证券代码:600208　证券简称:衢州发展　公告编号:2026-066

衢州信安发展股份有限公司关于为子公司提供担保的进展公告

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。

重要内容提示:

● 担保对象及基本情况

担保对象一	被担保人名称	香港新湖投资有限公司(以下简称“香港新湖”)
	本次担保本金金额	136,840.46 万元
	实际为其提供的担保余额	365,243.19 万元
	是否在前期预计额度内	√是 □否 □不适用:_____
	本次担保是否有反担保	□是 √否 □不适用:_____
担保对象二	被担保人名称	平阳县利得海涂围垦开发有限公司(以下简称“平阳利得”)
	本次担保本金金额	17,000 万元
	实际为其提供的担保余额	144,700 万元
	是否在前期预计额度内	√是 □否 □不适用:_____
	本次担保是否有反担保	□是 √否 □不适用:_____
担保对象三	被担保人名称	平阳伟成置业有限公司(以下简称“平阳伟成”)
	本次担保本金金额	12,800 万元
	实际为其提供的担保余额	24,800 万元
	是否在前期预计额度内	√是 □否 □不适用:_____
	本次担保是否有反担保	□是 √否 □不适用:_____
担保对象四	被担保人名称	浙江新湖海创地产发展有限公司(以下简称“新湖海创”)
	本次担保本金金额	49,000 万元
	实际为其提供的担保余额	52,633 万元
	是否在前期预计额度内	□是 √否 □不适用:_____
	本次担保是否有反担保	□是 √否 □不适用:_____
担保对象五	被担保人名称	上海新湖天虹城市开发有限公司(以下简称“上海天虹”)
	本次担保本金金额	437,621.5 万元
	实际为其提供的担保余额	437,621.5 万元
	是否在前期预计额度内	√是 □否 □不适用:_____
	本次担保是否有反担保	□是 √否 □不适用:_____

● 累计担保情况

对外担保逾期的累计金额(万元)	0
截至本公告日上市公司及其控股子公司对外担保总额(万元)	2,455,780.11
对外担保总额占上市公司最近一期经审计净资产的比例(%)	59.44%
特别风险提示(如有请勾选)	□对外担保总额超过最近一期经审计净资产 100% √担保金额超过上市公司最近一期经审计净资产 50% □对外担保逾期的单位担保金额达到或超过最近一期经审计净资产 30%的情况下 √对资产负债率超过 70%的单位提供担保
其他风险提示(如有)	无

一、担保情况概述

(一)担保的基本情况

为满足子公司日常经营发展需要,2026 年 8 月 10 日和 9 月 2 日,公司与中信银行股份有限公司杭州分行签署了《权利质押合同》,为全资子公司香港新湖提供质押担保,担保的主债权本金为 73100 万元,担保期限 1 年。

2026 年 8 月 27 日,公司与信银(香港)投资有限公司签署了《保证协议》《股权质押协议》,为全资子公司香港新湖提供保证担保和质押担保,担保本金金额为不超过 9400 万美元,担保期限 1 年。

2026 年 8 月 26 日,公司控股子公司平阳伟成与温州民商银行股份有限公司签署了《最高额保证合同》,为控股子公司平阳利得提供保证担保,担保本金为 17,000 万元,担保期限 3 年。

2026 年 8 月 26 日, 公司控股子公司平阳宝瑞置业有限公司和平阳安瑞置业有限公司与温州民商银行股份有限公司签署了《变更抵押登记双方协议》,为控股子公司平阳伟成继续提供抵押担保,担保本金为 12,800 万元,担保期限 6 年。

2026 年 8 月 31 日,公司与中国工商银行股份有限公司杭州余杭支行签署了《保证合同》,为控股子公司新湖海创提供保证担保,担保本金为 49,000 万元,担保期限 15 年。

2026 年 9 月 2 日,公司控股子公司浙江慧诺企业管理有限公司与中国工商银行股份有限公司上海市普陀支行签署了《质押合同》,为控股子公司上海天虹提供质押担保,担保本金为 437,621.5 万元,担保期限 2 年。

(二)内部决策程序

公司第十二届董事会第十六次会议、2025 年第三次临时股东大会审议通过了《关于预计为子公司提供担保额度的议案》,公司调整了对子公司提供担保的额度,其中为 31 家控股子公司(含控股子公司对控股子公司)担保余额不超过 203 亿元,为 5 家合营和联营公司(含控股子公司对合营和联营公司)担保余额不超过 65 亿元。担保预计的有效期为 2025 年第三次临时股东大会审议通过本次担保预计之日后的十二个月内(即相关协议的签署日需在此期间)(详见公司公告 2025-055、57 号)。

