证券代码:605266　　证券简称:健之佳

健之佳医药连锁集团股份有限公司
2024 年第一季度报告

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。

重要内容提示

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第一季度财务报表是否经审计

□是　√否

一、主要财务数据

(一) 主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	2,313,981,509.90	2,166,874,356.81	6.79
期间费用	730,253,470.06	608,630,417.08	19.98
归属于上市公司股东的净利润	52,259,604.68	76,303,944.55	-31.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	50,432,131.86	74,514,851.16	-32.32
经营活动产生的现金流量净额	101,194,323.06	332,485,173.59	-69.56
基本每股收益(元/股)	0.41	0.59	-30.51
稀释每股收益(元/股)	0.41	0.59	-30.51
加权平均净资产收益率(%)	1.81	2.92	减少 1.11 个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	10,055,746,795.96	9,948,934,505.31	1.07
归属于上市公司股东的所有者权益	2,913,389,807.23	2,861,130,202.55	1.83

1、政策因素

个账改革 2022 年起逐步在各省区落地,2023 年初国家医保局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》,预示着医药分业加速推进,为行业发展带来很好的发展前景。但个人账户改革落实后,各地细化门诊统筹政策:诊疗规范要求、处方流转、药店资质要求、报销额管控、政策推进力度等各省不同且尚在探索,对行业影响广泛。公司所处区域门诊统筹政策因处方来源尚未突破、外流处方少,结合个人账户改革影响顾客消费行为,公司一季度医保结算收入(以医保个人账户收入为主)占主营业务收入比例已由上年同期的 48%下降至 42%,门诊统筹政策的集客红利尚未呈现。

2、市场及行业因素

根据国家统计局 1-3 月数据,社会消费品零售总额同比增长 4.7%,其中中西药品同比增长仅 3.3%;CPI 同比增长 0%,3 月环比下降 1%;PPI 同比下降 2.7%, 充分体现了外部市场仍面临有效需求不足、部分行业产能过剩、社会预期偏弱、风险隐患仍较多、国内大循环存在堵点等困难和挑战,复杂性、严峻性及不确定性持续。

目前,处在医药零售行业新旧周期交汇阶段,中速增长的长周期与调整、分化的短周期相交织,有医药分业、集中度提升等确定性的大趋势,也面临着客流分化、毛利下降等新常态的现实压力;生存和发展的短期压力,与专业化、数字化转型的长期趋势激烈碰撞。

公司强化内功、提升工作质量,以自身工作的确定性应对市场的不确定性,依托门店网络深化全渠道泛在性服务,在存量市场中抢夺份额,报告期线上业务增长 12.78%,占主营业务比例较去年同期提升 1.24%;战略性扩张门店数达 5,236 家,强调向高质量和高效率转型;减少依赖"医保生存",坚决向依托专业服务"顾客需求"转变;从高毛利生存向中低毛利率、高店效和高人效转化;依托专业服务,从商品为王向顾客为王转化。

3、2024 年 1 季度业绩及公司应对得失

除政策、市场、行业的上述外部因素外,面对顾客健康意识提升,"可以买贵的,但不能买贵了"的理性消费趋势和存量市场激烈竞争,公司积极应对,贯彻为顾客提供极致性价比的服务和产品的核心经营策略。

(1)外部因素影响超出预期,公司 1 季度营业收入增长 6.79%弱于预期。公司应对策略的执行力度和坚决性仍有强化空间,以价换量、提升营业额、抢夺市场份额的措施需坚决执行。

(2)公司抓住工业企业重视院外市场、基于顾客健康需求调整品种结构,加强非处方药、健康品类及 OEM 产品引进、推广,提升商品品效,贴牌商品销售额较上年同期增长 33%,占比较上年同期提升 3.76%,有效减缓毛利率下降。本期综合毛利率 34.36%,较上年同期增长 1.75%。

(3)本期门店数较上年一季度末净增 1,071 家、增幅 25.55%,且基本系新店及正整合的收购店, 低收入增幅贡献的综合毛利额无法覆盖门店增长 25.55%带来的期间费用 19.98%的刚性增长,导致归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,043.21 万元,较基数略高的 2023 年 1 季度同比降低 32.32%。

医药零售连锁行业,是一个苦心经营、逐步改善的专业服务行业,需要管理层和全体员工尊重顾客和市场,毫不放松、毫不懈怠地持续改进、坚决应对市场变化。

公司反思并直面现实和未来的机遇和挑战,对 2024 年度工作保持谨慎、积极的态度,全体员工齐心协力,严控风险,着力推动效率提升、高质量发展,以自身工作的确定性,应对外部环境的不确定性。计划 2-4 季度以更坚决、主动的策略专注强化营运力、商品力和专业力,提升管理和营运效率,控费增效、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的核心经营策略高效贯彻、执行,以价换量、提升营业额、抢夺市场份额,提升店效、人效。

(二)非经常性损益项目和金额

√适用　□不适用

单位:元币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	337,191.78	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	904,984.02	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益		
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		
委托他人投资或管理资产的损益		
对外委托贷款取得的损益		
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
非货币性资产交换损益		
债务重组损益		
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等		
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响		
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
交易价格显失公允的交易产生的收益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	537,335.74	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	312,742.31	
减:所得税影响额	261,708.42	
少数股东权益影响额(税后)	3,072.61	
合计	1,827,472.82	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》未列举的项目认定为的非经常性损益项目且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

