证券代码：601607　　证券简称：上海医药　　公告编号：临2026-056

上海医药集团股份有限公司关于参与设立上海上实生物医药产业私募基金暨关联/连交易的进展公告

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。

一、交易概述

上海医药集团股份有限公司(以下简称“上海医药”或“公司”)作为有限合伙人之一参与设立上海上实生物医药产业私募基金合伙企业(有限合伙)(名称最终以工商登记为准，以下简称“标的基金”或“基金”)，出资金额为人民币3亿元。具体内容详见公司于2026年7月18日在上交所网站(http//www.sse.com.cn/)披露的《上海医药集团股份有限公司关于参与设立上海上实生物医药产业私募基金暨关联/连交易的公告》(公告编号：临2026-053)。

二、进展情况

2026年7月24日，上海医药签订《上海上实生物医药产业私募基金合伙企业(有限合伙)有限合伙协议》(以下简称“《合伙协议》”)。除此之外，本次交易所涉其他内容相较于2026年7月18日公告的内容未发生变化。

后续公司将结合《合伙协议》履行情况及后续交易进展，严格按照相关法律、法规的规定及时履行信息披露义务。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

上海医药集团股份有限公司
董事会
二零二六年七月二十五日

证券代码：601607　　证券简称：上海医药　　编号：临2026-057

上海医药集团股份有限公司关于药品临床试验进展的公告

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个别及连带责任。

为合理配置研发资源、聚焦优势研发项目，上海医药集团股份有限公司(以下简称“上海医药”或“公司”)基于对研发项目未来市场价值、业务协同以及后续开发投入等因素的综合评估，决定终止注射用丹酚酸A(以下简称“该研发项目”)的临床试验及后续开发。现将相关情况公告如下：

一、项目基本信息

项目名称：注射用丹酚酸A

剂型：粉针剂

规格：20mg/支

注册分类：中药第1类

临床试验申请人：北京本草天源药物研究院、正大青春宝药业有限公司

通知书编号：2016L05313

二、项目研发情况及终止原因

注射用丹酚酸A是中药1.2类创新药，拟用于冠心病心绞痛。2016年6月，该项目获国家药品监督管理局批准开展临床试验，现处于临床试验II期阶段。截至目前，该项目累计研发投入共计约人民币3,743万元。

为合理配置研发资源、聚焦优势研发项目，公司基于对该研发项目未来市场价值、业务协同以及后续开发投入等因素的综合评估，决定终止该研发项目的临床试验及后续开发。

三、对上市公司影响及风险提示

按照相关会计准则和本公司会计政策，该研发项目的研发投入已全部费用化并计入相应会计期间损益。本次终止临床试验及后续开发事项，不会对本公司业绩产生重大影响。

公司重视药品研发，并严格控制研发成本，但新药研发风险高、周期长，存在诸多不确定性，敬请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

特此公告。

上海医药集团股份有限公司
董事会
二零二六年七月二十五日

证券代码：601607　　证券简称：上海医药　　公告编号：临2026-058

上海医药集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

上海医药集团股份有限公司(以下简称“上海医药”或“公司”)于2026年6月30日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的上证公函【2026】1160号《关于上海医药集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“问询函”)。公司就问询函所列问题进行逐项认真核查，现就有关问题回复如下：

问题一、关于主营业务。

年报显示，公司主营化学及生物等药品的生产制造、医药流通、医药零售等业务，其中医药工业收入245.22亿元，毛利率57.13%，同比减少2.08个百分点；分销业务收入2,588.28亿元，毛利率5.79%，同比减少0.15个百分点；零售业务收入86.66亿元，毛利率11.38%，同比减少1.45个百分点。

请公司补充披露：(1)列示2025年度医药工业板块各主要产品类别的收入、毛利、毛利率，产销量、主要销售的具体药品或器械名称及其收入占比，并结合工业板块的产品结构、集采与非集采产品销售占比、主要产品集采中标及量价变化情况等说明公司工业板块毛利率变动的原因；(2)医药分销板块的业务模式、经营区域、客户类型等，结合分销产品结构、集采与非集采药品占比、产品进销价差或配送费用变化等因素分析近三年分销业务的毛利构成及波动情况，量化分析近年分销业务板块毛利率逐年下滑的原因，与集采政策等影响因素的匹配性；(3)医药零售板块经营情况，包括门店数量、分布区域、单店坪效、经营模式、成本结构等，并结合同行业药店上市公司情况对比分析公司零售业务毛利率水平的合理性。