(三)担保额度调剂情况

本次担保存在额度调剂,新湖海创的担保额度从 5 亿元调整到 5.5 亿元,额度从资产负债率为 70%以上的控股子公司南通新湖置业有限公司调出 0.5 亿元,南通新湖置业有限公司的担保额度从 4 亿元调整到 3.5 亿元,其剩余可用担保额度为 3.5 亿元。

本次担保调剂发生在授权范围内,无需履行其他决策程序。

二、被担保人基本情况

(一)基本情况:香港新湖投资有限公司

被担保人类型	√法人 □其他 _____(请注明)		
被担保人名称	香港新湖投资有限公司		
被担保人类型及上市公司持股情况	√全资子公司 □控股子公司 □参股公司 □其他 _____(请注明)		
主要股东及持股比例	衢州信安发展股份有限公司,100%		
法定代表人	潘孝娜		
统一社会信用代码			
成立时间	2010年 12 月		
注册地	香港		
注册资本	1120 万美元		
公司类型	其他有限责任公司		
经营范围	节能产业、新能源产业、环保产业等项目投资。		
主要财务指标(亿元)	项目	2026年 6 月 30 日(未经审计)	2025年度(经审计)
	资产总额	81.41	87.69
	负债总额	94.37	95.99
	净资产	-12.96	-8.30
	营业收入	-	-
	净利润	-3.37	-4.58

(二)基本情况:平阳县利得海涂围垦开发有限公司

被担保人类型	√法人 □其他 _____(请注明)		
被担保人名称	平阳县利得海涂围垦开发有限公司		
被担保人类型及上市公司持股情况	□全资子公司 √控股子公司 □参股公司 □其他 _____(请注明)		
主要股东及持股比例	衢州信安发展股份有限公司,80%		
法定代表人	张宏宁		
统一社会信用代码	91330326704365307J		
成立时间	1998年 3 月		
注册地	浙江省温州市平阳县鳌江镇兴鳌东路(雨田大厦四楼)		
注册资本	6,034.62 万元		
公司类型	其他有限责任公司		
经营范围	建筑用石料(凝灰岩)露天开采(具体详见采矿许可证);海涂开发;基础设施投资、建设;建材销售。		
主要财务指标(亿元)	项目	2026年 6 月 30 日(未经审计)	2025年度(经审计)
	资产总额	43.91	43.89
	负债总额	35.57	34.94
	净资产	8.34	8.95
	营业收入	-	0.33
	净利润	-0.61	-2.13

(三)基本情况:平阳伟成置业有限公司

被担保人类型	√法人 □其他 _____(请注明)		
被担保人名称	平阳伟成置业有限公司		
被担保人类型及上市公司持股情况	√全资子公司 □控股子公司 □参股公司 □其他 _____(请注明)		
主要股东及持股比例	衢州信安发展股份有限公司,间接持有 100%		
法定代表人	郑勇		
统一社会信用代码	91330326068384581H		
成立时间	2013年 5 月		
注册地	浙江省平阳县鳌江镇兴鳌东路 8 号		
注册资本	8.6 亿元		
公司类型	其他有限责任公司		
经营范围	房地产开发、经营;室内外建筑装饰工程设计、施工。(涉及资质的凭资质证书经营)		
主要财务指标(亿元)	项目	2026年 6 月 30 日(未经审计)	2025年度(经审计)
	资产总额	27.84	27.72
	负债总额	26.24	25.95
	净资产	1.60	1.77
	营业收入	0.09	0.71
	净利润	-0.16	-1.1

(四)基本情况:浙江新湖海创地产发展有限公司

被担保人类型	√法人 □其他 _____(请注明)		
被担保人名称	浙江新湖海创地产发展有限公司		
被担保人类型及上市公司持股情况	√全资子公司 □控股子公司 □参股公司 □其他 _____(请注明)		
主要股东及持股比例	衢州信安发展股份有限公司,间接持有 100%		
法定代表人	蒋月承		
统一社会信用代码	91330000MA27U0625A		
成立时间	2016年 7 月		
注册地	浙江省杭州市余杭区仓前街道绿汀路 1 号 3 幢 106-8 室		
注册资本	5000万元		
公司类型	其他有限责任公司		
经营范围	许可项目:房地产开发经营(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:住房租赁;物业管理;酒店管理(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。		
主要财务指标(亿元)	项目	2026年 6 月 30 日(未经审计)	2025年度(经审计)
	资产总额	8.78	8.97
	负债总额	9.40	9.40
	净资产	-0.62	-0.43
	营业收入	0.09	0.26
	净利润	-0.19	-0.58