□适用　√不适用

(三)主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

√适用　□不适用

项目名称	2024 年 3 月 31 日/2024 年一季度(元)	2023 年 12 月 31 日/2023 一季度(元)	变动额(元)	变动比例(%)	主要原因
交易性金融资产		50,000,000.00	-50,000,000.00	-100.00	主要系期初理财产品本期到期赎回所致
应收票据	3,101,612.64		3,101,612.64	不适用	主要系本期对外收取承兑汇票结算所致
应交税费	57,579,756.26	93,159,709.98	-35,579,953.72	-38.19	主要系期初企业所得税本期缴纳所致
税金及附加	10,841,143.45	6,918,630.68	3,922,512.77	56.69	主要系本期集团内附加税及印花税增加所致
投资收益	-2,373,958.37	-3,245.68	-2,370,712.69	不适用	主要系本期被投资公司权益法确认亏损增加所致
资产处置收益	371,254.28	620,741.67	-249,487.39	40.19	主要系租赁合同到期、变更清理业务本期减少所致
营业利润	59,991,039.35	99,383,033.13	-39,391,993.78	-39.64	主要系:1、政策、市场、行业外部因素影响,以及公司竞争性竞价、获客策略贯彻力度未能更好适应竞争环境,营业收入增幅无法覆盖门店增长带来的期间费用 19.98%的刚性增长;2、公司 2023 年自建 799 家门店,2024 年 1 季度自建 134 家门店,2023 年年末并购重庆 190 家店,以及 2024 年 1 季度并购成都德仁堂门店,尚未完成整合工作,导致费用和人力资源已投入但尚不产生业绩贡献所致
利润总额	60,494,312.59	97,454,720.81	-36,960,408.22	-37.93	
净利润	51,884,935.45	75,474,057.39	-23,589,121.94	-31.25	
营业外支出	147,610.08	2,849,396.04	-2,701,785.96	-94.82	主要系上年同期捐赠金额较大所致
所得税费用	8,609,377.14	21,980,663.42	-13,371,286.28	-60.83	主要系利润同比下降影响所致
收到其他与经营活动有关的现金	29,624,516.79	48,971,580.78	-19,347,063.99	-39.51	主要系上年同期收到兴业银行退回质押保证金所致
支付其他与经营活动有关的现金	123,670,796.61	93,651,021.40	30,019,775.21	32.05	主要系本期退还重庆红瑞仁佳收购项目保证金及支付往来款所致
经营活动产生的现金流量净额	101,194,323.06	332,485,173.59	-231,290,850.53	-69.56	主要系上年同期货款结算额高于当期所致
收回投资收到的现金	50,000,000.00	231,253,285.35	-181,253,285.35	-78.38	主要系上年同期暂时闲置资金购买的保本理财产品到期收回所致
取得投资收益收到的现金	331,506.85	169,951.60	161,555.25	95.06	主要系本期理财产品取得投资收益同比增加所致
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	25,061.70	8,841.08	16,220.62	183.47	主要系本期报废资产增加所致
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	69,901,800.25	44,966,424.22	24,935,376.03	55.45	主要系门店规模增长装修和设备购置增加及支付唐山配送中心工程款所致
投资支付的现金		330,168,845.00	-330,168,845.00	-100.00	主要系上年同期使用暂时闲置资金购买理财产品所致
支付其他与投资活动有关的现金		1,400,000.00	-1,400,000.00	-100.00	主要系去年同期支付收购项目款
投资活动产生的现金流量净额	-19,545,231.70	-145,103,191.19	125,557,959.49	不适用	主要系上年同期购买理财产品及购建唐山配送中心资产导致金额较高所致
取得借款收到的现金	245,477,492.61	135,000,000.00	110,477,492.61	81.84	主要系日常经营所需资金及重庆红瑞仁佳收购项目并购贷款增加所致
收到其他与筹资活动有关的现金	129,779,154.83	239,057.65	129,540,097.18	54187.81	主要系本期集团内票据贴现增加所致
支付其他与筹资活动有关的现金	330,075,220.43	206,315,037.66	123,760,182.77	59.99	主要系按租赁准则支付门店租金等在本项目列报,公司业务规模增长所致
筹资活动产生的现金流量净额	-140,599,750.95	-298,818,352.35	158,218,601.40	不适用	主要系本期借款及贴现增加致
归属于上市公司股东的净利润	52,259,604.68	76,303,944.55	-24,044,339.87	-31.51	详见"一、主要财务数据之(一)主要会计数据和财务指标"段落说明
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	50,432,131.86	74,514,851.16	-24,082,719.30	-32.32	
经营活动产生的现金流量净额	101,194,323.06	332,485,173.59	-231,290,850.53	-69.56	
基本每股收益(元/股)	0.41	0.59	-0.18	-30.51	
稀释每股收益(元/股)	0.41	0.59	-0.18	-30.51	

二、股东信息

(一) 普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	6,152	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	0

前 10 名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况 股份状态	数量
深圳市畅思行实业发展有限公司	境内非国有法人	19,533,307	15.16	0	无	0
蓝波	境内自然人	17,977,465	13.95	0	质押	7,980,000
王雁萍	境内自然人	12,886,099	10.00	0	质押	1,677,000
云南祥群投资有限公司	境内非国有法人	11,515,249	8.94	11,515,249	质押	11,515,249
中国工商银行股份有限公司-融通健康产业灵活配置混合型证券投资基金	境内非国有法人	6,169,860	4.79	0	无	0
招商银行股份有限公司-安信医药健康主题股票型发起式证券投资基金	境内非国有法人	4,757,519	3.69	0	无	0
兴业银行股份有限公司-融通鑫新成长混合型证券投资基金	境内非国有法人	1,973,600	1.53	0	无	0
中国建设银行股份有限公司-国泰大健康股票型证券投资基金	境内非国有法人	1,944,310	1.51	0	无	0
中国工商银行股份有限公司-融通医疗保健行业混合型证券投资基金	境内非国有法人	1,849,939	1.44	0	无	0
中国建设银行股份有限公司-国泰医药健康股票型证券投资基金	境内非国有法人	1,683,402	1.31	0	无	0

