

证券代码：603883

证券简称：老百姓

公告编号：2026-025

老百姓大药房连锁股份有限公司关于 2025 年度

暨 2026 年第一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 2026 年 4 月 23 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 年年度报告》和《老百姓大药房连锁股份有限公司 2026 年第一季度报告》。

为使广大投资者更加全面、深入地了解公司情况，公司于 2026 年 6 月 30 日召开了 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会。本次业绩说明会创新性地采用“视频直播+投资者现场调研+线上文字互动”形式，打造可视化、沉浸式、多维度的投资者沟通新模式，进一步畅通资本市场沟通渠道，更好地传递公司经营现状、战略布局与长期发展价值。

一、业绩说明会召开基本情况

2026 年 6 月 23 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 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》。

2026 年 6 月 30 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>），召开了 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会。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、副总裁、财务负责人陈立山先生、副总裁、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：请问医药零售行业有哪些发展机遇？

答：尊敬的投资者您好，医药零售行业有如下发展机遇，第一，政策驱动药店向“健康驿站”转型。今年1月，商务部等9部门联合发布专项政策，明确零售药店是国家卫生事业的重要组成部分，强化药店专业服务、健康促进、应急保供等功能，促进提升零售药店的商业价值和社会价值；第二，强监管推动行业整合、出清加速。2025年全国药店净减少2.2万家，近八成是中小连锁和单体药店。随着行业加速整合出清，店均服务人数有望回升，合规及专业能力更强的龙头连锁市占率有望进一步提升；第三，人口老龄化加剧，大健康市场扩容。根据国家卫健委测算，预计2035年左右，60岁及以上老年人口占比将超过30%，老龄化进程加速必然带来医疗保健、慢病管理等健康需求的上升；同时，“居家养老”是中国社会主流，药店凭借凭借社区布局、功能丰富、24小时服务等优势，能够更好地承接居家养老的健康需求。非常感谢您的关注！

问题2：加盟模式在公司整体战略中定位如何？未来加盟门店的扩张节奏和目标是什么？

答：尊敬的投资者您好！加盟业务是公司打造第二增长曲线的重要抓手，公司为加盟商伙伴提供标准化体系输出、全链路赋能支持，加盟业务要求商品100%配送、统一企业标识，实行七统一严格管理，截至2026年一季度末，公司加盟门店5,379家。2025年公司加盟业务配送销售额约24.12亿元，同比增长6%。

随着行业出清趋势加速，市场大量单体药店及中小连锁药店企业抱团发展、合作共赢的意愿显著增强，公司持续以加盟轻资产模式吸纳存量市场，赋能更多合作伙伴，构筑产业生态，同时以加盟业务深耕下沉市场，联合更广大的当地资源，扩大规模优势。感谢关注！

问题3：请问公司在关闭低效直营店的同时，如何进一步提升存量门店的经营质量和单店产出？

答：尊敬的投资者您好！截至2026年一季度末，公司门店总数逾1.5万家，其中直营门店9,622家，公司直营门店在结构与经营质量上持续提升。

第一，公司直营店单店产出持续增长。公司直营门店平效从2025年前三季度的47元/平方米提升到2025年全年48元/平方米，再到今年一季度49.4元/平方米，经营质量持续提升。

第二，公司直营店平均店龄有所抬高，整体门店质量更高、经营根基更稳固，老店（2年及以上门店）占比提升至九成以上，并且老店销售额同比增长显著改

善。老店经营质量持续变好，也得益于公司现在更加注重顾客服务，鼓励员工建立更信任、更长久的社区邻里关系。感谢关注！

问题 4：请问公司在数智化和 AI 方面，有哪些成效和进展？

答：尊敬的投资者您好！老百姓 2019 年开启数智转型，2025 年成立 AI 应用战略委员会，进一步深化数智 AI 转型、赋能经营管理，目前主要在四个方面：

第一，供应链端。公司数智赋能供应链，包括销售预测、订货决策、智能请货，在保供应的基础上提周转、降库存。2025 年库存周转天数 88 天、同比下降 6 天，全量商品断货率同比下降 0.6 个百分点。

第二，运营端。2025 年，公司自研上线智能体“老百姓小丸子 AI”，包含慢病服务、商品训战等多个功能模块，同时持续迭代智能“荐药工具”，帮助员工提升专业能力，让员工更好地服务顾客。

第三，新零售端。公司利用数智 AI 工具，持续升级线上业务的履约效率和质量，2025 年，公司线上渠道销售总额（含加盟）超 31 亿元，同比增长 26.3%。

第四，赋能加盟商。公司打造“健康药房智能体”，实现加盟门店经营诊断、商品优化、请货辅助智能化，帮助加盟商改善经营质量。感谢关注！

问题 5：公司有哪些具体措施提升门店客流？

答：尊敬的投资者您好！公司主要从以下 4 个方面措施提升顾客进店频次与长期黏性：

第一，营运端：增设便民服务和银发服务，在全国万店落地“爱心驿站”，提升顾客信任度及长期价值；持续推行“关系型门店”项目，新增服务相关考核指标，促进员工真正站在顾客角度服务，提升顾客满意度。

