证券代码：605266　　证券简称：健之佳　　公告编号：2023-062

健之佳医药连锁集团股份有限公司关于公司募集资金 2023 年半年度存放与实际使用情况的专项报告

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。

根据中国证券监督管理委员会和上海证券交易所发布的《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》和《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 1 号——公告格式》等规定，以及公司《募集资金使用管理办法》等内控制度要求，将健之佳医药连锁集团股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）2023 年半年度募集资金存放与使用情况报告如下：

一、募集资金基本情况

（一）首次公开发行募集资金金额及到位时间

经中国证券监督管理委员会“证监许可[2020]2624 号”文《关于核准云南健之佳健康连锁店股份有限公司首次公开发行股票的批复》核准，本公司向社会公开发行人民币普通股（A 股）股票 1,325 万股，每股面值人民币 1 元，实际发行价格为每股人民币 72.89 元，募集资金总额为人民币 96,579.25 万元，扣除发行费用人民币 9,129.09 万元后实际募集资金净额人民币 87,450.16 万元。扣除部分发行费用后实际到账金额人民币 90,235.81 万元，其中包括尚未划转的发行费用人民币 2,785.64 万元。上述资金已于 2020 年 11 月 25 日到账，已经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）审验并于 2020 年 11 月 25 日出具 XYZH/2020KMAA20006 号《验资报告》。

（二）首次公开发行募集资金本期使用金额及期末余额

截至 2023 年 6 月 30 日，本公司首发募集资金使用和结余情况如下表，首次公开发行募投项目已使用上述首发募集资金人民币 83,517.73 万元，并划转发行费用人民币 2,785.64 万元，含理财及利息收益募集资金余额 4,711.29 万元，其中：扣除未到合同期暂未支付的项目应付款 2,644.01 万元后，实际募集资金余额结余 2,067.28 万元。

单位：人民币万元

项目	金额
募集资金实际到账金额	90,235.81
减：置换以自筹资金预先投入募投项目	20,385.00
减：直接投入募投项目	63,132.73
其中：以前年度募投项目使用金额	54,430.62
本期度募投项目使用金额	8,702.11
减：支付发行费用	2,785.64
减：手续费支出	6.50
加：银行存款利息收入	523.64
加：闲置募集资金购买银行理财产品收益	261.71
2023 年 6 月 30 日募集资金余额	4,711.29

二、募集资金管理情况

（一）首次公开发行募集资金的管理情况

为规范募集资金的管理和使用，提高资金使用效率和效益，保护投资者权益，根据《上海证券交易所股票上市规则》、《证券发行上市保荐业务管理办法》、《上市公司监管指引第 2 号-上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等规定，以及公司《募集资金使用管理办法》等内控制度，公司与保荐机构、存放募集资金的商业银行签署了募集资金监管协议，并设了募集资金专项账户，将首发募集资金全部存放于募集资金专户管理、存储。

公司连同保荐机构红塔证券股份有限公司分别与富滇银行股份有限公司昆明新民支行、上海浦东发展银行股份有限公司昆明分行、招商银行股份有限公司昆明西园路支行、中信银行股份有限公司昆明东陆桥支行签订了《募集资金三方监管协议》，同时本公司连同保荐机构红塔证券股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司昆明分行分别与云南健之佳连锁健康药房有限公司、广西健之佳药店连锁有限公司、绵阳健之佳药店连锁有限责任公司、重庆健之佳健康药房连锁有限公司、四川健之佳连锁药房有限公司（原名为“成都市好药师广生堂大药房连锁有限公司”）（以下简称“子公司”）签订了《募集资金四方监管协议》，明确了各方的权利和义务。上述监管协议与上海证券交易所三方监管协议范本不存在重大差异，本公司在使用募集资金时已经严格遵照履行。

（二）本期首次公开发行募集资金专户存储情况

截至 2023 年 6 月 30 日，首次公开发行募集资金存放于本公司及子公司的专用账户中，具体存放情况如下：

金额单位：人民币万元

开户银行	银行账号	余额（含理财及利息收益）
富滇银行昆明新民支行	120871127010000008865	619.41
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801000002302	242.68
招商银行昆明西园路支行	871902469110706	301.39
中信银行昆明东陆桥支行	8111901011600353941	84.02
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801400002419	632.41
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801100002415	1,037.48
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801300002414	167.27
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801600002418	642.32
上海浦东发展银行昆明分行	78010078801100002942	984.32
合　计		4,711.29