前 10 名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类	数量
深圳市畅思行实业发展有限公司	19,533,307	人民币普通股	19,533,307
蓝波	17,977,465	人民币普通股	17,977,465
王雁萍	12,886,099	人民币普通股	12,886,099
中国工商银行股份有限公司-融通健康产业灵活配置混合型证券投资基金	6,169,860	人民币普通股	6,169,860
招商银行股份有限公司-安信医药健康主题股票型发起式证券投资基金	4,757,519	人民币普通股	4,757,519
兴业银行股份有限公司-融通鑫新成长混合型证券投资基金	1,973,600	人民币普通股	1,973,600
中国建设银行股份有限公司-国泰大健康股票型证券投资基金	1,944,310	人民币普通股	1,944,310
中国工商银行股份有限公司-融通医疗保健行业混合型证券投资基金	1,849,939	人民币普通股	1,849,939
中国建设银行股份有限公司-国泰医药健康股票型证券投资基金	1,683,402	人民币普通股	1,683,402
中国工商银行股份有限公司-中欧医疗健康混合型证券投资基金	1,624,672	人民币普通股	1,624,672
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、公司实际控制人为蓝波、舒畅夫妇;蓝波、舒畅夫妇合计持有深圳市畅思行实业发展有限公司 66.67%股权,为畅思行实际控制人; 2、蓝波、舒畅夫妇与畅思行为一致行动人; 3、昆明昆明南之图投资合伙企业(有限合伙)、昆明云健宏投资合伙企业(有限合伙)、昆明春佳伟投资合伙企业(有限合伙)为公司员工持股平台,均受蓝波管理和控制,合计持有公司 1.87%的股份; 4、蓝波先生的女儿蓝抒悦女士直接持有公司 0.68%的股份; 5、祥群投资为蓝波 100%持股的公司,直接持有公司 8.94%股份; 上述股东为公司实际控制人的一致行动人。 除此之外,公司未知上述其他股东是否存在关联关系或者属于《上市公司收购管理办法》所规定的一致行动人。		
前 10 名股东及前 10 名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	不适用		

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用　√不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用　√不适用

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

√适用　□不适用

(一)在连锁门店服务网络建设方面

1、公司门店变动情况

报告期,公司以自建为主、收购为辅,持续密集布点提升现有 6 个省市门店规模和竞争力:

第一梯队:云南、河北两大利润中心

云南以自建为主,河北自建 + 收购,持续巩固、深耕,密集布点、渠道下沉;

报告期末,云南药房门店数达 2,836 家,保持持续、稳健的发展态势,在全国医药门店数的结构占比下降至 57.67%;川渝桂冀辽门店数结构占比提升至 42.33%。

第二梯队:重庆、辽宁

自建、收购快速推进,重庆取得第一阶段突破,店数近 600 家,省地县市场持续渗透;辽宁沈阳及 5 地市门店规模 417 家,快速突破。

第三梯队:四川、广西

薄弱区域持续加密布点;自建、收购稳步发展,四川期末店数达 307 家,广西期末店数达 267 家;

公司持续加强冀辽区域以及重庆红瑞仁佳项目整合,加大地级、县级市场渗透率,重点倾斜资源、输送核心管理干部,强化处于快速发展期的各省区管理和人才梯队建设,夯实营运力、商品力和专业力核心基础。

2024 年 1-3 月,公司自建门店 134 家,收购门店 14 家,因发展规划及经营策略调整关闭门店 1 家,净增门店 147 家,期末门店总数达到 5,263 家,较年初门店数增长 2.87%,较 2023 年 1 季度末同比增长 25.55%。

经营业态	地区	2023 年末	2024 年 1-3 月 自建	收购	关店	2024 年 3 月末	净增门店数	门店增长率	医药门店数量结构占比	较 2023 年 3 月末同期增长 2023 年 3 月末	门店增长率
医药零售	云南省	2,759	77	0	0	2,836	77	2.79%	57.67%	2,456	15.47%
	四川省	281	12	14	0	307	26	9.25%	6.24%	198	55.05%
	广西自治区	261	7	0	1	267	6	2.30%	5.43%	198	34.85%
	重庆市	594	5	0	0	599	5	0.84%	12.18%	325	84.31%
	川渝桂区域合计	1,136	24	14	1	1,173	37	3.26%	23.85%	721	62.69%
	河北省	479	13	0	0	492	13	2.71%	10.00%	422	16.59%
	辽宁省	403	14	0	0	417	14	3.47%	8.48%	298	39.93%
	冀辽区域合计	882	27	0	0	909	27	3.06%	18.48%	720	26.25%
	合计	4,777	128	14	1	4,918	141	2.95%	100.00%	3,897	26.20%
便利零售	云南省	339	6	0	0	345	6	1.77%	–	295	16.95%
	总计	5,116	134	14	1	5,263	147	2.87%	–	4,192	25.55%

备注:公司全资子公司四川健之佳连锁药房有限公司收购四川德仁堂药业连锁有限公司 69 家药店的门店资产及其经营权益,截至 1 季度末,根据协议约定 14 家门店达到交割条件,其余门店持续移交中。

2、门店区域分布和经营效率

公司贯彻"以中心城市为核心向下渗透"的扩张策略,持续夯实省会级城市规模、品牌优势,加强地级、县级市场密集布点辐射,其门店数结构占比为 67.21%,地县级门店均已多于省会门店。

医药零售门店区域分布及坪效情况如下:

店型	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	1,350	27.45%	159,280.20	48.15	53.40
地市级	1,906	38.76%	216,588.07	39.75	48.97
县市级	1,399	28.45%	154,500.73	34.07	38.96
乡镇级	263	5.35%	23,147.75	33.46	36.24
合计	4,918	100.00%	553,516.75	40.32	46.78

报告期末新店、次新店合计 1,163 家,占比由上年同期的 24.98%略下降至 22.10%仍较高;其中,公司 2023 年自建 799 家门店多为新店,2024 年 1 季度自建 134 家门店。2023 年年末并购重庆 190 家店,以及 2024 年 1 季度并购成都德仁堂门店,尚未完成整合工作。

培育初期门店营业低,整合期门店营业未恢复,店效、坪效较去年同期有所下降。

3、门店店均营业收入

门店类型	2024 年 1-3 月(万元)	2023 年 1-3 月(万元)
所有类型零售连锁	40.47	47.12
医药零售连锁门店	41.29	48.06
便利零售连锁门店	28.76	34.66