第二，慢病和会员运营层面：基于专业化服务建立长期信任、为慢病患者进行全周期健康管理，从数据上来看，慢病会员的复购率要高于整体复购率；会员运营方面，迭代升级会员权益体系，丰富互动场景，打造更具吸引力的会员生态。

第三，营销层面：以用户需求为本，系统分析历史数据与时令热点，识别增量品类与场景机会，增量品类成为业绩增长主引擎。

第四，新零售业务：公域方面，调整门店营业时间满足夜间用户购药需求，优化线上专属货盘、提供适配线上场景、顾客所需商品品类，提升履约效率；私域方面，通过社群直播等形式为门店蓄客、转化赋能。感谢关注！

问题 6：公司供应链方面有何优势？如何满足全国 18 省 1.5 万家门店的配

送效率和质量？

答：尊敬的投资者您好！公司供应链构筑多重壁垒优势：第一，商采方面：公司品类齐全，经营 SKU2.2 万余种，覆盖 610 余种常见病及多发病用药需求，而且全国直营门店均开设集采药、原研药专区，充分满足多样化需求；依托百亿级年度采购体量与国内外百强药企深度合作，统采占比超 75%，议价优势显著，尤其是自有品牌销售持续放量，2026 年一季度占比达 24.4%，逐步构建老百姓商品优势。第二，物流方面：公司拥有成熟的自建物流体系，“1 个全国总部枢纽+3 个区域物流中心+18 个省级配送中心”的三级智慧物流网络实现省内 24 小时、跨省 48 小时送达；配套 WMS/TMS 等数字化系统与自动化仓储设备，通过智能请货、动态调仓平衡区域供需、实现库存周转行业领先；仓储物流全链路符合 GSP 合规标准，全流程保障商品质量。感谢关注！

问题 7：公司为什么不考虑回购股票，提振投资者信心？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视市值与投资者利益，持续通过分红等多种方式回馈股东，提振股价。根据公司《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》，2024-2026 年公司每年现金分红最低应达到当年归母净利润的 50%，2025 年年度分红将于 7 月 3 日派发。公司将在做好经营的同时，同时将持续评估维护市值的方式，如有相关计划将依规披露。非常感谢您的关注和建议。

问题 8：近日国家药监局印发《处方药网络零售合规指南》，对于行业有何影响？

答：尊敬的投资者您好！《指南》强化处方药网售监管，针对“诱导促销”“处方审核不到位”“先买后补方”等违规行为作出规范要求，对平台合规管理行为的规范引导，保障公众用药安全，在严守安全底线基础上促进药品网络销售行业健康可持续发展。《指南》的发布推动医药零售行业向更合规、高质量发展。合规能力薄弱的中小连锁及单体药店承压、出清提速，推动行业集中度提升，长期来看利好大型医药零售企业稳健发展。感谢关注！

问题 9：消费力相对承压的宏观环境下，公司是如何推广大健康和非药品类的？

答：尊敬的投资者您好！在当前消费环境下，公司主要从三个方向推进大健康和非药品类：

第一，做门店微场景化转化：围绕慢病管理、银发健康、亚健康人群等具

体场景，把保健品重新定位为“健康管理方案的一部分”，如搭建体重管理营养专区益生菌、蛋白粉；

第二，做精准人群运营：依托私域社群，对潜客通过内容科普触达提升销售。以直播形式完成全国员工对自有品牌产品统一培训，提升终端专业推荐能力；

第三，做品类结构优化：推动自有品牌高性价比产品，通过药品流量带动大健康转化，实现“以高频带低频”。通过“家居好物”场景+O2O 即时性，来对冲消费力下行的影响。

非药方面，2026 年公司引进非药 SKU 251 余个，重点挖掘功能性食品、个人护理、家居生活等品类，持续丰富“好而不贵”的非药商品矩阵。感谢关注！

问题 10：目前公司会员总数有多少？会员服务有哪些，如何强化顾客黏性？

答：尊敬的投资者您好！截至 2026 年一季度末，公司会员总数（含加盟）超 1.1 亿人，2025 年活跃会员数 3,136 万人。公司具备较完善的会员闭环管理体系：第一，甄别会员需求，提供全生命周期精准健康服务。第二，以权益、积分、付费会员优化会员体验，创新会员营销模块、丰富互动场景，提升忠诚度。第三，复盘会员营销策略，持续提升会员销售额占比和消费频次。此外，公司以专业“药事服务”为轴，通过慢病服务、药事服务、便民服务延伸健康生态链，提供多元化健康服务，强化顾客黏性。感谢关注！

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（<https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/39856>）或用微信扫描二维码查阅观看。



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。

特此公告。

老百姓大药房连锁股份有限公司董事会

2026年6月30日