备注：上表中的尾数差异为四舍五入所致。

三、本期募集资金实际使用情况

（一）首次公开发行募集资金投入募投项目使用情况

募集资金使用情况详见本报告附表《首发募集资金使用情况对照表》。

（二）首次公开发行募投项目先期投入及置换情况

2023 年上半年，公司不存在首次公开发行募投项目先期投入及置换情况。

（三）使用闲置首发募集资金暂时补充流动资金情况

公司于 2022 年 4 月 27 日召开第五届董事会第十五次会议、第五届监事会第十三次会议审议通过了《关于使用部分闲置首发募集资金暂时补充流动资金的议案》，同意公司使用不超过 15,000 万元的部分闲置募集资金暂时补充日常经营所需的流动资金，期限自此次董事会决议之日起不超过 12 个月，公司独立董事就该事项发表了同意的独立意见，保荐机构就该事项发表了无异议的专项核查意见。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司已将暂时补流资金全部归还至募集资金专户，募集资金投资项目正常运行。

（四）对闲置募集资金进行现金管理，投资相关产品情况

2023 年上半年，公司不存在首次公开发行募投项目闲置募投资金进行现金管理、投资的情况。

（五）超募资金使用情况

公司首次公开发行募集资金不存在超募的情况。

（六）结余募集资金使用情况

截至 2023 年 6 月 30 日，募集资金项目投资及结余情况如下：

单位：人民币万元

序号	项目名称	募集资金承诺投资总额	累计投入募集资金	募集资金投资进度	结余募集资金（含理财及利息收益）	其中：未到合同期暂未支付的项目应付款
1	新开门店建设项目	76,650.00	73,263.37	95.58%	4,007.87	2,106.80
2	医药连锁信息服务项目	7,778.16	7,275.26	93.53%	619.40	537.21
3	全渠道多业态营销平台建设项目	3,022.00	2,979.10	98.58%	84.02	–
	合计	87,450.16	83,517.73	95.50%	4,711.29	2,644.01

募集资金产生结余的原因如下：

1.在本次募投项目实施过程中，公司严格按照募集资金管理和使用的有关规定，在确保募投项目实施进度和质量的前提下，本着合理、节约、高效的原则，审慎使用募集资金，强化管控租金、门店装修、设施设备投入等各个环节费用，合理降低实施成本。

2.为提高募集资金使用效率，在确保募投项目实施进度和资金安全的前提下，公司依法履行相关决策程序后对暂时闲置募集资金进行了安全、有效的现金管理，获得了一定的投资收益，同时募集资金存放期间也产生了一定的利息收入。

3.截至 2023 年 6 月 30 日，本次募集资金余额（含理财及利息收益）4,711.29 万元，扣除尚未支付的项目应付款 2,644.01 万元，实际结余 2,067.28 万元。

公司结合首次公开发行股票募投项目结项的实际情况，于 2023 年 7 月 25 日召开第五届董事会第二十三次会议、第五届监事会第二十次会议，审议通过了《关于首次公开发行股票募投项目结项并将结余资金永久补充流动资金的议案》，公司独立董事发表了同意意见，保荐机构出具了无异议的核查意见。

2023 年 8 月 9 日前公司已将对应的募集资金专户注销完毕，最终的实际结余募集资金 4,713.69 万元已全部转入公司自有资金账户用于永久补充流动资金，用于公司日常经营。专户注销后，公司与保荐机构、开户银行签署的监管协议随之终止。