(五)基本情况:上海新湖天虹城市开发有限公司

被担保人类型	√法人 □其他 _____(请注明)		
被担保人名称	上海新湖天虹城市开发有限公司		
被担保人类型及上市公司持股情况	□全资子公司 √控股子公司 □参股公司 □其他 _____(请注明)		
主要股东及持股比例	衢州信安发展股份有限公司,间接持有 60%		
法定代表人	洪忠祥		
统一社会信用代码	91310109MA1G56GP3K		
成立时间	2016年 8 月		
注册地	上海市虹口区吴淞路 218 号 3701A 室		
注册资本	50000万元		
公司类型	有限责任公司		
经营范围	房地产开发经营、物业管理。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)		
主要财务指标(亿元)	项目	2026年 6 月 30 日(未经审计)	2025年度(经审计)
	资产总额	96.68	93.62
	负债总额	92.56	89.41
	净资产	4.12	4.21
	营业收入	0	0
	净利润	-0.09	-0.17

三、担保协议的主要内容

担保协议具体情况如下:

单位:亿元

担保方	被担保方	债权人	担保的主债务本金	实际发生日期	担保/增信方式	审议的担保额度	本次担保后的担保余额	融资期限	保证期间	其他股东提供担保情况	反担保情况	担保内容
衢州发展	香港新湖	中信银行股份有限公司杭州分行	7.31	2026年8月10日	质押担保	42	36.52	1年	主合同债务人履行债务的期限以主合同约定为准。但按法律、法规、规章规定或依主合同约定或经主合同双方当事人协商一致 后债务提前到期的,则提前到期日为债务履行期限届满之日。如主合同约定债务人分期清偿债务,则每一笔债务到期之日即为该笔分债务履行期限届满之日。如主合同项下业务为保函,则乙方按保函实际履行担保责任之日为主合同债务人债务履行期限届满之日。	无	无	本合同项下质押担保的范围包括主合同项下主债权、利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金、迟延履行期间的债务利息、迟延履行金、保管质押财产和实现债权、质权等而所发生的一切费用(包括但不限于诉讼费、仲裁费、律师费、差旅费、评估费、拍卖或变卖费、过户费、保全费、公告费、公证认证费、翻译费、执行费、保全保险费等)和其他所有应付的费用。
衢州发展	香港新湖	信银(香港)投资有限公司	0.94亿美元	2026年8月27日	保证担保	42	36.52	1年	(a) 本保证是一项持续的保证,应覆盖所有被担保债务的最终余额,无论是否有对其全额或部分的中间付款或清偿。本保证应在所有被担保债务被无条件和不可撤销地、全部和终局地支付、履行和清偿前保持完全有效。(b) 保证人在本保证项下的保证期间应从本保证签署之日起算,截止于被担保债务履行期届满之日起三(3)年。	无	无	指借款人根据贷款协议项下应向贷款人支付的所有本金(94,000,000 美元或等值港元或人民币;按《贷款协议》签署日香港银行公会公布的美元兑港元参考汇率折算,该等主债务本金对应的参考港元金额为 734,046,000 港元)、利息、费用、赔偿、补偿、违约金及其他任何形式的应付款项,无论是当前或将来发生的、实际或或有的、以何种货币计价的,包括为实现本保证协议项下担保义务而发生的合理费用。
					质押担保				质押担保期限为本协议签署之日起至根据本协议第 5.4 条解除质权之日(“质押期限”)。5.4 协议项下的质权因下列事项的确早发生而自动全部或部分解除:(A)出质人在贷款协议和本协议项下所有义务全部履行完毕;(B)双方书面终止本协议;(C)根据本协议第 8.1 条的约定解除质权。 双方确认,贷款协议因任何原因提前终止或解除的,若贷款协议项下债务尚未全部清偿,不导致本协议项下质权解除,质权继续有效。			被担保债权数额为贷款协议约定的债权本金 94,000,000 美元,以及贷款人在贷款协议项下有权向借款人主张的其他任何款项(包括但不限于利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金等)和质权人在本协议项下有权向出质人主张的任何款项(如有,包括但不限于质权人为实现贷款协议项下的债权所支付的各项费用,包括但不限于公证费、调查费、律师费、诉讼费、执行费、评估费、鉴证费、财产保全费等)。
平阳伟成	平阳利得	温州民商银行股份有限公司	1.7	2026年8月26日	保证担保	16	14.47	3年	一、保证额度有效期自 2026 年 8 月 26 日至 2029 年 5 月 31 日止(包括上述期间的起始日与终止日)。二、本合同项下保证的债务的发生日必须在保证额度有效期内,每笔债务到期日可以超过保证额度有效期的到期日,届不论债务人单笔债务的到期日是否超过保证额度有效期的到期日,保证人对保证的债权都应承担连带责任。	无	无	被保证的债权是指在保证额度有效期内发生的在保证最高本金限额项下债权人与债务人发生的所有债权以及由此相应产生的所有利息、罚息、复利、补偿金、违约金、损害赔偿金、债权人实现债权的费用等。其中,债权人实现债权的费用包括但不限于诉讼费用、财产保全费、申请执行费、律师代理费、办案费用、公告费、评估费、鉴定费、拍卖(变卖)费、电讯费、差旅费等。
平阳宝瑞 平阳安瑞	平阳伟成	温州民商银行股份有限公司	1.28	2026年8月26日	抵押担保	6	2.48	3年	至 2031 年 12 月 31 日	无	无	抵押人自愿为债务人所形成的债权(包括本金、敞口及其产生的利息、逾期利息、复利、罚息、违约金、损害赔偿金及律师费、差旅费等债权人实现债权的一切费用)提供担保。
衢州发展	新湖海创	中国工商银行股份有限公司杭州余杭支行	4.9	2026年8月31日	保证担保	5	5.26	15年	若主合同为借款合同或贵金属租借合同,则本合同项下的保证期间为:自主合同项下的借款期限或贵金属租借期限届满之次日起三年;甲方根据主合同之约定宣布借款或贵金属租借提前到期的,则保证期间为借款或贵金属租借提前到期日之次日起三年。	无	无	乙方保证担保的范围包括主债权本金(包括贵金属租借债权本金及其按贵金属租借合同的约定折算而成的人民币金额)、利息、贵金属租借费与个性化服务费、复利、罚息、违约金、损害赔偿金、贵金属租借重量溢短费、汇率损失(因汇率变动引起的相关损失)、因贵金属价格变动引起的相关损失、贵金属租借合同借出方根据主合同约定行使相应权利所产生的交易费等费用以及实现债权的费用(包括但不限于诉讼费、律师费等)。
浙江慧诺	上海天虹	中国工商银行股份有限公司上海市普陀支行	43.76	2026年9月2日	质押担保	46	43.76	6年	至 2027 年 12 月 17 日	无	无	乙方质押担保的范围包括主债权本金(包括贵金属租借债权本金及其按贵金属租借合同的约定折算而成的人民币金额)、利息、贵金属租借费与个性化服务费、复利、罚息、违约金、损害赔偿金、贵金属租借重量溢短费、汇率损失(因汇率变动引起的相关损失)、因贵金属价格变动引起的相关损失、贵金属租借合同借出方根据主合同约定行使相应权利所产生的交易费等费用以及实现债权的费用(包括但不限于诉讼费、律师费、拍卖费、变卖费等)。