报告期末,公司新店、次新店占比仍保持 22.10%较高的水平,近期收购店尚在整合,短期内营业收入低,店均收入下降。

培育期门店业绩成熟后产生业绩贡献,快速自建门店为公司后续发展奠定基础。

4、医药零售连锁门店取得医保资质的情况

公司积极响应医保门诊共济制度改革,积极申请慢病、特病、双通道、门诊统筹药店资质,但所处省区处方来源尚未突破、外流处方少。

公司截止期末,合计 823 家门店通关门诊统筹资质,门店数量占比为 16.73%。

公司拥有慢病门店 615 家、特病门店 232 家、双通道资格门店 143 家。

已取得各类"医疗保险定点零售药店"资格的药店达 4,489 家,占药店总数 91.28%。

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	2,836	2,656	93.65%
四川省	307	277	90.23%
广西自治区	267	235	88.01%
重庆市	599	555	92.65%
河北省	492	421	85.57%
辽宁省	417	345	82.73%
合计	4,918	4,489	91.28%

(二)在商品品类规划及供应商提供专业服务,提升经营业绩方面

1、医保、医疗、医药协同发展和治理工作深入,医药卫生体制改革不断深化,网售处方药、医保双通道、医保个账改革及门诊统筹等与零售药店密切相关的政策持续推行,多重因素助推消费者健康意识增强,医药健康消费更受重视。公司围绕顾客对全生命周期、高品质健康生活的追求,提供治疗类及其他与健康生活方式相关的商品和服务,业务持续、稳健发展。

(1)营业收入以行业划分的情况

2024 年一季度,按业务类型划分的营业、毛利率情况分析:

单位:元币种:人民币

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入占比(%)	营业收入同比增减(%)	营业成本同比增减(%)
医药零售	2,090,369,981.24	1,396,193,391.95	33.21	90.34	5.92	2.84
便利零售	90,552,301.94	80,289,352.79	11.33	3.91	-9.07	0.57
为医药、便利供应商提供专业服务	133,059,226.72	42,302,581.95	68.21	5.75	41.83	86.20
合计	2,313,981,509.90	1,518,785,326.69	34.36	100.00	6.79	4.01

2、剔除不便于分解至品类,为医药、便利供应商提供的专业服务收入,对公司零售终端的品类结构变动情况分析如下表:

单位:元币种:人民币

品类划分	本期主营业务收入	结构占比(%)	上年同期主营业务收入	结构占比(%)	结构占比增减(%)
处方、非处方合计(中西成药)	1,685,615,707.19	77.29	1,537,076,508.51	74.15	3.14
其中:处方药	769,532,348.48	35.28	750,516,051.84	36.20	-0.92
其中:非处方药	916,083,358.71	42.00	786,560,456.67	37.94	4.06
中药材	80,183,457.49	3.68	97,700,193.56	4.71	-1.04
保健食品	93,879,718.69	4.30	122,583,576.23	5.91	-1.61
个人护理品	24,619,148.16	1.13	19,131,592.98	0.92	0.21
医疗器械	172,148,957.35	7.89	196,779,357.94	9.49	-1.60
生活便利品	122,588,176.10	5.62	97,559,685.19	4.71	0.91
体检服务	1,887,118.20	0.09	2,224,999.56	0.11	-0.02
主营业务合计	2,180,922,283.18	100.00	2,073,055,913.97	100.00	–

备注:结构占比因四舍五入存在尾差。

结合前表,对 2024 年一季度公司零售终端分品类结构的营业、成本、毛利率变动情况分析如下表:

单位:元币种:人民币

品类划分	主营业务收入	主营业务成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)
中西成药	1,685,615,707.19	1,163,007,157.51	31.00	9.66	4.89
其中:处方药	769,532,348.48	580,049,423.78	24.62	2.53	-3.36
其中:非处方药	916,083,358.71	582,957,733.72	36.36	16.47	14.64
中药材	80,183,457.49	46,203,293.78	42.38	-17.93	-13.36
保健食品	93,879,718.69	63,814,710.20	32.03	-23.42	-8.49
个人护理品	24,619,148.16	17,673,973.59	28.21	28.68	21.86
医疗器械	172,148,957.35	95,133,622.81	44.74	-12.52	-18.09
生活便利品	122,588,176.10	89,359,792.56	27.11	25.65	21.51
体检服务	1,887,118.20	1,290,194.29	31.63	-15.19	-12.13
主营业务合计	2,180,922,283.18	1,476,482,744.73	32.30	5.20	2.71

注:结合上述业务类型、品类结构的营业、毛利率数据,进一步延伸分析:

本期公司营业收入较上年同期增长 6.79%;综合毛利率 34.36%较上年同期增长 1.75%,具体原因系:

(1)医疗改革逐步实施,个账改革减少职工个人医保账户收入,公司一季度医保结算收入(医保个人账户为主)占主营业务收入比例已由上年同期的 48%下降至 42%,但各省门诊统筹政策尚在探索、进度不一,处方来源及外流推进有限,门诊统筹政策的集客红利尚未呈现。

(2)经济恢复弱、不确定性增加,消费者收入预期减弱、影响消费意愿和信心,医药健康消费市场短期增长动力弱。

(3)外部因素影响超出预期,公司 1 季度营业收入增长 6.79%弱于预期。公司应对策略的执行力度和坚决性仍有强化空间,以价换量、提升营业额、抢夺市场份额的措施需坚决执行。

(4)公司通过提升规模品牌认知度、社区门店便利性、商品结构丰富,以全渠道专业化能力服务顾客健康需求,积极承接院内顾客外流长期趋势带来的业务增量。强抓医院品种引进和资源争取, 重视品牌厂商的深度合作, 中西成药营业收入合计同比增长 9.66%, 结构占比增长 3.14%。

(5)公司围绕目标顾客对全生命周期、高质量健康生活的追求,为中老年以及年青客群提供严肃医疗之外慢病和常见病、预防和健康管理类产品。受政策及市场低迷影响,中药材、保健食品、医疗器械销售收入较上年同期分别下降 17.93%、23.42%、12.52%,公司通过积极参与竞价抢占市场份额,中药材、保健食品毛利率有所下降。