（七）募集资金使用的其他情况

截至 2023 年 06 月 30 日，公司不存在募集资金使用的其他情况。

四、变更募投项目的资金使用情况

截至 2023 年 6 月 30 日，公司不存在变更募投项目的资金使用情况。

公司于 2022 年 4 月 27 日召开第五届董事会第十五次会议、第五届监事会第十三次会议，并于 2022 年 5 月 18 日召开 2021 年年度股东大会，审议通过了《关于首发募集资金投资项目延期及部分项目内部投资金额调整的议案》，同意对首次公开发行股票募集资金的三个募投项目，延期至 2023 年 6 月 30 日；对“医药连锁信息服务项目”募投项目，调整募集资金总额至拟使用募集资金金额，并对项目内部的子项目进行调整、优化；对“全渠道多业态营销平台建设”募投项目，在使用募集资金投资额不变的情况下，对项目内部的子项目进行调整、优化。公司独立董事就该事项发表了同意的独立意见，保荐机构就该事项发表了无异议的专项核查意见。此次募集资金投资项目延期决定和对项目内部子项目的调整未涉及募集资金用途的实质性变更，不存在改变或变相改变募集资金投向和其他损害公司及股东利益的情形。

五、募集资金使用及披露中存在的问题

本公司按照相关法律、法规、规范性文件的规定和要求存管、使用募集资金，并及时、真实、准确、完整地对募集资金使用情况进行了披露，不存在募集资金使用及管理的违规情形。

特此公告。

健之佳医药连锁集团股份有限公司董事会

2023 年 8 月 26 日

附表

首发募集资金使用情况对照表

金额单位：人民币万元

募集资金总额				87,450.16	本期投入募集资金总额					8,702.11	
变更用途的募集资金总额				–	已累计投入募集资金总额					83,517.73	
变更用途的募集资金总额比例				–							
承诺投资项目	已变更项目，含部分变更（如有）	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额	截至期末承诺投入金额（1）	本期投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末累计投入金额与承诺投入金额的差额(3)=(2)-(1)	截至期末投入进度(%)(4)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本期实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
新开门店建设项目	无	76,650.00	76,650.00	76,650.00	6,953.76	73,263.37	-3,386.63	95.58%	2023 年 6 月	2,540.44	是[注1]	否
医药连锁信息服务项目	无	7,778.16	7,778.16	7,778.16	1,534.52	7,275.26	-502.90	93.53%	2023 年 6 月	不适用	[注2]	否
全渠道多业态营销平台建设项目	无	3,022.00	3,022.00	3,022.00	213.83	2,979.10	-42.90	98.58%	2023 年 6 月	511.16	是[注3]	否
合计		87,450.16	87,450.16	87,450.16	8,702.11	83,517.73	-3,932.43	95.50%				
未达到计划进度原因（分具体募投项目）		1、新开门店建设项目的实际专户累计投资总额为 73,263.37 万元，与截至期末承诺投入金额 76,650.00 万元差异-3,386.63 万元，其中未到合同期暂未支付的项目应付款 2,106.80 万元，实际募集资金余额结余 1,279.83 万元。新开门店建设项目已投入完成，募集资金结余的原因是门店租金支出较预算减少，以及门店装修款和设备购置款均有所节约。 2.医药连锁信息服务项目实际专户累计投资总额为 7,275.26 万元，与截至期末承诺投入金额 7,778.16 万元差异-502.90 万元，其中未到合同期暂未支付的项目应付款 537.21 万元，项目超支 34.31 万元。医药连锁信息服务项目已投入完成，为公司的进一步发展搭建了更为高效的应用平台，对公司的长远发展产生深远而积极的影响。 3.全渠道多业态营销平台建设项目实际专户累计投资总额为 2,979.10 万元，与截至期末承诺投入金额 3,022.00 万元差异-42.90 万元，项目结余 42.90 万元。全渠道多业态营销平台建设项目已投入完成，募集资金结余的原因是项目相关硬件设备供货价格降低，人员投入款项支出较预算减少。											
项目可行性发生重大变化的情况说明		不适用										
募集资金投资项目先期投入及置换情况		公司于 2020 年 12 月 15 日召开第四届董事会第二十三次会议、第四届监事会第十三次会议，审议通过了《关于使用募集资金置换已预先投入募投项目自筹资金的议案》，同意公司使用募集资金人民币 20,385.00 万元置换预先投入募投项目的自筹资金，公司独立董事就该事项发表了同意的独立意见，保荐机构就该事项发表了无异议的专项核查意见。 上述募集资金置换事项已经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）鉴证，并于 2020 年 12 月 15 日出具 XYZH/2020KMAA20008 号《云南健之佳健康连锁店股份有限公司以自筹资金预先投入募集资金投资项目情况专项鉴证报告》。 2023 年 1-6 月，公司不存在募集资金投资项目先期投入及置换情况。											
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况		详见本报告之“三、本期募集资金实际使用情况”之“（三）使用闲置首发募集资金暂时补充流动资金情况”										
对闲置募集资金进行现金管理，投资相关产品情况		详见本报告之“三、本期募集资金实际使用情况”之“（四）对闲置募集资金进行现金管理，投资相关产品情况”										
用超募资金永久补充流动资金或归还银行贷款情况		不适用										
募集资金结余的金额及形成原因		详见本报告之“三、本期募集资金实际使用情况”之“（六）结余募集资金使用情况”										
募集资金其他使用情况		不适用										

