算管理机制，持续优化分类管理方案。加强省级平台在区域市场中的引领和支撑作用，推动区域间资源共享、优势互补，积极开发新的业务领域和市场空间，拓展业务范围，提高市场份额，为公司的发展提供新的增长点。

14、问：公司员工已超 5,700 人，在构建社会主义和谐社会，实现共同富裕的大背景下，请问公司是否计划进一步完善员工薪酬福利、社保公积金合规缴纳、培训晋升等保障，并考虑推出面向核心骨干和优秀一线员工的中长期激励或股权激励计划，实现员工、公司与股东共赢？具体时间表请介绍一下。

答：公司根据国家有关劳动法规和政策，结合公司实际情况，按照公司薪酬管理体系对员工薪酬进行相关调整，公司根据人员资历、岗位贡献、地区和行业工资水平，实行岗位工资与绩效工资相结合的薪酬管理制度。为保证公司发展目标，提高管理人员和员工素质，公司

	<p>人力资源部制定培训计划。主要培训内容包括企业文化、管理技能、预算管理、合规管理、岗位专业技能、岗位操作技能、信息化软件使用方法等。</p> <p>15、问：2025 年经营活动现金流净额同比增长 19.21%，与净利润下滑形成背离，请分析该差异的核心原因及现金流可持续性。</p> <p>答：具体请详见公司披露的《2025 年年度报告》中“第八节 财务报告”之七、57（1）。</p> <p>16、问：截至 2025 年末公司有息负债规模及财务费用情况如何？未来资本开支、并购整合及负债结构优化的规划？</p> <p>答：公司有息负债规模及财务费用情况具体请详见公司披露的《2025 年年度报告》第八节“二 财务报表”。公司将严格资金预算管理，规范资金管控标准；持续增加授信额度，推进上下游客户供应链产品的运用，降低融资成本；拓宽融资渠道，结合公司的实际情况及资本市场环境，在时机合适时加大直接融资比例。</p> <p>17、问：公司 2025 年利润分配预案为每 10 股派 3.5 元，在净利润大幅下滑背景下仍保持较高分红比例，请说明分红政策的制定逻辑及未来股东回报规划</p> <p>答：公司一贯重视投资者回报，通过现金分红等方式实实在在回报投资者。公司综合考虑盈利情况、未来的资本支出、业务持续发展等各方面因素，拟定 2025 年度的分红预案。公司未来将持续提升盈利能力，为股东创造价值，回馈投资者。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 04 月 24 日