证券代码：600327　　证券简称：大东方

无锡商业大厦大东方股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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）
活动主题	大东方 2026 年第三季度业绩说明会
时间	2026 年 11 月 10 日（周二）上午 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：林乃机 董事、总裁：席国良 独立董事：居晓林 财务总监：徐文武 董事会秘书：陈辉
投资者关系活动主要内容介绍	**投资者关系活动主要内容：** **一、沟通交流问答环节** **1、在医疗板块占收入七成、且深度承压的情况下，“商业零售+医疗健康”双主业战略是否会做权重调整？未来资源投入会不会更向三凤桥食品等增长性业务倾斜？如何看待“第二增长曲线”？** 回答：公司聚焦“商业零售+医疗健康”双主业战略持续深耕，三凤桥食品业务板块在深耕无锡本地市场的同时，启动休闲食品全国化战略试点，打造新的增长引擎。 **2、前三季度销售、管理、财务费用同比都在下降，费用压降的空间还有多大？降本会不会影响门店服务和团队稳**

	定？ 回答：公司将立足主营业务的稳健经营的前提下，持续推进各项业务的降本增效工作，全面提升公司的经营效率与发展动能。 **3、三凤桥食品专卖店已有 57 家、湖北 7-11 便利店 46 家，四季度还计划新开 3 家三凤桥、6 家 7-11。便利店和专卖店业务目前整体是否盈利？在鲜食赛道竞争激烈的情况下，扩张节奏会不会更谨慎？** 回答：后续开店策略以加盟店为主，保持轻资产运营，并将根据行业竞争、市场环境等因素，综合考量未来的业务发展机会。 **4、公司近期上榜江苏省首批首店集聚区名单。在实体百货整体承压的环境下，“首店+独家”策略对拉动销售的实际贡献有多大？无锡本地商业竞争（新项目、线上分流）对公司影响如何？** 回答：大东方百货成功入选省商务厅公布的第一批江苏省首店集聚区（载体）名单，全省共 20 家商业载体入选，无锡全市仅两家上榜，成为无锡发展首发经济的代表性载体，展现出中心城区老城商业迭代升级的强劲活力，“首店+独家”策略对公司百货销售带来积极贡献。 **5、前三季度经营现金流净额 2.24 亿元，远高于 840 万元的归母净利润；存货也从年初的 2.40 亿元降到 1.45 亿元。“现金流好、利润薄”的原因是什么？存货下降是主动去库还是销售收缩？这种现金流状况能否持续？** 回答：公司主营商业零售及医疗服务业务，业务均为现销业务，具备较好的周转率和流动性，一直保持着较好的经营现金流状况。期末存货下降的主要原因系主要库存商品采购价格因集采而下降。 **6、医疗服务收入 14.11 亿元、同比下降 33.26%，毛利率**

	只有 8.52%，请问医疗服务收入板块为何会大幅下降？具体是哪一块业态（儿科还是综合医院）？有无改善业绩的措施？ 回答：公司医疗业务同比下降，主要系儿科业务受相关药品纳入医保集采后价格下降，导致收入和毛利下降。公司通过持续优化连锁门诊布局，以患者需求为核心，加强多学科建设等举措，就诊人次持续提升。公司后续将稳步推进战略升级与运营优化，持续提升服务质量与品牌价值，在巩固基础业务的同时，积极拓展多学科发展，提升存量门诊的运营效率。 **7、今年公司向均瑶医疗增资 3 亿元，主要用于优化资本结构。目前均瑶医疗的资产负债率下降了多少？每年节省的财务费用大概什么量级？增资后经营层面有没有出现改善信号？** 回答：公司向均瑶医疗增资主要用于其资本结构的优化，增资后均瑶医疗的资产负债率显著改善，三季度末，均瑶医疗的合并资产负债率降至 52%，资产负债率的改善进一步提升了公司的盈利状况和可持续发展能力。 **8、前三季度盈利 840 万元，而上半年归母净利润约 2000 万元-3000 万元区间，意味着亏损主要集中在第三季度。Q3 单季转亏有没有季节性原因（比如医疗暑期就诊高峰回落、费用集中确认）？第四季度目前的经营态势是否已经企稳？** 回答：您好！三季度主要受宏观市场环境、以及季节性消费疲软等因素的叠加影响而承压。四季度公司紧抓重大节日营销节点，努力确保营收规模的稳定，以保持全年主营业务的稳健经营。 **9、领导，您好！我来自四川大决策** **请问，公司这几年在医疗健康上有布局，这是转型的重点方向，思路是清晰的。请问目前这块业务的收入规模和盈利状态如何？未来的投入节奏是怎么安排的？是自建为主还是考虑合作？**

	回答：医疗业务的收入规模等经营情况请详细参见公司年报等定期报告。公司将根据行业政策、市场环境等综合因素，统筹考量未来的发展。 **10、贵司前三季度医疗服务收入有所下滑，同时持续推进“全周期儿童健康管理生态”建设。未来在儿童康复、专科诊疗及健康管理等领域，是否考虑引入具备特色技术、成熟运营能力的外部产业资源，完善服务体系并提升整体盈利能力？** 回答：医疗健康业务坚定构建“全周期儿童健康管理生态”，紧抓市场机遇革新开拓，探索多元化业务，持续拓展健康服务的深度与广度，公司积极引进外部专家资源，与各大医院建立合作关系，持续提升医疗服务能力。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 11 月 10 日