一、公司回复：

(一)列示2025年度医药工业板块各主要产品类别的收入、毛利、毛利率、产销量、主要销售的具体药品或器械名称及其收入占比，并结合工业板块的产品结构、集采与非集采产品销售占比、主要产品集采中标及量价变化情况等说明公司工业板块毛利率变动的原因；1.医药工业板块经营情况及毛利率变动分析

公司医药工业覆盖化学和生物药品、现代中药和保健品、医疗器械等范围，聚焦免疫、精神神经、肿瘤、心血管、消化代谢及抗感染等疾病领域。

(1)2025年度公司医药工业板块主要产品类别收入、毛利、毛利率情况：

单位：万元

产品类别	营业收入	毛利	毛利率
化学和生物药品	1,245,937.53	765,161.46	61.41%
现代中药和保健品	1,166,359.67	626,722.44	53.73%
医疗器械	17,740.76	6,145.66	34.64%
其他	22,171.79	2,843.29	12.82%
合计	2,452,209.75	1,400,872.85	57.13%

(2)2025年度公司医药工业板块主要产品名称、产销量及收入占比情况：

公司在国内12个省市自治区以及海外建有药品生产基地，常年生产约800个药品品规，涉及30多种剂型。

主要产品名称	单位	生产量	销售量	收入占比
麝香保心丸	万盒	11,942.99	11,772.22	7.05%
多糖铁复合物胶囊	万粒	54,490.03	52,610.53	4.37%
胃复春胶囊	万粒	110,410.00	109,287.19	4.10%
双歧杆菌三联活菌制剂	胶囊：万粒	99,954.10	107,204.74	3.31%
	散剂：万袋	5,233.50	5,777.29	0.77%
注射用乌司他丁	万支	1,319.61	1,316.50	3.75%

(3)主要产品集采中标具体情况列示如下：

主要药品名称	中标价格区间	医疗机构的合计实际采购量	单位
麝香保心丸	0.70元/丸(22.5mg)	212,663.5	万丸
多糖铁复合物胶囊	44.8元(150mg*20粒)	36,119.0	万粒
胃复春胶囊	75元(350mg*60粒)	49,787.8	万粒
双歧杆菌三联活菌制剂	0.67元(胶囊210mg)	52,316.7(胶囊210mg)	万粒
	2.54元(散剂1g)	1,303.3(散剂1g)	万条
	5.02元(散剂2g)	1,843.9(散剂2g)	万条
注射用乌司他丁	83.13元(10万单位)	1,490.3(10万单位)	万瓶
	48.9元(5万单位)	35.0(5万单位)	万瓶

注：

1、上表的中标价格区间为报告期内主要产品在药品集中招标采购中的中标中位价格；

2、医疗机构合计实际采购量数据来源于IQVIA。

(4)2024年-2025年集采/非集采产品收入及占比

单位：亿元

	2024年销售收入	2025年销售收入	2025年同比	2024年销售占比	2025年销售占比
集采产品小计	25.13	12.30	-51.05%	10.59%	5.02%
其中：集采中标产品	8.25	6.24	-24.36%	3.48%	2.55%
集采未中标产品	16.88	6.06	-64.10%	7.11%	2.47%
非集采产品小计	212.18	232.92	9.78%	89.41%	94.98%
合计	237.31	245.22	3.33%	100.00%	100.00%

注：集采产品指对2025年收入有影响的化药国家集采第9批和第10批、中成药国家集采第1批的接续批次和第3批。

(5)公司医药工业板块毛利率变动分析：

①国家集采中标产品的影响

在药品集采常态化的大背景下，价格下行压力是公司医药工业板块毛利率承压的主要因素。截至2025年末，公司共有87个品种(117个品规)通过仿制药一致性评价，多个品种参与国家集采投标并中标。2025年，公司受国家集采政策执行影响的批次为化药第9批和第10批，及中成药第1批的接续批次和第3批，共有63个产品纳入上述批次的国家集采，其中中标17个产品，该部分产品实现销售收入6.24亿元，同比下降24.36%。集采中标后，产品单价大幅下降，虽然销量实现增长得以部分对冲价格下滑，但整体仍对毛利率产生负面影响。