注:本次存在担保调剂。

四、担保的必要性和合理性

公司及控股子公司为控股子公司、参股子公司提供担保是在对各子公司的盈利能力、偿债能力和风险等各方面综合分析的基础上,经过谨慎研究后作出的决定。被担保公司不存在影响偿债能力的重大或有事项,担保贷款用于子公司补充流动资金,有利于提升公司整体经营能力,担保风险在可控范围内。

五、董事会意见

公司第十二届董事会第十六次会议以 7 票同意、0 票反对、0 票弃权审议通过了《关于预计为子公司提供担保额度的议案》,同意公司对控股子公司、联营公司和合营公司提供担保。

六、累计对外担保数量及逾期担保的数量

截至目前,公司及控股子公司经审批的对外担保(含反担保)总额为 325.72 亿元(不包含对发行美元债券提供的跨境担保),其中对控股子公司的担保总额 203 亿元,对控股股东和实际控制人及其关联人提供的(反)担保总额 30 亿元,分别占公司最近一期经审计净资产的比例为 78.84%、49.14%、7.26%;公司已签署担保合同且尚在履行中的担保金额为 245.58 亿元,占公司最近一期经审计净资产的比例为 59.44%,其中对控股子公司及控股子公司间的担保余额合计 156.27 亿元,占公司最近一期经审计净资产的比例为 37.82%。无逾期对外担保。

特此公告。

衢州信安发展股份有限公司董事会

2026 年 9 月 3 日

老百姓大药房连锁股份有限公司 2026年半年报解读会纪要(2026 年 8 月)

一、会议情况

(一)会议时间:2026 年 8 月 27 日 20:00-21:00

(二)会议形式:电话会议

(三)参会人员:

1.公司参会人员:

董事长、总裁谢子龙

副总裁王忠新

副总裁党娴

副总裁林效

副总裁万鑫

副总裁、财务负责人陈立山

副总裁、董事会秘书冯诗倪

新零售中心总经理王宁宁

2.机构参会人员:

中金公司、中信证券、中信建投、国盛证券、东吴证券、国海证券、兴业证券、国金证券、开源证券、国信证券、国泰海通证券、浙商证券、申万宏源、东北证券、西部证券、招商证券、华泰证券、平安证券、天风证券、光大证券、财信证券、华安证券、中泰证券、东方证券、中邮证券、华鑫证券、平安基金、华夏基金、嘉实基金、中银基金、国融基金、光大保德信基金、华宝基金、华商基金、银河基金、交银施罗德基金、天治基金、中欧基金、银华基金、汇丰晋信基金、兴业基金、广发基金、华夏理财、中银理财、长江资管、国投证券资管、巨杉(上海)资产、钱江新城金投、中国人保资产、百年保险资产、中国人寿养老、君康人寿、昆仑信托、中信期货、青岛银行、太平洋资产、青榕资产、霸菱资产、上海伯兄资产、上海恒穗资产、深圳市尚诚资产、红思客资产、鸿运私募、谢诺辰阳私募、海南羊角私募、上海原泽私募、中融汇信投资、上海赞庚投资、红象投资、乐赢投资、上海易则投资、清池资本、博裕资本、北京明希资本、个信里昂、野村证券、摩根大通、高盛、HBM Partners、UBS、HSBC、Morgan Stanley Asia、The Capital Group、Intac Growth Fund、KIM 韩国投信、The Overlook Partners Fund 等机构的 129 位投资者 (排名不分先后)。

二、主要内容

(一)副总裁、董秘冯诗倪介绍 2026 年半年报业绩情况

第二季度,营业收入 55.16 亿元,同比增长 3.32%,归母净利润 1.83 亿元,同比增长 24.25%,扣非归母净利润 1.76 亿元,同比增长 27.76%。核心增长来自于老店增长。

2026 年 H1,公司实现营业收入 109.98 亿元,同比增长 2.07%,归母净利润 4.47 亿元,同比增长 12.3%,扣非归母净利润 4.36 亿元,同比增长 14.48%。

(二)董事长、总裁谢子龙说明公司经营情况

2026 年,在政策、市场、技术多重因素驱动下,医药零售产业进入结构优化的历史性转变期。直面机遇与挑战,公司以经营为本,持续深化“以顾客为中心”的全价值链转型变革,业绩修复节奏加快,整体呈现持续向好趋势。

今年春节开工,我明确提出公司全年的经营方针一一“扎硬寨、打呆仗、抓经营、搞业绩”,全体老百姓人紧盯目标,用奋斗交付结果,整体经营符合预期,也进一步印证公司经营的韧性。对于管理层而言,这一成绩远不能让人松懈,医药零售行业进入加速淘汰赛,我们深知企业经营不进则退、慢进也是退,唯有全力冲刺、加速突围,以持续稳健的增长夯实根基、回应各方期待。接下来,我就公司经营重点,结合行业形势,和大家作简要汇报。

1、经营情况方面

(1)门店结构持续调优,单店经营质量提升

首先,网络结构优化布局。截至报告期末,公司门店总数达 15,177 家。一方面,聚焦优势重点市场,对亏损店进行关闭或搬迁(包括主动出清淘汰加盟联盟体系内低质网点);另一方面,以加盟轻资产拓展存量市场,强化协同效应、提升区域市占率。截至报告期末,优势省份及重点城市门店数量占公司总门店数的 90%。

其次,单店经营质量提升。公司重点聚焦 2 年+老店增速核心指标,按店型、店龄分层精细化运营,从商品、营销、人员多维度精准诊断施策,稳步实现同店增速逐季改善,内生增长动能持续释放。

再者,持续激发经营单元活力。自去年落地“简政放权”、“全员行商”机制改革以来,一线战区靠前指挥“炮火”、灵活作战,总部聚焦赋能、高效响应,从集团、战区、城市商圈到门店终端的全层级经营机制已经跑顺、实现良性运作。上半年,我实地调研了百余家门店,通过“走出去、沉下去”不断复盘优势和寻找改进方向,坚定执行做精门店、做实服务、做强经营的改革路径。

(2)数智 AI 深度赋能,构筑业绩增长新动能

AI 已经从“选择题”成为所有行业的“必答题”,落地到医药零售赛道,头部企业已迈入从“+AI”工具应用,向“AI+”深度重构业务模式的跨越。AI 转型作为公司核心战略,从营采商销各模块的业务场景应用、到全员组织 AI 能力提升,由点及面深入推进、逐步释放盈利红利。