公司代码：605266　　公司简称：健之佳

健之佳医药连锁集团股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

第一节　重要提示

一、本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 http://www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。

二、公司全体董事出席董事会会议。

三、本半年度报告未经审计。

四、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

无

第二节　公司基本情况

一、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A 股	上海证券交易所	健之佳	605266	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	李恒	李子波
电话	0871-65711920	0871-65711920
办公地址	云南省昆明市盘龙区联盟街道旗营街 10 号	云南省昆明市盘龙区联盟街道旗营街 10 号
电子信箱	ir@jzj.cn	ir@jzj.cn

二、报告期公司主要业务简介

（一）主要业务概述

公司以顾客需求为核心，关注监管政策趋势，围绕顾客日益增长的对健康和美好生活的需求以及药品零售行业在“健康+专业+便利”方面、便利零售行业在“品质+时尚+快捷”方面尚不平衡、不充分的服务水平之间的矛盾和差距，采用统一、标准的集团内垂直一体化业务管理体系，长期坚持并形成了医药和便利零售为主、为供应商提供相关专业服务为辅的核心业务。

依托较为完善的连锁零售网络和专业药学服务能力，公司整合住 E 购和微商城等自营平台，高效运用第三方平台等传统电商工具、O2O 等便捷服务，搭建起以会员为核心的全渠道服务平台，打造集合了依托社区专业药房、便利店为核心、包含中医诊所、社区诊所和体检中心等业态的多元化社区健康服务生态圈。

公司坚持“集团化管理、多元化经营、全国性扩张”的战略方针和“以中心城市为核心向下渗透”的扩张策略，经过多年经营积累形成了品牌影响力、团队和人才储备、精细化管理体系、信息系统支撑、稳健良好的财务状况和现金流等核心能力，门店覆盖云南、四川、重庆、广西、河北、辽宁六个省市，初步形成深耕云南、立足西南，向全国发展的格局。

（二）主要经营模式

公司的盈利主要来源于零售业务的综合毛利，包括两个方面：

①通过商品的进销差价获得盈利，为公司盈利的主要来源；

②为供应商提供商品促销、市场推广、仓储配送等商业服务和技术支持获得的商业服务收入，是公司盈利的重要组成部分。

如何为目标顾客提供亲切、专业、稳重和值得信赖的专业化、全渠道、差异化服务，持续满足顾客需求，公司主要通过开展如下核心工作，构建核心支柱来实现：

1.连锁门店及服务网络建设

公司坚持以“中心城市为核心向下渗透”的扩张策略，门店主要分布于县级以上城市。

（1）店型设计

“健康+专业+便利”的健之佳药店；“品质+时尚+快捷”的之佳便利店。

（2）门店扩张及更完善的连锁零售网络建设

2023 年，公司按“自建+收购”双轮驱动的模式推进“以中心城市为核心向下渗透”的门店扩张策略，通过强化区域渗透和下沉工作巩固云南、河北两个利润中心龙头优势地位，同时推动川渝桂北地区快速突破、发展。在成渝、辽宁、京津冀重点区域将深入拓展，并将中长期目标市场确定为经济发展迅速、人口持续积聚的长三角、长江经济带、粤港澳大湾区等重点区域，继续推进公司从区域连锁企业向全国连锁企业转变。

公司重点倾斜资源、输送核心管理干部、大力辅导培养本土化干部，强化处于发展初期的省级分部管理和人才梯队建设；以核心业务垂管、地区化管理下沉相结合的方式，复制云南成功模式，强化健之佳营运力、商品力和专业力核心基础，为规模力、品牌力构建创造条件。加强区域“门店预选址储备以及开店、收购整合等进度的跟进；细化地区管理，加强人事、行政、医保、拓展等资源的支持和协调，缩短前置期，制定区域的个性化拓展策略。