②国家集采未中标或未参与产品的影响

2025年，公司纳入上述批次国家集采的未中标或未参与产品有46个，实现销售收入6.06亿元，同比下降64.11%。公司2024年度的主要产品硫酸羟氯喹片未中标国家集采，其2025年度销售收入实现5.21亿元，同比下降60.51%。未中标品种被迫转向非公立市场或院外市场，出现量价齐跌，院外市场的销售推广成本通常高于院内市场，进一步侵蚀了产品的盈利空间。

③省级集采及挂网价格治理的影响

除国家集采外，省级及省级联盟药品集中采购、挂网价格治理政策也对公司医药工业板块毛利率形成持续压力。部分产品受挂网价格治理影响，终端销售价格下调。省级及省级联盟集采的覆盖程度更广、频率更高，价格治理机制使得降价效应快速传导至全国市场。

④成本端因素的助推作用

2025年，公司工业销售成本105.13亿元，较上年增长8.33亿元，同比增长8.61%，明显高于工业销售收入增长率，主要是一方面受原料采购价格同比上升影响，另一方面由于未中标或未参与集采产品出现量价齐跌，产能利用率出现明显下降，固定成本分摊影响较大。

⑤通过优化产品结构消化部分负面影响

2025年，公司60个重点品种销售收入134.43亿元，占工业销售收入的54.82%，毛利率同比下降1.32个百分点。通过量价分析，价格下降影响2.18个百分点，成本因素上升影响1.05个百分点，产品结构优化增加1.91个百分点，该部分产品消化了因集采政策带来的部分负面影响。

综上，公司工业板块2025年毛利率下降是政策、市场、成本等多重因素影响的结果，集采政策的持续深化是主要外部因素。

(二)医药分销板块的业务模式、经营区域、客户类型等，结合分销产品结构、集采与非集采药品占比、产品进销价差或配送费用变化等因素分析近三年分销业务的毛利构成及波动情况，量化分析近年分销业务板块毛利率逐年下滑的原因，与集采政策等影响因素的匹配性；

1.医药分销板块经营情况、客户类型及毛利率变动分析

(1)业务模式及客户类型

公司医药分销板块的业务模式主要根据客户类型进行分类，主要分为纯销、调拨和其他业务，其中纯销业务是直接向医疗机构(医院、诊所、社区卫生服务中心等)配送药品；调拨业务主要系向下游经销商等销售药品；其他业务主要为药品及器械厂家提供仓储物流、进口报关、市场准入、渠道管理等增值服务。

单位：万元

业务模式	客户类型	2023年度			2024年度			2025年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
纯销	医疗机构	15,088,085.63	13,983,992.96	7.32%	15,982,894.91	14,866,353.83	6.99%	16,425,819.64	15,293,804.02	6.89%
调拨	下游经销商	8,070,154.56	7,769,741.69	3.72%	8,901,394.15	8,666,057.89	2.64%	9,103,807.56	8,887,151.34	2.38%
其他	上游供应商	217,713.95	146,270.22	32.82%	232,453.70	91,683.80	60.56%	353,187.22	203,209.72	42.46%
合计		23,375,954.14	21,900,004.87	6.31%	25,116,742.76	23,624,095.52	5.94%	25,882,814.42	24,384,165.08	5.79%

(2)经营区域

公司医药分销板块的纯销业务覆盖全国25个省、直辖市及自治区，并以全国性的终端网络为基础，为各级医疗机构、合作伙伴及患者提供高效、便捷、可靠的服务。近三年，公司医药分销业务按区域分布情况如下：