其一,供应链端,AI 智能预测精准匹配供需,持续调优周转率。上半年,商品库存周转天数 86 天,同比下降 3 天。其二,门店运营端,“老百姓小丸子”AI 智能体覆盖医保咨询、慢病服务、会员管理场景,叠加 AI 课程、AI 实景演练大赛,强化一线员工专业服务能力。其三,新零售端,数字化履约体系支撑业务增长,上半年线上渠道销售额(含加盟)17.74 亿元,同比增长 19.06%。其四,向外赋能生态伙伴,试点“健康药房”智能体项目覆盖 300 余家加盟店,提升总部渠道管控的同时,帮助加盟商改善经营质量。

(3)门店做实“健康驿站”,夯实线下护城河

顺应政策导向,公司加速推动门店由传统药品售卖终端向社区健康驿站迭代升级,围绕专业能力、商品与服务、顾客关系三大方向系统落地,夯实线下药店护城河。

其一,筑牢专业根基。依托 1.6 万名执业药师队伍,强化处方审核、用药指导等药事服务;全国万家门店广泛配置慢病智能自测设备,升级“筛查?建档?干预?随访”的全周期慢病管理闭环,累计慢病建档 2,400 万人。

其二,完善多元商品矩阵。丰富器械、营养保健、居家日用等品类供给,做强自有品牌,打造高性价比、质价比商品,更好匹配居民多层次健康消费需求,带动门店综合收益改善。上半年,公司非药引进 360 余个 SKU,自有品牌自营门店销售占比 24%,同比增加 1 个百分点。

其三,推动“关系型”转型。通过人员筛选、培训、优化考核指标,上半年累计建成 1,155 家关系型标杆门店;同时,持续拓展多元服务,覆盖银发关怀、应急公益、便民生活等,拉近与社区居民的连接;优化会员运营体系,依托数字化工具、深化全渠道营销中台提升会员价值,积淀 1.13 亿会员的长久信赖,上半年会员销售占比 74.28%。

(4)提升组织效能,激活内生动力

围绕提效能、激活力,公司持续推进组织体系迭代、文化引领与激励机制完善,为业务转型与中长期发展筑牢人才根基。

今年,公司全面推进人才经营规划落地项目,依托人才轮岗机制打造高密度人才队伍,上半年集团累计完成轮岗培养 422 人次。7 月,我带领全体中高管团队集结贵州遵义,在历史转折之城汲取红色力量,升级焕新企业文化。一方面,化繁为简,让文化更聚焦经营本质,另一方面,新增生意观,强化团队的狼性进取之心,驱动创造更好的业绩。

8 月,公司发布新一期中长期股权激励方案,设定公司净利润高增长、个人绩效严考核的双重目标,以高激励、强约束,深度绑定核心骨干团队,驱动大家持续奋斗,创造长期价值。

2、行业形势方面

(1)行业分化重构,市场份额加速向头部集中

根据中康数据,截至今年一季度末全国药店总数回落至 67.3 万家,行业出清过程中马太效应持续凸显,行业集中度提升趋势明确。随着行业低效门店持续退出,客流将逐步回归存量门店。体系能力更强的头部连锁,会持续受益于行业结构优化,打开长期稳健增长空间。

(2)监管合规趋严,医保资质向头部集中

医保比价全国落地、各级飞检常态化、药品溯源码全覆盖,行业进入全维度、智慧监管的新阶段。随着合规成本持续走高、合规能力差距拉大,医保资质进一步向头部连锁集中。老百姓持续强化合规管控,今年上半年我亲自牵头成立专项工作小组,制定出台专项工作方案,通过完善制度、迭代数智化医保合规系统、常态化自查自纠,压实责任,确保医保管控横向到边、纵向到底。

(3)利好政策持续出台,打开药店长期成长空间

1 月,商务部等九部门联合发布专项文件,首次明确药品零售是国家医药卫生事业重要组成部分,明确药店社区“健康驿站”定位;5 月,国家药监局出台《处方药网络零售合规指南》,落实线上线下监管平权,重塑行业公平竞争秩序;7 月,国务院批复《扩大消费“十五五”规划》,明确支持药店建设健康驿站,加速数字化转型;8 月,国家医保局发布《全民医疗保障“十五五”规划》,拓宽定点药店的医保品类供给与服务场景,推动处方外流。一系列政策层层递进,为零售药店服务升级、业态创新、价值重塑划定清晰路径,对行业龙头带来实质性、结构性的长期利好。