公司深入挖掘顾客需求,个人护理品、生活便利品销售收入分别增长 28.68%、25.65%。

个人护理品及医疗器械品类中, 综合毛利率较高的功效性护肤产品的销售收入占比为 3.39%。

(6)报告期,公司重点加大自有品牌产品的开发和引进力度,与知名品牌商品对标,为顾客提供质量可靠、疗效确切、性价比高且渠道可控的商品减缓毛利率下降。

围绕公司的经营定位,坚持同时规划打造 GB 商品和塑造 PB 商品自有品牌,满足顾客的多样、高性价比的选择,健之佳、品健、群祥、之佳便利等自有品牌为会员熟知、信赖,销售额持续增长,有效减缓毛利率的下降。

一季度,贴牌商品销售额较上年同期增长 33%,高于营业收入整体增幅,占主营业务收入的比例为 15.46%,较上年同期提升 3.76%,有效减缓毛利率下降,带动综合毛利率恢复提升,具体情况如下:

年度	销售额(不含税)	占主营业务收入的比例(%)
2024 年 1-3 月	33,719.56	15.46%
2023 年 1-3 月	25,348.71	11.70%

(7)充分重视药房终端价值,加强厂家资源争取,全渠道促销活动规划,通过员工专业化服务和推广,获得上游厂家更多的服务费用,其它业务收入较上年同期增长 41.83%,占营业收入占比为 5.75%较上年同期提升 1.42%。

一方面在政策落地滞后、市场竞争激烈、营业收入增长有限的情况下,综合毛利率提升帮助公司保障了盈利水平,另一方面,也给了公司二季度后稳定综合毛利率、加强竞价,以价换量、提升营业额、抢夺市场份额的信心和机会。

(三)在紧贴顾客需求的专业服务方面

1、稳定、优质的会员体系

公司 "亲切、专业、稳重、值得信赖"的专业形象深入人心,形成了与公司品牌定位吻合的稳定的会员顾客群体,通过门店拓展、发展线下线上潜在消费者为公司忠实有效会员。

公司通过完善的会员管理体系,定制会员专享体验,丰富并强化会员权益,依托专业的慢性病管理系统,以专业的基础药学服务和健康管理服务相结合,提升会员、慢病会员的满意度和回购率,实现交易次数和销售额的持续增长。

在严格保护顾客权益和隐私的同时,通过 CRM 客户关系管理系统的运用,以企业微信为顾客提供专属健康顾问服务,全渠道会员信息共享,顾客画像标签、量身定制营销方案、购药用药追踪提醒、营销信息自动化识别推送、店员服务助手等功能逐步上线,帮助店员、执业药师为会员提供更有针对性的商品和回访服务,进一步提升会员黏性与满意度。

2、慢病管理和专业服务

(1)公司持续完善慢病会员建档、慢病会员回访、消费者教育、"四高"监测数据提示、用药指导、风险提示等全周期慢病管理服务。

门店慢病管理大数据项目持续推进,目前慢病会员建档 280 万人,较上年同期增长 75%,已有 2,158 家门店部署"四高"监测设备,为顾客提供及时的健康自测、用药指导、风险提示等服务,顾客服药顺从度提升、监控并改善慢病指标,报告期内,为新老顾客 38 万人合计检测四高 157 万次。

(2)持续打造皮肤病、眼科、呼吸疾病、糖尿病等专科药房,报告期末,专科药房达 1,341 家,占药店总数 27.27%。通过对专科药师的培训和专业指导,从疾病的治疗、症状改善、并发症治疗、患者教育、疾病筛查、营养支持、健康管理等方面,制定全方位的专科化解决方案,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。

此外,本报告期,开展患教和医药义诊合计 110 多场,涉及糖尿病、心脑血管、呼吸哮喘、胃肠健康等。

3、全渠道专业服务能力提升

(1)持续强化营运规范培训和执行标准,保持店员专业水准,重视会员权益、提高会员满意度,推进以会员为核心的全渠道、专业化营销体系的效能提升,确保值得信赖的品牌形象深入人心。

(2)更深入、合规地推进对接医院处方流转平台、规范服务门诊统筹患者;为顾客对症、合理用药提供规范的远程问诊、远程审方、执业药师服务。

(3)持续推进康特森眼科医院、DTP 业务、便利店业务与医药零售业务的协同,进一步搭建全渠道、专业化、多元化的健康服务生态圈。

(4)公司围绕顾客泛在性、便利性的更高要求,持续完善全渠道服务能力,满足顾客不同消费场景、价格带、时效等多层次、差异化需求。全渠道线上业务具体情况如下:

单位:万元

线上业务项目	2024 年 1-3 月营业收入 金额	占营业收入比重	2023 年 1-3 月营业收入 金额	占营业收入比重	金额较上年同期增减变动
第三方平台 B2C 业务	17,759.15	7.67%	18,465.56	8.52%	-3.83%
第三方平台 O2O 业务	23,596.92	10.20%	15,853.85	7.32%	48.84%
自营平台业务	12,742.55	5.51%	13,650.24	6.30%	-6.65%
合计	54,098.62	23.38%	47,969.66	22.14%	12.78%

消费者购药习惯已逐步由线下实体门店单一的渠道向线上、线下全渠道消费转变。公司围绕顾客泛在性、便利性的更高要求,"以顾客需求为核心"的服务理念,自 2011 年开始探索线上业务的发展,依托已解决"最后一公里"且专业可信赖的实体门店网络,通过传统电商 B2C 平台、第三方平台 O2O、门店预订系统佳 E 购、微商城等满足顾客不同消费场景、品类、专业性、价格带、时效性等多层次、差异化需求,持续提升全渠道专业化服务能力,为门店赋能。