单位：万元

经营区域	2023年度			2024年度			2025年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
华东	15,194,984.63	14,252,735.75	6.20%	16,155,524.71	15,229,117.51	5.73%	16,408,068.25	15,473,143.62	5.70%
华北	2,251,304.33	2,116,549.66	5.99%	2,487,512.57	2,340,896.99	5.89%	2,657,528.48	2,512,070.44	5.47%
华南	815,660.99	765,629.63	6.13%	970,861.21	908,339.36	6.44%	1,044,173.78	977,116.00	6.42%
华中	1,205,495.55	1,113,226.88	7.65%	1,313,904.91	1,220,208.95	7.13%	1,405,820.43	1,311,616.79	6.70%
西南	1,535,536.47	1,431,480.57	6.78%	1,624,822.55	1,523,179.36	6.26%	1,617,081.88	1,521,330.10	5.92%
西北	555,624.38	521,458.22	6.15%	619,974.38	582,103.50	6.11%	629,744.28	595,024.42	5.51%
东北	1,817,347.79	1,698,924.16	6.52%	1,944,142.43	1,820,249.85	6.37%	2,120,397.32	1,993,863.71	5.97%
合计	23,375,954.14	21,900,004.87	6.31%	25,116,742.76	23,624,095.52	5.94%	25,882,814.42	24,384,165.08	5.79%

注：华东包含：上海市、江苏省、浙江省、江西省、福建省、安徽省、山东省；华北包含：北京市、天津市、河北省、内蒙古自治区；华南包含：广东省、海南省；华中包含：湖北省、湖南省、河南省；西南包含：四川省、重庆市、云南省、贵州省；西北包含：甘肃省、陕西省；东北包含：吉林省、辽宁省、黑龙江省。

近三年来，公司医药分销板块尽管收入规模实现稳步扩张，从2023年的2,337.60亿元增长至2025年的2,588.28亿元，2024年同比增长7.45%，2025年同比增长3.05%，增速明显放缓。毛利率持续下滑，从2023年6.31%下降至2025年5.79%，2024年同比下降0.37%，2025年同比下降0.15%。

从公司分销业务覆盖的各区域来看，各区域销售收入有小幅的增长，但毛利率均呈现不同程度的下降，出现了增收不增利的情况。

2.医药分销板块的产品结构、集采与非集采药品占比、产品进销价差或配送费用变化及毛利变动分析：

(1)产品结构

公司医药分销板块的产品结构主要分为药品、器械及其他，相关收入、成本及毛利率情况如下图所示：

单位：万元

产品结构	2023年度			2024年度			2025年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
药品	19,766,680.60	18,531,274.06	6.25%	21,190,418.32	20,026,942.45	5.49%	21,648,665.10	20,495,378.62	5.33%
器械	3,391,559.58	3,222,460.59	4.99%	3,693,870.74	3,505,469.26	5.10%	3,880,962.10	3,685,576.74	5.03%
其他	217,713.96	146,270.22	32.82%	232,453.70	91,683.81	60.56%	353,187.22	203,209.72	42.46%
合计	23,375,954.14	21,900,004.87	6.31%	25,116,742.76	23,624,095.52	5.94%	25,882,814.42	24,384,165.08	5.79%

(2)医药分销板块毛利率逐年下滑的原因分析

2023年至2025年，公司医药分销板块实现营业收入分别为：2,337.60亿元、2,511.67亿元、2,588.28亿元；毛利率分别为6.31%、5.94%、5.79%，呈现出逐年下滑的趋势，2024年较2023年毛利率下降0.37个百分点，2025年较2024年毛利率下降0.15个百分点。

① 国家集采政策等行业监管的影响

截至2025年底，国家医保局已组织开展十一批国家药品集采，共覆盖490个品种的药品，平均降价幅度超过50%。在2025年第十一批集采中，共有445家企业794个产品参与投标，最终共有272家企业的453个产品获得拟中选资格。随着国家集采政策的常态化和规范化推进，集采药品的降价态势持续显现。

此外，截至2025年底，国家医保局已开展8次国家医保药品目录谈判工作，累计981个药品新增进入全国基本医保药品支付范围，新增进入国家医保药品目录的药品平均降幅稳定在60%左右。根据IQVIA中国医院统计报告，集采和未集采品种的市场占比分析如下：

单位：亿元

	2023年度	占比	2024年度	占比	2025年度	占比
纳入集采范围的产品	2,779	28.97%	2,551	26.01%	2,220	22.41%
其中：集采中标	1,243	12.96%	1,251	12.76%	1,097	11.07%
集采未中标	1,536	16.01%	1,300	13.25%	1,123	11.34%
未集采产品	6,815	71.03%	7,257	73.99%	7,686	77.59%
整体市场合计	9,594	100.00%	9,808	100.00%	9,906	100.00%