3、投资者回报方面

依托公司业绩持续回暖、现金流充裕的良好基本面,公司扎实推进“提质增效重回报”行动方案,落实常态化分红机制。本年度中期分红 2.28 亿元,占当期归母净利润的 51%。同时,公司已于 8 月分别发布回购公告,拟以 4,000 万到 8,000 万资金回购股份,进一步增强市场信心。

业绩增长是公司稳健发展、实现股东长效回报的根本基石。我将继续带领团队深耕主业,强化狼性奋斗,全力以赴创造更优的经营业绩!以上是公司经营情况介绍,今天我们核心业务板块的负责人也一起参会,欢迎大家就感兴趣的内容提问交流、畅所欲言,谢谢!

(3)投资者提问环节

问题一:年初九部委支持药品零售行业高质量发展的文件出台以来,公司在实际经营上感受到了哪些政策的变化?近期有哪些利好政策值得关注?

答:2026 年初,商务部等 9 部门出台《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》,上半年医保层面实质性落地主要有三个方面:

其一,开购整合政策环境优化,重组中的医保资质可继承。文件明确被整合药店的医保资质允许存续,解决了并购后资质中断的核心痛点。浙江、合肥等地已出台细则,缩短了门店整合周期。

其二,“健康驿站”模式铺开。甘肃、广西等地均已启动试点,支持药店拓展服务,定位为“15 分钟健康圈”基层节点。在兰州医保局《兰州市定点医药机构医保服务站(驿站)建设方案》指导下,截至目前公司兰州旗下 286 家“定点药店医保服务驿站”已全面建成并正式投入使用。

其三,远程审方获认可。连锁总部远程审方平台可作为门店执业药师配置的补充方式。内蒙古、运城等地已出台文件。

关于近期政策,最新发布的《全民医疗保障“十五五”规划》,从医保端对药店角色进行系统性重塑,以下五方面值得关注:

其一,零售药店与基层医疗机构的医保待遇平权。集采药品进药店等政策使药店与基层医疗机构在药品报销端的待遇差实质性缩小。

其二,个账使用自名单化。个人账户在药店的使用范围将从模糊地带走向明确规则,便利连锁药店合规经营。

其三,医用耗材器械制定明确目录。国家统一制定耗材目录,解决各地报销范围、标准差异大的问题,稳定药店耗材销售预期。

其四,长护险与商保通道带来增量。2030 年长护险覆盖全部统筹地区,商保与医保推进同步结算,为药店拓展康复辅具、居家护理等非医保依赖型业务打开增量空间。

问题二:创新药企越发重视院外市场的背景下,药店在创新药销售方面的空间、潜力及公司目前的布局?有哪些最新的代表性案例可以分享?

答:伴随国家创新药扶持政策持续释放红利、双通道医保机制全面落地,院外市场成为创新药商业化的核心增量赛道。当前零售药店创新药增长主要在两方面:其一是品类扩容红利,创新药销售持续向代谢、自身免疫、皮肤、神经睡眠等具备强消费医疗属性的品种延伸,这类病种复购率高、院外场景适配性强。二是全病程服务红利,零售药店承接患者长期复购续方、用药随访、不良反应监测等全周期管理服务,持续挖掘存量患者价值。

公司高度重视创新药院外赛道布局,持续从两个方面深化推进:第一,加强上游工业战略合作,持续对接头部创新药企,实现优质创新品种快速引进、快速上架、快速铺货,抢占新药上市窗口期红利,目前已与 270 多家国内外药企建立深度合作。第二,升级专业化服务能力,持续深化推进健康驿站建设,依托线下网点落地健康检测、用药科普、慢病管理等便民服务,联动药企共建患教科普、慈善援助、用药随访等。

问题三:龙头上市公司已经在今年迎来拐点,如何看待行业其他玩家(中小连锁及单体药店)?整合市场方面,并购和加盟,公司当下更倾向于哪种方式?

答:目前医药零售行业持续出清、分流重构,龙头企业迎来经营拐点,行业呈现强者恒强的格局,后续门店出清主力或将以中小连锁、单体药店为主。

首先,从已有数据来看,尾部门店优先出清的趋势已经显现。中康数据显示,截至 2026 年第一季度,全国零售药店总门店数减少至 67.3 万家;其中 2024 年四季度至 2025 年三季度净减少的近 2 万家门店中,中小连锁(前 30 以外的连锁药店)和单体药店占比 84.5%。

其次,医保严进宽出、飞检、比价系统等监管落地,合规门槛不断抬升,大型连锁在合规管控、供应链、数智运营方面优势突出,进一步拉开与中小药店的差距。

整合市场方面,公司在夯实自营门店质量基础上,优先发展加盟、联盟业务,通过轻资产加盟业务切入下沉市场,致力于推动老店加盟、项目店加盟,与此同时以联盟模式输出运营与数字化能力赋能区域中小连锁。大体量并购项目保持审慎观望、择机布局。整体外延节奏较往年更为积极。

问题四:二季度以来行业连锁龙头企业同店持续改善,是否导致行业出清趋势放缓甚至重新扩张,竞争格局开始新一轮加剧?如何看待后续客流增长驱动?