新店、次新店、成熟门店提升，并购项目稳健融合，实现增长和盈利模型的复制和提升；全渠道专业赋能提升店效大效，强化盈利模式和复制能力。

2.、商品品类规划及为供应商提供专业服务

（1）以品类管理为核心驱动，营采一体化的品类规划和营销体系

学习借鉴商超便利零售同行成熟经验，与工业企业共同规划打造 GB 商品品类船长，挖掘和塑造高品质 PB 商品提升毛利率，以品类管理为核心规划的商品“拉力”与执业药师、店长、店员的专业化“推力”相结合，可持续、高效能驱动销售增长。

（2）多元化、高品质的商品结构、品类规划及专业服务

商品的品类规划服务于公司差异化的顾客定位和专业品质服务。

与厂商长期合作，通过主题营销、顾客用药指导等对主题商品、高品质贴牌商品、薇诺娜等专业护肤品长期塑造、专业推广，树立“专业”和“值得信赖”品牌形象，向供应链挖掘服务价值。

3、紧贴顾客需求的服务体系

（1）通过高标准的规范服务标准和培训，提升店员专业度，通过药学专业服务，占据会员心目中值得信赖的专业品牌形象；

（2）通过对接医院处方流转平台、规范服务门诊统筹患者，与互联网医院及第三方平台合作等方式，在合规基础上及时响应和满足远程问诊、处方流转、自有及第三方平台远程审方、执业药师药学服务等顾客需求；

（3）专科化解决方案与门店体系建设，会员服务、慢病管理及药学服务

打造药学服务中心门店，通过对药师、店员的培训和专业指导，结合厂商专业患教和促销资源、专科药物配置陈列，依托会员服务体系，药师专业服务体系、CRM 系统会员营销，提供免费的“四高”慢病指标数据监控服务，提升顾客服药依从性，专科药房的解决方案形成闭环，效能远高于普通门店；

（4）关注顾客便利性、泛在性需求的全渠道快捷服务，通过互联网平台、配送平台、佳 E 购电子货架等基础设施触达和服务更广泛顾客，为门店服务赋能，扩大市场份额。

4、对精细化的营运管理技术、高效的物流体系和不断优化的信息系统三大支柱持续投资；

5、人才的培养、激励、晋升体系的保障；

6、内控、合规体系及财务管控体系。

三、主要会计数据及财务指标

（一）主要会计数据

单位：元　币种：人民币

主要会计数据	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减(%)
		调整后	调整前	
营业收入	4,337,725,676.65	3,006,192,004.54	3,006,192,004.54	44.29
期间费用	1,268,367,124.18	938,549,424.06	938,549,424.06	35.14
归属于上市公司股东的净利润	158,090,803.37	90,417,003.23	87,997,028.51	74.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	155,515,183.75	94,022,794.71	91,602,819.99	65.40
经营活动产生的现金流量净额	552,087,594.89	334,515,976.30	334,515,976.30	65.04
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减(%)
		调整后	调整前	
归属于上市公司股东的净资产	2,605,327,076.11	2,584,735,067.01	2,575,865,500.00	0.80
总资产	9,215,190,270.65	9,644,477,126.21	9,385,265,346.27	-4.45

（二）主要财务指标

主要财务指标	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减(%)
		调整后	调整前	
基本每股收益（元/股）	1.59	0.96	0.94	65.63
稀释每股收益（元/股）	1.59	0.96	0.94	65.63
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	1.57	1.00	0.97	57.00
加权平均净资产收益率(%)	5.93	4.62	4.50	增加 1.31 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	5.84	4.81	4.69	增加 1.03 个百分点