①第三方平台 B2C 业务经过多年深耕, 业务逐步成熟, 成为公司争取服务增量市场的利器。

②第三方平台 O2O 业务,通过提升供应链能力、合理布局区域中心门店,依托线下实体门店,满足顾客"急懒夜专私"的差异化需求,门店覆盖率达 92.97%,其中 24 小时及夜班门店占比 14.46%,通过精细化运营增强顾客粘性、控制成本。

③公司自建 O2O 平台佳 E 购通过加强专科专病疗程用药解决方案的打造、差异化营销为顾客提供专业、长尾的商品品类;微商城系统"健之佳急送"业务,提供送货上门便捷服务;探索直播新模式,获得较好的效果和反馈。

2024 年 1-3 月,线上渠道实现营业收入总计 54,098.61 万元,较上年同期增长 12.78%,占营业收入比重为 23.38%,较上年同期占营业收入比重 22.14%提升 1.24%,线上线下全渠道服务模式稳健、快速发展。

随着电商业务逐步成熟, 传统 B2C 业务、自营平台业务过往的快速增长趋势出现首次下滑,第三方平台 O2O 业务增速仍达 48.84%。

4、承接处方药外流、应对双通道政策工作的推进

2023 年国家医保局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》后,医药分业的方向进一步明确。

个人账户改革落实后,各地细化门诊统筹政策:诊疗规范要求、处方流转、药店资质要求、报销额管控、政策推动力度等不同且尚在探索,对行业影响广泛。

公司所处区域门诊统筹政策因处方来源尚未突破,外流处方少,结合个人账户改革影响顾客消费行为,公司一季度医保结算收入(医保个人账户为主)占主营业务收入比例已由上年同期的 48%下降至 42%,但门诊统筹政策的集客红利尚未呈现。

公司将积极承接院内顾客、商品向社会药房的流出,配合医药改革做好合规承接门诊统筹业务处方流转、专业服务等准备工作。

(四)在营运管理技术、物流体系、信息系统三大支柱方面

1、在营运管理技术方面

在成熟的新店、次新店业绩提升模式和管理、营运标准体系基础上,进一步细化、提升门店落地效果;强化以店长为核心的门店人员管理,强抓营运基础规范。

在所有地区建设"实训基地",以持续迭代完善的标准化、规范化、可复制的营运规范体系,以及系统的培训、药学专业服务体系为支撑,帮助快速扩展的年轻员工群体成长为药学服务的专业团队。

强化川渝桂分部人才梯队建设,支持分部营运、商品、采购和培训等核心部门人才需求,为更快拓展储备人才。

冀辽大区辽宁分部组织架构、内控体系、信息系统、薪酬考核等统一融合工作 2023 年 10 月末后稳定实施,采用健之佳品牌运营;河北分部计划 2024 年 3 季度完成此项工作,采用健之佳、唐人双品牌运营。

2、在物流配送体系建设方面

公司实行"总仓 + 各省分仓"的现代物流配送模式,在 6 个省区均拥有现代化物流中心,云南新物流中心一期工程改造、河北唐山物流中心建设项目预计 2024 年底投入使用;川渝桂辽将根据未来发展要求,持续规划、建设物流配送能力。

3、在信息系统建设方面

公司充分考虑信息系统对行业监管要求持续提升、零售业态迅速变化的支持, 根据线上、线下全渠道服务体系的建设需求,持续建设、完善信息系统。

正规划、推进更深入、全面的信息化共享,SRM 系统改造等信息化建设工作,赋能一线员工、打通强化中后台支撑前台能力,提升商品与供应链协同效率,提升运营管理效率与服务质量,推动公司数字化运营能力提升。

(五)结合一季度经营情况和 2024 年年度计划,公司后续期间主要经营策略

2024 年,面对经济发展的诸多不确定和消费者对健康逐步重视的挑战和机遇,公司以专业驱动为核心打造专业药房,以营运驱动公司高质量发展,通过降本增效、优化运营效率抢夺存量市场,积极探索、挖掘潜在需求拓展增量市场,实现业绩平稳增长。

公司重点致力于提升人效、品效、店效,持续打造和强化连锁零售业务的规模力、营运力、商品力、专业力、服务力,以提升公司核心竞争力。持续重点推进以下五方面的工作,持续强化公司差异化的经营特点和竞争力:

1、积极应对门诊统筹政策滞后影响,围绕顾客需求做好自身工作。

面对所处区域门诊统筹政策推行较缓,处方来源、处方流转有困难的客观情况;围绕顾客需求,毫不放松、毫不懈怠地持续改进、坚决应对。

2、强化西南和冀辽区域拓展,渠道下沉、密集布点;完成河北唐人第二阶段剩余 20%股权收购工作,完成河北分部组织架构、内控体系、信息系统、薪酬考核等的全面融合。

3、强化商品品类规划、细化品类管理,紧抓工业企业院外品种引进、资源承接,提升综合毛利率;二季度起更积极竞价,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的核心经营策略高效贯彻、执行,以价换量、提升营业额、抢夺市场份额,提升店效、人效。

4、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。

5、坚决降租控租;控费增效。

6、强化公司营采一体化的品类规划管理及服务为核心的营销体系,为医药工业企业在院外市场日渐重要的专业推广、商品营销持续提供专业服务,长期重视提升供应商服务效能;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。

(六)或有事项

2024 年初,公司收到《大企业税收风险提示函》,为深入落实党中央、国务院关于深化"放管服"改革、优化营商环境的部署,全面加强大企业纳税服务,帮助企业防范税务风险,提升大企业税收合作遵从。结合医药零售行业税收风险管理情况,为降低公司的税收风险,特做此函提示公司可能存在的涉税风险,并要求公司开展自查工作。

公司积极与税务机关沟通,了解其提示的行业税收风险事项在具体业务管控、财务核算及涉税处理等方面,系行业共性还是企业特例,了解税务机关对其性质、税法依据的初步思路。根据公司实际情况积极自查,将公司对行业特点、涉税征管环境、业务规范情况、与行业相似或不同的经营管控情况、自身财务及税务处理情况、税收法律法规依据等逐步整理,充分向税务机关汇报、积极沟通交流。