答:二季度以来行业连锁龙头门店销售有所回暖,主要是前两年大批低效门店退出市场,剩下存量门店客流回流优质门店,带动业绩修复,并非新一轮扩张周期开启。中信建投研报表示,后续行业店均服务人口恢复至 2,300 至 2,500 人之间,单店能实现较好收益,对应门店数量 56 至 61 万家,较 2025 年减少 7 至 12 万家,行业出清并非一蹴而就,期间会经历多个动态平衡及短期调整。随着行业门店陆续出清,客流或将逐步回归存量门店,存量门店单店净利润或将明显回升。

另一方面,公司二季度同店改善与公司专业化定位深化、商采革新推进、关系型门店转型等密不可分,这些举措持续提升顾客进店频次及黏性。公司认为后续客流增长驱动在以下四个方面:其一是慢病管理方面,依从性管理与复购是核心流量池;其二是服务转型,从“卖药”到“健康驿站”,通过丰富便民服务、药学健康服务,提升到店频次;其三是 O2O 即时零售,发挥公司 12,000+ 家线下 O2O 门店履约优势,以购药便利性带动线上线下客流增长;其四是扩充非药品类,拓展多元化健康服务,拓宽顾客群体。

问题五:公司在 AI 方面有哪些布局,如何体现在运营及销售上?

答:AI 布局方面,公司顶层成立 AI 应用战略委员会计统筹规划,扎实推进将 AI 贯穿经营、采购、供应链、销售全链路,同时下沉至门店一线,赋能员工专业能力建设,与此同时向外输出数智能力赋能合作门店。

其中运营及销售方面:供应链层面,公司通过 AI 销售预测、智能请货提升备货效率,上半年商品库存周转天数 86 天、同比下降 3 天;新零售板块实现自动化运营,更快响应顾客需求,辅助新零售业务业绩提升。

此外,中后台端,公司基于多年积累的数据资产打造经营洞察智能体,通过 AI 赋能经营决策、定位经营短板;一线门店端,公司以“老百姓小丸子 AI”对话工具赋能员工专业药事服务、提升销售。

问题六:公司未来通过哪些方式提高毛利率/净利率?

答:2026 年上半年,公司整体毛利率有所下降,主要因为新零售业务和 DTP 业务占比提升,但是各业务板块毛利率整体呈现上行趋势,线下零售(不含 DTP)业务二季度毛利率同比增加 0.3 个百分点。

目前来看,公司毛利率及净利率有一定增长空间,这源于公司市场覆盖广、区域市占率待提升,同时处方药和批发配送等低毛利业务占比较高。基于此,公司未来也将持续从以下方面推动毛利率、净利率改善:

其一,实施区域聚焦的拓展战略。近年来公司聚焦优势市场,市占率前三省份从 8 个提升到 11 个,聚焦战略有利于公司规模效应,提升毛利率与净利率。

其二,依托广覆盖深化下沉市场加盟业务,下沉市场竞争环境相对温和、消费者对品牌药价格敏感度相对更低,同时轻资产具备较好的净利率贡献。

其三,深化商采改革与供应链整合,加快发展自有品牌及优化品类结构。公司也设定了 2026 年度目标,自有品牌销售占比较 2025 年同比提升 1 个百分点。

其四,常态化推进降本增效,持续推动节降租金,优化费用结构,上半年公司费用率同比下降 1.5 个百分点。

(四)董事长、总裁谢子龙总结

前段时间我也密集参加了西普会、全球医疗峰会等活动,和众多行业专家、学者、同仁、产业链相关方进行了深入交流,大家形成高度共识:行业已进入“进化论式”的迭代洗牌,零售药店要以专业服务、AI 赋能完成价值重构,打破业务孤岛、协同产业各方,共同构建可持续的全民健康服务体系。

落到老百姓自身,经过一轮轮的变革打磨,公司的经营底盘、供应链体系、组织人才底座都进一步夯实,业绩回暖趋势明确。公司近期发布股权激励及员工持股计划,设置了未