

证券代码：000950

证券简称：重药控股

重药控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者 上市公司接待人员： 董事长 袁泉 董事兼总经理 刘伟 独立董事 刘胜强 总会计师 杨磊 董事会秘书 邱天 证券事务代表 赵婧
时间	2026 年 8 月 28 日下午 15:00-16:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	网络互动方式
交流内容及具体问答记录	1、YP05002 管线现在进度一期还没有公布呢，还有对于应收账款持续增大，未来的应对措施 答：重庆药友为公司联营企业，有关其研发进展可参见其官方网站或本公司在巨潮资讯网发布的公告。药品研发是项长期工作，需要经过诸多环节，具有不确定性，提请注意投资风险。公司近年来采取了加强应收账款考核力度、严控“两金”规模、加强采购管理、持续完善客户资信管理等措施。感谢您的关注！ 2、医药流通行业竞争越来越卷，公司毛利率一直偏低，下半年有没有办法改善？ 答：公司拟通过优化业务结构，积极拓展医疗器械、专业药房、

	中药健康品、第三方储配及新兴业务等细分板块，探索新的利润增长点，提升公司整体的盈利水平。感谢您的关注！ 3、创新药、特药这块业务现在发展如何，未来能不能成为新的利润增长点？ 答：公司处于医药流通行业，并以医药商业为主要业务，医药研发目前以高端仿制药和特色现代中药为主。在特药相关业务方面，上半年麻精业务实现营收 18.70 亿元；持续拓展放射性药品业务，已完成 6 家放射性药品资质落地，上半年营收同比增长 67%；同时稳步拓展特医食品业务。感谢您的关注！ 4、中药板块现在政策利好挺多，咱们中药业务上半年表现如何，后续有什么规划？ 答：公司已经构建完成集中药材种植、中药材初加工、中药饮片生产、中药大健康产品开发、智慧中药房服务于一体的中医药全产业链生态体系，2026 年上半年中药板块（含中成药）实现营收 60.93 亿元。中药板块作为公司业务发展重要方向之一，未来公司将持续推进中药全产业链发展，不断提升中药业务规模。感谢您的关注！ 5、现在行业价格战激烈，公司和同行相比核心竞争优势到底在哪？ 答：公司拥有全级次控股子公司超 200 家，销售网络覆盖全国，构建起了全国性商业网络体系，并在全国多个省市的区域市场占有率表现显著；公司是国内仅有三家经营麻醉药品和第一类精神药品的全国性批发企业之一，麻精业务网络覆盖全国 32 个省区市；同时公司经营产品品规数量达 32 万余个，并以医院纯销为核心，服务超 9550 家二级及以上纯销客户，布局 231 家 DTP 专业药房承接处方药外流业务。感谢您的关注！ 6、对 2026 全年的经营大概怎么展望 答：公司全年展望请参见 2026 年 4 月 24 日在巨潮资讯网披露的《2026 年度财务预算报告》。感谢您的关注！ 7、国企降本增效背景下，公司费用管控下半年还会继续加大
--	--

	力度吗？ 答：公司始终积极落实降本增效相关要求，今年上半年销售费用、管理费用和财务费用都同比有所下降，后续公司将持续推进费用管控，提升盈利能力。感谢您的关注！ 8、公司省外扩张进度如何，外地市场盈利水平能不能赶上重庆本地本部？ 答：公司在保持重庆总部大本营优势的基础上，持续赋能重庆以外省份的子公司，加速全国各区域的增长。上半年重庆市外所在公司实现营业收入 263.85 亿元，占公司营业收入的比例 65.75%。感谢您的关注！ 9、有没有什么新品上市 答：公司处于医药流通行业，并以医药商业为主要业务。公司医药研发以实施 MAH 制度为契机，目前以高端仿制药和特色现代中药为主。截至目前已有 4 个产品获批，其中 3 个产品已实现商业化生产并销售；其他在研项目处于药学、临床及申报等不同阶段。感谢您的关注！ 10、医院端业务占比很高，现在医院回款周期有没有继续拉长的情况？ 答：公司在西部地区的收入占比较高，受区域经济条件影响，公司应收账款的回款周期有所延长。近年来公司采取了加强应收账款考核力度、严控“两金”规模、加强采购管理、持续完善客户资信管理等措施。感谢您的关注！ 11、零售药房业务现在经营情况，门店扩张还是收缩，盈利情况有没有好转？ 答：截至上半年末公司零售门店数量 786 家，覆盖全国 24 个省、直辖市及自治区。上半年零售板块实现营收 23.42 亿元，同比增加 20.27%。感谢您的关注！
--	--

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动期间，公司不存在透漏任何未公开重大信息的情形。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	无