税务机关正认真了解公司逐步反馈的初步核查情况。

由于公司正向税务机关汇报、沟通交流,且尚未完成自查阶段工作,相关事项的性质确定及影响评估,尚不具备条件,其影响存在不确定性。

(七)落实新发展阶段的工作规划

上市三年,公司在营运力、商品力、专业力、规模力和品牌力方面获得长足发展,营业规模、门店数量、覆盖的区域、市场渗透率大幅提升;

2024 年作为新发展阶段的开局之年,将密切结合门诊统筹进展、市场实际,落实年度规划、预算、拓展、采购、营运等重要工作;推进新一轮股权激励计划和员工持股计划,推进年度预算落地及后续发展。

四、季度财务报表

(一) 审计意见类型

□适用　√不适用

(二) 财务报表

合并资产负债表

2024 年 3 月 31 日

编制单位:健之佳医药连锁集团股份有限公司

单位:元币种:人民币审计类型:未经审计

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动资产:		
货币资金	780,141,461.26	857,928,878.48
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产		50,000,000.00
衍生金融资产		
应收票据	3,101,612.64	
应收账款	530,212,926.20	440,476,301.82
应收款项融资		
预付款项	40,745,243.09	43,876,833.20
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
其他应收款	69,848,778.22	56,940,156.84
其中:应收利息		
应收股利		
买入返售金融资产		
存货	2,516,076,343.45	2,373,564,146.48
其中:数据资源		
合同资产		
持有待售资产		
一年内到期的非流动资产		
其他流动资产	98,440,413.99	114,787,466.15
流动资产合计	4,038,566,778.85	3,937,573,782.97
非流动资产:		
发放贷款和垫款		
债权投资		
其他债权投资		
长期应收款		
长期股权投资	44,734,063.22	47,420,763.90
其他权益工具投资		
其他非流动金融资产		
投资性房地产		
固定资产	914,112,145.16	918,585,320.59
在建工程	210,286,041.03	202,006,712.18
生产性生物资产		
油气资产		
使用权资产	1,582,198,146.72	1,566,049,607.45
无形资产	89,285,554.85	92,197,537.26
其中:数据资源		
开发支出		
其中:数据资源		
商誉	2,403,131,467.18	2,403,131,467.18
长期待摊费用	471,464,703.51	485,933,479.98
递延所得税资产	294,128,937.80	285,426,144.73
其他非流动资产	7,838,957.64	10,609,689.07
非流动资产合计	6,017,180,017.11	6,011,360,722.34
资产总计	10,055,746,795.96	9,948,934,505.31
流动负债:		
短期借款	754,109,863.22	749,609,344.62
向中央银行借款		
拆入资金		
交易性金融负债		
衍生金融负债		
应付票据	944,368,318.45	940,994,458.93
应付账款	1,822,948,992.03	1,754,051,847.29
预收款项	4,826,716.58	4,098,066.48
合同负债	32,358,341.17	28,491,957.88
卖出回购金融资产款		
吸收存款及同业存放		
代理买卖证券款		
代理承销证券款		
应付职工薪酬	144,414,734.20	153,951,370.88
应交税费	57,579,756.26	93,159,709.98
其他应付款	101,066,801.67	139,289,559.91
其中:应付利息		
应付股利	576,048.24	576,048.24
应付手续费及佣金		
应付分保账款		
持有待售负债		
一年内到期的非流动负债	1,017,520,766.01	996,342,742.62
其他流动负债	159,839.75	123,199.28
流动负债合计	4,879,354,129.34	4,860,112,257.87
非流动负债:		
保险合同准备金		
长期借款	1,029,796,776.14	1,022,471,780.71
应付债券		
其中:优先股		
永续债		
租赁负债	952,261,257.74	927,523,524.31
长期应付款		
长期应付职工薪酬		
预计负债		
递延收益	11,861,588.39	11,956,196.64
递延所得税负债	285,971,864.28	282,254,501.16
其他非流动负债		
非流动负债合计	2,279,891,486.55	2,244,206,002.82
负债合计	7,159,245,615.89	7,104,318,260.69
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	128,848,882.00	128,848,882.00
其他权益工具		
其中:优先股		
永续债		
资本公积	1,360,924,270.91	1,360,924,270.91
减:库存股	7,151,825.57	7,151,825.57
其他综合收益		
专项储备		
盈余公积	108,398,653.92	108,398,653.92
一般风险准备		
未分配利润	1,322,369,825.97	1,270,110,221.29
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	2,913,389,807.23	2,861,130,202.55
少数股东权益	-16,888,627.16	-16,513,957.93
所有者权益(或股东权益)合计	2,896,501,180.07	2,844,616,244.62
负债和所有者权益(或股东权益)总计	10,055,746,795.96	9,948,934,505.31