注：数据来源：IQVIA中国医院药品统计报告(>=100床位)

根据IQVIA中国医院药品统计报告(>=100床位)分析，中国医药市场总量未发生明显变化，但纳入集采范围产品的销售规模和占比逐年下降，销售额从2,779亿元下降至2,220亿元，占比由29%下降至23%，主要由于集采中标产品降价和未中标产品量价齐跌的影响。

② 产品结构的影响

从产品结构来看，公司药品销售收入占医药分销业务销售收入占比约为85%，三年未出现明显变化，但由于受到近年来国家集采等医药行业政策影响，药品的毛利率出现了逐年下滑，从2023年的6.25%下降到2025年的5.33%，加之器械、其他产品虽然毛利率稳定但销售收入占比较小仅约为16%，因此最终导致公司整体的分销业务毛利率从2023年6.31%下降到2025年的5.79%。

③产品进销价差或配送费用的影响

公司医药分销业务主要为直接向医疗机构(医院、诊所、社区卫生服务中心等)配送药品和向下游药品经销商等销售药品。公司医药分销业务的毛利来源主要为产品的进销差价。在该模式下，公司通过向上游采购药品并以略高价格销售给医疗机构或下游经销商来获取利润，配送费用通常已构成进销差价的一部分。公司医药分销业务毛利率下降主要是由于收取的产品进销价差逐步压缩所致。

综上，公司医药分销业务毛利率逐年下降与近年来国家集采等医药行业政策影响呈较高关联度。

(三)医药零售板块经营情况，包括门店数量、分布区域、单店坪效、经营模式、成本结构等，并结合同行业药店上市公司情况对比分析公司零售业务毛利率水平的合理性。

1.医药零售板块经营情况及毛利率变动分析

2025年度，公司医药零售板块实现收入86.66亿元，毛利率为11.38%，同比下降1.45个百分点。公司医药零售业务主要包括社会药房及专业药房，覆盖华东、华北、华南等重点区域。此外，公司医药零售板块属于医药商业板块的一部分，纳入统一的业务发展战略并整体规划推进，呈现出明显的“批零一体”特征。

单位：万元

业务模式	2024年度			2025年度		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
社会药房	504,658.80	430,468.40	14.70%	505,061.26	440,093.32	12.86%
专业药房	346,787.04	311,685.97	10.12%	361,490.96	327,829.13	9.31%
合计	851,445.84	742,154.37	12.83%	866,552.22	767,922.45	11.38%

(1)社会药房的分布区域、门店数量、单店坪效、经营模式及毛利率情况如下：

单位：万元

分布区域	门店数量	平均单店坪效(元/平方米)	经营模式	营业收入	营业成本	毛利率
上海市	381	24,549.94	直营/加盟	144,697.50	126,259.50	12.74%
江苏省	152	60,226.25	直营	133,896.14	118,485.13	11.51%
山东省	152	18,286.79	直营	29,486.93	24,292.71	17.62%
浙江省	109	98,918.44	直营	137,607.72	120,114.11	12.71%
其他	141	47,971.91	直营/加盟	59,372.97	50,941.87	14.20%
合计	935			505,061.26	440,093.32	12.86%

注：

1、公司社会药房经营模式主要为直营模式，加盟模式药房仅有3家门店。

2、单店坪效=销售收入/门店面积(平方米)。

截至2025年12月31日，公司社会药房门店共935家，主要分布在上海、江苏等11个省市自治区。2025年度实现销售收入50.51亿元，占医药零售业务的58.28%，毛利率为12.86%，同比下降1.84个百分点。此外，单店坪效因分布区域不同而存在较大差异。公司医药零售业务中，社会药房营业成本中均为药品采购成本。

(2)专业药房的分布区域、门店数量、经营模式及毛利率情况如下：

单位：万元

分布区域	门店数量	经营模式	营业收入	营业成本	毛利率
上海市	34	直营	140,357.01	125,534.78	10.56%
浙江省	13	直营	72,802.75	68,734.76	5.59%
四川省	10	直营	57,249.46	55,271.48	3.46%
其他	39	直营	91,081.74	78,288.11	14.05%
合计	96		361,490.96	327,829.13	9.31%