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用　□不适用

①2023 年经济面临新的困难挑战，不确定、难预料因素增多，稳增长、稳就业、稳物价政策持续落地，促进居民收入增长、恢复和扩大消费的措施正落实推进。根据国家统计局数据，1-7 月社会消费品零售总额中商品零售额同比增长 5.9%，其中 6 月、7 月同比增长 1.7%和 1.0%。恢复的基础还不牢固，内需不足的制约明显；医药改革持续推进，用药占比、药品零差价、分级诊疗、国谈集采、带量集采、网售处方药、医保双通道、医保个账改革及门诊统筹等一系列改革政策出台、落地，医药分业的重大政策方向逐步清晰，公司所处的药品零售行业面临新的机遇和挑战。公司严控风险，把握稳字当头、稳中求进总基调，着力推动效率提升、高质量发展。公司迎难而上积极应对需求不足，将经营重心调整为强化专业服务、提升全渠道营运能力；通过积极竞价、与工业企业联合加大促销和专业推广力度，交易次数良性增长弥补客单价影响。

公司“自建+收购”策略持续、快速推进，通过老店与次新店内生增长、实体门店网络战略性扩张推动增长，本报告期末，门店数较去年同期净增 1,210 家，增长 36.86%，新店、次新店占比由去年同期的 33.90%下降至 26.22%，前期自建门店逐步培育成熟并持续产生营业、利润贡献；存量成熟门店营收稳健增长；冀辽及西南地区并购项目稳健融合。在门店快速拓展、线下业务持续增长的同时，线上业务较去年同期增长 68.98%，供应商服务收入稳步提升，共同推动公司营业收入较上年同期快速增长 44.29%，综合毛利率 34.81%较去年同期下降 1.18%，但综合毛利额持续大幅增长 39.56%，支持公司营业规模、营销网络、服务会员规模、市场占有率提升。

2023 年上半年，公司通过总类规划调整，积极承接院内顾客外流长期趋势带来的增量业务，处方药和非处方药销售收入增长 55.47%，结构占比提升 4.68%（含唐人医药纳入合并报表影响）；公司积极应对保健品等品类医保政策调整导致的暂时下滑，坚定服务消费者对健康品类的需求，中药材、保健食品、个人护理品、医疗器械销售收入增长 27.48%。

在门店数增长 36.86%的背景下，职工薪酬、租赁费、财务费用等期间费用总体刚性增长 35.14%，低于营业收入 44.29%的增长。面对低迷的市场环境，公司坚决控租降租，租金费用率降低效果逐步体现。

营业收入、综合毛利额的增长完全覆盖了综合毛利率下降、费用刚性增长的影响，带来净利润的较大增幅。结合下列第③项会计政策变更对上年同期数的调整增加，本期归属于上市公司股东的净利润增长 74.85%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长 65.40%，每股收益增长 65.63%，净资产收益率增加 1.31%。

②1 季度、2 季度主要会计数据：

单位：元

项目	二季度				一季度			
	2023 年 4-6 月	上年同期		本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	2023 年 1-3 月	上年同期		本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
		调整后	调整前	调整后		调整后	调整前	调整后
营业收入	2,170,851,319.84	1,555,908,812.73	1,555,908,812.73	39.52	2,166,874,356.81	1,450,283,191.81	1,450,283,191.81	49.41
期间费用	659,736,707.10	492,933,029.26	492,933,029.26	33.84	608,630,417.08	445,616,394.80	445,616,394.80	36.58
归属于上市公司股东的净利润	81,786,858.82	59,102,084.28	58,631,632.46	38.38	76,303,944.55	31,314,918.95	29,365,396.05	143.67
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,000,332.59	57,036,443.43	56,565,991.61	42.02	74,514,851.16	36,986,351.28	35,036,828.38	101.47
主营业务毛利率(%)	35.24	35.26	35.26	减少 0.02 个百分点	30.66	31.95	31.95	减少 1.29 个百分点
综合毛利率(%)	37.00	38.32	38.32	减少 1.32 个百分点	32.61	33.49	33.49	减少 0.88 个百分点