公司负责人:蓝波　主管会计工作负责人:李恒　会计机构负责人:宋学金

合并利润表

2024 年 1—3 月

编制单位:健之佳医药连锁集团股份有限公司

单位:元币种:人民币审计类型:未经审计

项目	2024 年第一季度	2023 年第一季度
一、营业总收入	2,313,981,509.90	2,166,874,356.81
其中:营业收入	2,313,981,509.90	2,166,874,356.81
利息收入		
已赚保费		
手续费及佣金收入		
二、营业总成本	2,259,879,940.20	2,075,730,635.20
其中:营业成本	1,518,785,326.69	1,460,181,587.44
利息支出		
手续费及佣金支出		
退保金		
赔付支出净额		
提取保险责任准备金净额		
保单红利支出		
分保费用		
税金及附加	10,841,143.45	6,918,630.68
销售费用	642,949,038.87	532,538,365.18
管理费用	53,115,199.86	43,408,530.63
研发费用		
财务费用	34,189,231.33	32,683,521.27
其中:利息费用	33,411,303.37	30,374,364.03
利息收入	1,712,523.31	1,493,160.62
加:其他收益	7,892,173.74	7,621,815.53
投资收益(损失以"-"号填列)	-2,373,958.37	-3,245.68
其中:对联营企业和合营企业的投资收益	-2,686,700.68	-210,712.80
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益		
汇兑收益(损失以"-"号填列)		
净敞口套期收益(损失以"-"号填列)		
公允价值变动收益(损失以"-"号填列)		
信用减值损失(损失以"-"号填列)		
资产减值损失(损失以"-"号填列)		
资产处置收益(损失以"-"号填列)	371,254.28	620,741.67
三、营业利润(亏损以"-"号填列)	59,991,039.35	99,383,033.13
加:营业外收入	650,883.32	921,083.72
减:营业外支出	147,610.08	2,849,396.04
四、利润总额(亏损总额以"-"号填列)	60,494,312.59	97,454,720.81
减:所得税费用	8,609,377.14	21,980,663.42
五、净利润(净亏损以"-"号填列)	51,884,935.45	75,474,057.39
(一)按经营持续性分类		
1.持续经营净利润(净亏损以"-"号填列)	51,884,935.45	75,474,057.39
2.终止经营净利润(净亏损以"-"号填列)		
(二)按所有权归属分类		
1.归属于母公司股东的净利润(净亏损以"-"号填列)	52,259,604.68	76,303,944.55
2.少数股东损益(净亏损以"-"号填列)	-374,669.23	-829,887.16
六、其他综合收益的税后净额		
(一)归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额		
1. 不能重分类进损益的其他综合收益		
(1)重新计量设定受益计划变动额		
(2)权益法下不能转损益的其他综合收益		
(3)其他权益工具投资公允价值变动		
(4)企业自身信用风险公允价值变动		
2. 将重分类进损益的其他综合收益		
(1)权益法下可转损益的其他综合收益		
(2)其他债权投资公允价值变动		
(3)金融资产重分类计入其他综合收益的金额		
(4)其他债权投资信用减值准备		
(5)现金流量套期储备		
(6)外币财务报表折算差额		
(7)其他		
(二)归属于少数股东的其他综合收益的税后净额		
七、综合收益总额	51,884,935.45	75,474,057.39
(一)归属于母公司所有者的综合收益总额	52,259,604.68	76,303,944.55
(二)归属于少数股东的综合收益总额	-374,669.23	-829,887.16
八、每股收益:		
(一)基本每股收益(元/股)	0.41	0.59
(二)稀释每股收益(元/股)	0.41	0.59

本期发生同一控制下企业合并的,被合并方在合并前实现的净利润为:0 元,上期被合并方实现的净利润为:0 元。

公司负责人:蓝波　主管会计工作负责人:李恒　会计机构负责人:宋学金

合并现金流量表

2024 年 1—3 月

编制单位:健之佳医药连锁集团股份有限公司

单位:元币种:人民币审计类型:未经审计

项目	2024 年第一季度	2023 年第一季度
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	2,278,545,308.75	2,331,854,747.76
客户存款和同业存放款项净增加额		
向中央银行借款净增加额		
向其他金融机构拆入资金净增加额		
收到原保险合同保费取得的现金		
收到再保业务现金净额		
保户储金及投资款净增加额		
收取利息、手续费及佣金的现金		
拆入资金净增加额		
回购业务资金净增加额		
代理买卖证券收到的现金净额		
收到的税费返还		
收到其他与经营活动有关的现金	29,624,516.79	48,971,580.78
经营活动现金流入小计	2,308,169,825.54	2,380,826,328.54
购买商品、接受劳务支付的现金	1,600,100,389.57	1,448,262,597.51
客户贷款及垫款净增加额		
存放中央银行和同业款项净增加额		
支付原保险合同赔付款项的现金		
拆出资金净增加额		
支付利息、手续费及佣金的现金		
支付保单红利的现金		
支付给职工及为职工支付的现金	372,162,839.20	418,381,640.53
支付的各项税费	111,041,477.10	88,045,895.51
支付其他与经营活动有关的现金	123,670,796.61	93,651,021.40
经营活动现金流出小计	2,206,975,502.48	2,048,341,154.95
经营活动产生的现金流量净额	101,194,323.06	332,485,173.59
二、投资活动产生的现金流量:		
收回投资收到的现金	50,000,000.00	231,253,285.35
取得投资收益收到的现金	331,506.85	169,951.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	25,061.70	8,841.08
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额		
收到其他与投资活动有关的现金		
投资活动现金流入小计	50,356,568.55	231,432,078.03
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	69,901,800.25	44,966,424.22
投资支付的现金		330,168,845.00
质押贷款净增加额		
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额		
支付其他与投资活动有关的现金		1,400,000.00
投资活动现金流出小计	69,901,800.25	376,535,269.22
投资活动产生的现金流量净额	-19,545,231.70	-145,103,191.19
三、筹资活动产生的现金流量:		
吸收投资收到的现金		
其中:子公司吸收少数股东投资收到的现金		
取得借款收到的现金	245,477,492.61	135,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	129,779,154.83	239,057.65
筹资活动现金流入小计	375,256,647.44	135,239,057.65
偿还债务支付的现金	169,764,000.00	211,114,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	16,017,177.96	16,628,372.34
其中:子公司支付给少数股东的股利、利润		
支付其他与筹资活动有关的现金	330,075,220.43	206,315,037.66
筹资活动现金流出小计	515,856,398.39	434,057,410.00
筹资活动产生的现金流量净额	-140,599,750.95	-298,818,352.35
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响		
五、现金及现金等价物净增加额	-58,950,659.59	-111,436,369.95
加:期初现金及现金等价物余额	412,576,143.06	573,385,475.72
六、期末现金及现金等价物余额	353,625,483.47	461,949,105.77

公司负责人:蓝波　主管会计工作负责人:李恒　会计机构负责人:宋学金

(三) 2024 年起首次执行新会计准则或准则解释等涉及调整首次执行当年年初的财务报表

□适用　√不适用

特此公告

健之佳医药连锁集团股份有限公司董事会

2024 年 4 月 26 日