注：专业药房是“处方驱动”型，聚焦处方药、创新药、罕见病/重症用药，提供患者全生命周期管理(随访、用药指导、不良反应监测)，其门店布局和业务拓展主要围绕医院/医生/患者等专业链路展开，对上游供应商和具体品种的依存度较高，而利润来源主要依赖专业服务和规模化效应。因此专业药房的经营模式接近于药品分销业务，与社会药房存在着本质的区别，单店坪效无法客观反映专业药房的经营效率。

截至2025年12月31日，公司专业药房门店共96家，主要分布在上海、浙江等16个省市自治区。2025年度实现销售收入36.15亿元，占医药零售业务的41.72%，毛利率为9.31%，同比下降0.81个百分点。公司医药零售业务中，专业药房营业成本中均为药品采购成本。

(3)医药零售业务毛利率分析：

2025年度，公司零售业务中社会药房实现销售收入50.51亿元，占零售业务销售收入比例为58.28%，较上年下降1个百分点，毛利率为12.86%，较上年下降1.84个百分点，社会药房毛利率水平明显高于专业药房，收入占比及毛利率的下降对公司零售业务整体毛利率有所影响。专业药房实现销售收入36.15亿元，由于其业务特性，毛利率水平明显低于社会药房，2025年度毛利率水平为9.31%，拉低了公司零售业务整体的毛利率水平。

由于医药行业政策的影响，在集采药品价格已大幅下降的基础上，医保政策对参与集采的零售药房实施严格的价格管控，直接限制了社会药房通过传统进销差价获取利润的能力。

由于医药线上电商业务发展迅速对传统药房的业务冲击较大。公司医药零售业务主要为社会药房且主要分布在华东地区，该区域内医药零售市场竞争激烈，电商业务发达，客观上压缩了零售业务的毛利空间。此外，公司社会药房分布虽然涵盖11个省市自治区，但主要集中在华东地区，未形成覆盖全国的药房网络，且分属多个业务主体，在日常业务中难以形成规模优势；同时基于“批零一体”的业务特征，公司医药零售业务中社会药房的整体毛利率水平也相对不高。

2.同行业可比公司零售业务毛利率对比分析

可比公司选取及零售业务毛利率比较

单位：亿元

公司名称	零售分部收入		零售分部毛利率	
	2024年度	2025年度	2024年度	2025年度
国药控股	360	379	/	/
华润医药	101	122	6.20%	6.40%
九州通	30	29	13.57%	15.16%
华润医药、九州通平均值	66	76	9.89%	10.78%
上海医药	85	87	12.83%	11.38%

注：国药控股零售分部未披露毛利率数据。

公司零售业务包括社会药房和专业药房，基于“批零一体”的业务特征，与医药行业头部企业国药控股、华润医药和九州通的零售业务类型较为相似，更具有可比性。

2025年度，公司零售业务实现收入86.66亿元，毛利率为11.38%，接近于可比公司平均值，具有合理性。

问题二、关于货币资金及关联存贷款业务。

年报显示，公司账面资金及负债规模较大，2023年至2025年货币资金及交易性金融资产余额合计分别为406.7亿元、443.77亿元、430.83亿元，短期有息负债规模分别约为385.23亿元、389.06亿元、469.02亿元。同期，公司付息规模较大，年均利息费用分别高达18.85亿元、18.57亿元、16.86亿元，占当年归母净利润的比例分别约为50.02%、40.79%、29.45%，而同期利息收入仅4亿元至5.5亿元。此外，公司与关联方上海上实集团财务有限公司(简称财务公司)存在较大规模存贷金额业务，存款利率范围0.15%-1.55%，贷款利率范围2.11%-5%，存贷款期末余额分别约为48.45亿元、47.21亿元。报告期内，公司以1.43亿元收购了财务公司10%股权，持股比例由30%提高至40%。

请公司补充披露：(1)报告期内货币资金的月均余额、存放机构、主要收支主体等，以及分融资来源列示主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等，并结合公司子公司构成、日常经营资金需求、月度现金收支计划、融资成本与财务管理模式等，说明公司货币资金与有息负债均较高的合理性，是否符合公司所处行业的经营特点；(2)列示2025年度公司与关联财务公司开展存贷款业务的往来金额、资金用途、实际利率水平，以及贷款利率水平较高的业务的规模、期限、形成背景等，并结合市场平均存贷款利率水平说明公司上述关联存贷款利率水平的合理性；(3)说明公司以1.43亿元收购财务公司10%股权的定价依据、评估方法，以及增加持股比例的具体考量；(4)请年审会计师结合报告期内公司与关联财务公司的存贷款业务等资金往来审计情况，补充披露具体执行的审计程序，并就相关存贷款业务的合规性、资金存放安全性发表核查意见。