健之佳全体员工只争朝夕、努力争取营业提升机遇，强化管理和营运效率以应对市场的高度不确定性，一季度公司确定以下加强差异化经营、提升竞争力的核心经营策略：

1.强化西南和冀辽区域拓展；稳健推进冀辽大区整合、融合工作，稳步向全国重点目标区域扩张；

2.强化商品品类规划，提升综合毛利率；有效竞价，提升竞争力；

3.围绕顾客对服务泛在性、便利性的更高需求，营采合一、持续提升全渠道运营、服务能力；

4.控费增效：

（1）降租控租；

（2）改善促销活动效能、提升毛利率；

5.依托营业收入和采购规模的较快增长，争取医药工业企业的更多返利及营销推广费用投入，获取资源服务顾客。

面对顾客“支付能力不足且不将就，愿为高性价比产品理性付费”的趋势和低迷的消费市场，二季度公司及时、全面调整经营思路，积极竞价，与工业企业联合加大促销和专业推广力度，力争为顾客提供极致性价比的服务和产品，交易次数良性增长弥补客单价影响。核心经营策略在二季度得以及时调整，并高效贯彻、执行。

公司认真分析研判市场的不确定性和确定性，两手抓，两手硬，既积极应对不确定性的影响，又把握稳字当头、稳中求进的原则，着力推动效率提升、高质量发展。坚决执行“提高工作质量，强化竞争力，增强盈利能力”这一战略方针，明确公司规划目标，提高新店培育、门店整合效率，提高单店产出和人效，“以顾客需求为核心”，长期致力于连锁零售的营运力、商品力、专业力、规模力和品牌力的建设，持续塑造公司的核心竞争力。

2023 年上半年，公司“自建+收购”双轮驱动的门店扩张模式持续推进，在现有区域进一步向地级、县级市场深耕，报告期门店净增 438 家门店达到 4,493 家，期末门店较去年同期净增 1,210 家，同比增长 36.86%；前期自建门店逐步培育成熟并持续产生营业、利润贡献；存量成熟门店营收稳健增长；冀辽及西南地区并购项目稳健融合。

2023 年上半年，公司营业规模和利润持续、快速增长，实现营业收入 433,772.57 万元，较上年同期增长 44.29%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 15,551.52 万元，较上年同期增长 65.40%。

报告期内主要经营情况

（一）在连锁门店服务网络建设方面

报告期，公司通过强化区域渗透和下沉工作巩固云南、河北两个利润中心龙头优势地位，同时推动川渝桂北地区快速突破、发展，门店规模保持两位数增长。

1.公司门店变动情况

（1）公司在云南地区持续密集布点、下沉地级、县级市场，新进 4 个县级市场后，覆盖率由 2022 年的 85%提升至 88%，药店数达 2,577 家，门店数较期初增长 7.64%，在全国医药门店数的结构占比下降到 61.53%；川渝桂冀辽门店快速增长，结构占比提升至 38.47%，门店数较期初增长 17.68%。

（2）川渝桂地区顺利完成首发募投项目建设，核心区域市场渗透率稳步提升，门店数较期初增长 21.53%，其中四川、重庆门店规模较上市初已现翻番，重庆门店数突破 360 家，在当地民营企业中排行前列。报告期末，川渝桂门店数合计达 841 家，占药店总数 20.08%。

（3）冀辽地区，报告期保持快速、稳健增长，门店数较年初增加 93 家，门店数较期初增长 13.74%。河北区域龙头地位进一步巩固，辽宁区域门店密集度增强，为公司在京津冀、环渤海区域的发展奠定良好的基础。

报告期，公司自建门店 381 家，收购门店 61 家，净增门店 438 家，期末门店总数达到 4,493 家。整体门店数较期初增长 10.80%，同比增长 36.86%，其中医药门店数同比增长 40.25%。

经营业态	地区	2022 年末	2023 年 1-6 月			2023 年 6 月末	医药门店数量结构占比	净增门店数	门店增长率	较 2022 年 6 月末同期增长	
			自建	收购	关店					2022 年 6 月末	门店增长率
医药零售	云南省	2,394	184	0	1	2,577	61.53%	183	7.64%	2,321	11.03%
	四川省	185	69	0	1	253	6.04%	68	36.76%	168	50.60%
	广西自治区	191	35	0	1	225	5.37%	34	17.80%	178	26.40%
	重庆市	316	31	17	1	363	8.67%	47	14.87%	319	13.79%
	河北省	381	26	34	0	441	10.53%	60	15.75%	–	–
	辽宁省	296	23	10	0	329	7.86%	33	11.15%	–	–
	小计	3,763	368	61	4	4,188	100.00%	425	11.29%	2,986	40.25%
	其中：川渝桂区域小计	692	135	17	3	841	20.08%	149	21.53%	665	26.47%
	其中：川渝桂冀辽小计	1,369	184	61	3	1,611	38.47%	242	17.68%	665	142.26%
便利零售	云南省	292	13	0	0	305	–	13	4.45%	297	2.69%
合计	–	4,055	381	61	4	4,493	–	438	10.80%	3,283	36.86%