一、公司回复：

(一)补充披露报告期内货币资金的月均余额、存放机构、主要收支主体等，以及分融资来源列示主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等，并结合公司子公司构成、日常经营资金需求、月度现金收支计划、融资成本与财务管理模式等，说明公司货币资金与有息负债均较高的合理性，是否符合公司所处行业的经营特点；

1.报告期内货币资金的月均余额、存放机构、主要收支主体的情况

截至2025年12月31日，公司货币资金余额如下：

单位：亿元

货币资金	2025年12月31日	占比	存放机构		
			国有商业银行	股份制银行	外资及其他地方性商业银行
库存现金	0.02	0.01%	/		
银行存款	235.51	71.97%	115.51	90.25	29.75
财务公司存款	48.46	14.81%	上实财务公司		
其他货币资金	43.23	13.21%	11.36	30.84	1.03
合计	327.22	100.00%	/		

注：其他货币资金43.23亿元，其中向银行申请开具银行承兑汇票的保证金存款22.48亿元，向银行申请开具信用证的保证金存款5.617万元，三个月以上的定期存款19.05亿元，其他受限货币资金人民币1.14亿元。

2025年，公司货币资金月均余额316.62亿元，货币资金的主要收支主体为医药工业板块、医药商业板块和公司管理总部。截至2025年12月31日，公司医药商业板块货币资金余额为170.41亿元，医药工业板块货币资金余额为84.34亿元，公司管理总部货币资金余额为72.47亿元。

2.分融资来源列示主要有息负债的金额、利率、期限、融资用途等情况

截至2025年12月31日，公司有息负债金额共计554.89亿元。主要包括短期借款、一年内到期的长期借款、长期借款、其他流动负债。截至2025年12月31日，公司有息负债余额情况如下：

单位：亿元

有息负债	2025年12月31日	利率	期限	融资用途
短期借款	440.92	1.20%-5.50%	一年以内	正常生产经营活动
一年内到期的长期借款	21.25	1.65%-5.00%	一年以内	正常生产经营活动
长期借款	42.36	1.65%-5.00%	二年以内至二十年以内	正常生产经营活动
其他流动负债	50.36	1.53%-1.76%	一年以内	正常生产经营活动
合计	554.89			

上述融资按照资金来源主要分为银行融资、非银行金融机构融资和超短期融资券。银行融资金额为457.16亿元；非银行金融机构融资金额为47.37亿元，其中主要为上实财务公司47.22亿元；超短期融资券融资金额为50.36亿元。

3.结合公司子公司构成、日常经营资金需求、月度现金收支计划、融资成本与财务管理模式等，说明公司货币资金与有息负债均较高的合理性，是否符合公司所处行业的经营特点。

公司是拥有医药全产业链的大型医药产业集团，主营业务包括医药工业、医药商业和医药研发等，其中医药工业和医药商业均居国内领先地位，占公司整体营收的比重较大。公司货币资金的主要收支主体为医药工业板块、医药商业板块和公司管理总部。截至2025年12月31日，公司货币资金余额327.22亿元，其中医药商业板块货币资金为170.41亿元，医药工业板块为84.34亿元，公司管理总部为72.47亿元。

(1)子公司构成情况

截至2025年12月31日，公司有息负债金额共计554.89亿元。根据公司下属子公司构成的业态区分，医药商业板块融资规模为431.95亿元、医药工业板块融资规模为24.12亿元、公司管理总部规模为98.82亿元。公司有息负债余额情况如下：

单位：亿元

子公司构成	货币资金余额	有息负债余额	营业收入
医药商业板块	170.41	431.95	2,590.58
医药工业板块	84.34	24.12	245.22
公司管理总部规模	72.47	98.82	/
合计	327.22	554.89	2,835.80

(2)公司日常经营资金需求、月度现金收支计划及财务管理模式的说明

公司医药商业板块涵盖近400家子公司，覆盖医药分销、医药零售及专业药房等业务领域，其中纯销网络直接覆盖全国25个省、市及自治区，并以全国性的终端网络为基础，持续布局全生命周期服务。如上图所示，2025年度公司医药商业板块实现营业收入2,590.58亿元，同比增长3.00%；而从营业收入占比来看，公司医药商业板块的业务规模占比达到91.35%。从业务发展的角度，公司医药商业板块需要持有足额货币资金，以应对上游厂家的预付、现款支付、付款周期较短等要求，同时应对因市场环境影响而导致公司应收账款回收周期明显放长等不利因素，因此其货币资金余额与有息负债余额情况符合业务实际需求，属合理范围。

公司医药工业板块涵盖超100家子公司，并在全国12个省市以及海外建有药品生产基地，常年生产约800个药品品种，涉及30多种剂型。如上图所示，2025年度公司医药工业板块实现营业收入245.22亿元，同比增长3.33%；而从营业收入占比来看，公司医药工业板块的业务规模占比达到8.65%。公司医药工业板块内相关企业的货币资金主要用于药品生产相关的原料采购、产品生产、生产线改造、技术升级和研发等方面，因此其货币资金余额与有息负债余额情况符合业务实际需求，属合理范围。

公司管理总部需要在研发投入和创新发展上不断持续加大投入，同时为满足战略发展需要的重大项目建设和重大项目并购等资本开支，公司需持有一定规模的资金发挥资金杠杆效应，以确保项目周期长投入资金大的产能升级、产业布局优化项目落地和抓住时间紧、竞争激烈的项目投资机遇。另外，公司注重对投资者持续、稳定、合理的投资回报，公司已连续多年现金分红比例超30%。

公司通过系统建设、全面预算管理、资金集中管控、融资权集中等财务管控措施，加强建设资金预测管理体系，公司结合子公司的股权架构、业务规模、业务模式等不同情况采取不同的财务管理模式。公司建立了全面预算管理体系，将所有子公司年度资金收支计划纳入公司的年度资金预算管理体系，对于纳入公司资金集中管控的子公司，为了确保公司的资金安全，要求结合上月末的资金余额，按月度编制下一月现金使用计划。公司针对资金计划与实际执行情况开展及时分析，优化资金周转天数、提升资金使用效率并有效控制财务成本。

2025年度公司年度资金预算与实际执行情况对比：

单位：亿元

项　目	2025年度预算	2025年实际执行情况	2025年预算完成率
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	2,724.72	3,104.76	113.95%
收到的税费返还	1.43	2.16	151.05%
收到其他与经营活动有关的现金	31.73	30.72	96.82%
经营活动现金流入小计	2,757.88	3,137.64	113.77%
购买商品、接受劳务支付的现金	2,411.69	2,772.10	114.94%
支付给职工以及为职工支付的现金	89.52	113.85	127.18%
支付的各项税费	74.38	77.00	103.52%
支付其他与经营活动有关的现金	148.11	113.15	76.40%
经营活动现金流出小计	2,723.70	3,076.10	112.94%
经营活动产生的现金流量净额	34.18	61.54	180.05%
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资收到的现金	269.91	649.05	240.47%
取得投资收益收到的现金	9.00	5.33	59.22%
处置固定资产收回的现金净额	2.00	1.05	52.50%
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	0.41	-
收到其他与投资活动有关的现金	10.00	14.36	143.60%
投资活动现金流入小计	290.91	670.20	230.38%
购建固定资产和相关在建工程支付的现金	17.00	23.26	136.82%
投资支付的现金	200.00	668.33	334.17%
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	77.59	2.80	3.61%
支付其他与投资活动有关的现金	18.80	15.63	83.14%
投资活动现金流出小计	313.39	710.02	226.56%
投资活动产生的现金流量净额	-22.48	-39.82	177.14%
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	0.20	0.24	120.00%
取得借款收到的现金	600.00	613.27	102.21%
△ 发行债券收到的现金 (类金融行业填报)	144.97	79.97	55.16%
收到其他与筹资活动有关的现金	10.00	2.20	22.00%
筹资活动现金流入小计	755.17	695.68	92.12%
偿还