下半年，公司将稳步加快拓展速度，确保全年门店增长目标完成。

2.门店区域分布及经营效率

公司加快门店网络由省会级向地级、县级市场的渗透速度，2023 年，75%的新开门店位于地级、县级区域。通过全渠道专业化服务，联合上游厂家开展主题促销、健康之家社区行、健康进社区等大型活动和专业患教，重点提升地级、县级市场对公司专业可信赖、品质服务的品牌认知度，县级以上市场营业收入贡献达 97.33%。

同时，公司践行“家庭医生、健康顾问、社区好邻居”的服务定位，围绕社区强化门店最后一公里全渠道专业化服务模式，差异化经营特色凸显。

医药零售门店坪效如下：

区域	门店数量	结构占比	门店经营面积（平方米）	本期日均坪效（元/平方米）	上年同期日均坪效（元/平方米）
省会级	1,187	28.34%	140,685.25	51.94	51.47
地市级	1,492	35.63%	173,078.01	44.48	38.66
县市级	1,321	31.54%	146,011.13	34.47	32.78
乡镇级	188	4.49%	16,602.51	33.10	32.48
合计	4,188	100.00%	476,376.90	43.22	41.38

注：①日均坪效=不含税营业收入/181 天/经营面积

②结构占比存在因四舍五入导致的尾差

报告期，公司在保证门店经营效率的同时，加快门店扩张速度，缩小与同行业差距。截至 2023 年 6 月，店龄一年以内新店 550 家，占比 12.24%，店龄二年以内次新店 628 家，占比 13.98%，新店、次新店合计 1,178 家，占比 26.22%仍较高；包括其他零星收购项目并入二年以上老店共 3,315 家，占比 73.78%。

公司上市后高速新开的自建门店逐步培育成熟并持续产生营业、利润贡献，店均产出提升；存量成熟门店营收稳健增长，冀辽及西南地区并购项目稳健融合，成熟门店占比高且产出稳定，日均坪效指标改善。新店、次新店占比由去年同期的 33.90%下降至 26.22%，业绩压力有所缓解。

同时，随着冀辽门店顺利并入，地县级门店密集布点、公司品牌占据顾客心智、经营管理规范持续改善，地县级门店坪效较去年同期分别增长 15.05%、5.16%，拉动公司整体营业增长。

3.门店店均营业收入

门店类型	2023 年上半年（万元）	2022 年上半年（万元）
所有类型零售连锁	87.70	82.46
医药零售连锁门店	88.99	84.08
便利零售连锁门店	69.90	66.21

注：门店店均营业收入=门店不含税营业收入/期末门店数。

报告期，收购项目稳健融合、自建门店盈利模型成立且稳定，培育期门店逐步成熟并持续产生贡献店均收入有所提升。

公司继续执行年初制定的门店扩张计划，新店、次新店占比仍将维持相对较高的水平，费用刚性增长，短期内业绩承压；随着门店逐步成熟，为公司后续业绩增长奠定基础。快速自建门店系公司未来发展的重要驱动力。

4.医药零售连锁门店取得医保资质的情况

报告期内，根据医药改革政策和监管要求完善内控和信息系统、加强培训管控，确保医保结算业务合规；公司获取的医保资质门店数量稳步提升，已取得各类“医疗保险定点零售药店”资格的药店达 3,814 家，占药店总数 91.07%。

此外，公司积极申请慢病、特病、双通道、门诊统筹药店资质，截至期末，慢病门店 561 家、特病门店 144 家、双通道资格门店 129 家、门诊统筹药房 188 家，以更好地服务患者、承接处方外流、助力业绩提升。

地区	门店数（家）	获得各类医保定点资格门店数量（家）	占药店总数的比例(%)
云南省	2,577	2,412	93.60
四川省	253	184	72.73
广西省	225	193	85.78
重庆市	363	321	88.43
河北省	441	400	90.70