（上接B344版）

收购后，公司针对唐人医药自身的经营特点和管理水平，着重于从商品联采、全渠道、门店绩效改革、组织完善四个方面给予赋能。2022年、2023年过渡期，实现经营管理团队稳定、业务稳定、员工稳定的基础目标，收购项目平稳过渡。

2023 年 10 月公司完成辽宁省级区域的组织架构调整、系统切换、管理对标统一继 2022 年顺利完成业绩承诺目标后，唐人医药2023年度实现净利润12,032.57万元，扣除非经常性损益后归属母公司的净利润11,561.97万元，较承诺业绩8,629.78 万元超2,932.19万元，业绩承诺完成率为133.98%。2022年、2023年顺利完成业绩承诺核心财务指标以及辅助风控指标。

唐人医药2023年度主要财务数据列示如下：

单位：人民币元

项目名称	2022年12月31日/2022年1-12月（经审计）	其中：2022年8月31日/2022年1-8月（过渡期，经审计）	其中：2022年9-12月（纳入公司合并报表期间，经审计）	2023年12月31日/2023年1-12月（经审计）
资产总计	1,102,871,143.88	899,543,685.88		1,304,097,021.34
负债合计	688,691,675.52	569,038,152.90		864,438,539.97
所有者权益合计	414,179,468.36	340,505,532.98		439,658,481.37
营业收入	1,635,604,500.09	970,611,738.11	664,992,761.98	1,801,770,669.87
期间费用	424,687,530.43	274,493,474.76	150,194,055.67	478,586,358.36
净利润	109,315,258.49	36,840,798.86	72,474,471.63	120,325,696.94
经营活动产生的现金流量净额	132,420,700.94	113,407,148.23	19,013,552.61	206,933,900.02
投资活动产生的现金流量净额	11,567,904.13	7,776,375.26	3,791,528.87	-68,082,602.80
筹资活动产生的现金流量净额	-178,522,285.41	-149,284,654.10	-29,237,631.31	-90,630,890.57

备注：本公司自2023年1月1日起开始执行《企业会计准则解释第16号》中“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”的会计政策变更规定。本期，公司将累积影响数调整至财务报表列报最早期间的期初留存收益及其他相关财务报表项目。

2023年唐人医药并入公司合并财务报表，对公司经营成果的影响测算分析如下：

项目	金额（考虑所得税后，单位：万元）
1、唐人医药1-12月净利润	12,032.57
2、合并报表层面的其他影响因素	5,895.37
①可辨认资产、负债公允价值变动在1-12月合并利润表中结转、摊销的影响金额	460.66
②第二阶段权转比款项及预计承诺期原股东可享有的现金红利、确认长期应付款40,413.97万元,1-12月未确认融资费用影响金额	1,488.53
③并购贷款利息及银团融资顾问费等	3,946.18
3、唐人医药并入公司后，对经营成果的影响	6,061.23

2024 年，公司将按照原一揽子收购方案规划推进第二阶段剩余20%股权收购工作，推进河北省级区域的整合，全面完成河北、辽宁市场的统一化管理和运营。

4股东情况

4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）	4,293
年报披告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	6,152
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	
年报披告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	

前10名股东持股情况

股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
深圳市畅星行实业发展有限公司	4,507,686	19,533,307	15.16	0	无	0	境内自然人
蓝波	4,148,646	17,977,465	13.96	0	质押	7,470,000	境内自然人
王雁萍	2,942,377	13,033,199	10.12	0	质押	1,677,000	境内自然人
云南祥群投资有限公司	2,657,365	11,515,249	8.94	11,515,249	质押	11,515,249	境内非国有法人
中银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	1,215,518	6,169,860	4.79	0	无	0	境内非国有法人
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	2,959,907	4,577,870	3.55	0	无	0	境内非国有法人
中银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	10,508	3,819,463	2.96	0	无	0	境内非国有法人
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	1,200,228	2,200,000	1.71	0	无	0	境内非国有法人
中银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	1,128,235	1,830,000	1.42	0	无	0	境内非国有法人
郝晓林	381,660	1,632,193	1.27	0	无	0	境内自然人
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、舒敏夫妇；蓝波、舒敏夫妇合计持有畅星行66.07%股权，为畅星行实际控制人；2、蓝波、舒敏夫妇与畅星行为一致行动人；3、郝晓之系、郝晓之子合计持有畅星行0.98%股权；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。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

公司持续完善线上、线下服务网络，延伸服务顾客半径，长期坚持推行“基础管理、品牌塑造、商品营销、市场推广”四大经营策略，塑造公司在规模、营运、商品、服务、专业方面的竞争力，为目标顾客提供亲切、稳重、专业和值得信赖的全渠道、差异化服务；

（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，公司进一步完善现有6个省市门店网络布局，自建目标超额完成，薄弱及空白市场收购策略有效实施，顺利完成年度新增门店目标，门店数达5,116家，门店规模与同业领先上市公司2021年初相当。

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2,759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57.76%；川渝桂冀辽药店数结构占比提升至42.24%。

云南药房、便利店门店数3,098家，药房门店数较上年同期增长15.25%；河北门店数479家，店数较上年同期快速增长25.72%，优势区域市场规模稳步提升。

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，店数较上年同期增长87.97%；辽宁沈阳及5地市门店规模403家，快速突破，店数较上年同期增长36.15%。

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281家，增幅51.89%，广西期末店数达267家，增幅36.65%；

由深耕云南、立足西南、向全国发展的策略有效实施。

公司持续加强冀辽区域以及重庆红瑞仁堂项目整合，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。

2023年1-12月，公司自建门店799家，收购门店2723家，因发展规划及经营策略调整关闭门店10家，净增门店1,061家，期末门店总数达到5,116家，较年初门店数增长26.17%。

经营业态	地区	2022年末	2023年1-12月			2023年12月末	医药门店数量结构占比	净增门店数	门店增长率
			自建	收购	关店				
医药零售	云南大区	2,394	367	0	2	2,759	57.76%	365	15.25%
	四川省	185	88	9	1	281	5.88%	96	51.89%
	广西自治区	191	71	0	1	261	5.46%	70	36.65%
	重庆市	316	72	207	1	594	12.43%	278	87.97%
	川渝桂大区合计	692	231	216	3	1,136	23.77%	444	64.16%
	河北省	381	56	43	0	479	10.03%	98	25.72%
	辽宁省	296	94	13	0	403	8.44%	107	36.15%
	冀辽大区合计	677	149	56	0	882	18.47%	205	30.28%
	合计	3,763	747	272	5	4,777	100.00%	1,014	26.95%
便利零售	云南省	292	52	0	5	339	–	47	16.10%
合计	–	4,055	799	272	10	5,116	–	1,061	26.17%

2、门店区域分布及经营效率

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、品牌优势上，加强地级、县级市场密集布点辐射，其门店数结构占比为67.10%，地县级门店均多于省会门店。

医药零售门店区域分布及坪效情况如下：

区域	门店数量	结构占比	门店经营面积（平方米）	2023年日均坪效（元/平方米）	2022年日均坪效（元/平方米）
省会级	1,322	27.67%	156,598.50	50.28	57.01
地市级	1,842	38.56%	210,242.08	39.97	50.04
县市级	1,360	28.47%	150,353.64	32.71	38.43
乡镇级	253	5.30%	22,250.34	25.87	36.93
合计	4,777	100.00%	539,444.56	40.35	48.15

注：为确保2022年与2023年数据口径可比，2022年的坪效计算考虑了唐人医药收购前，即2022年1-8月营业收入，下同。

上市后，公司门店数保持33.92%的复合增长，报告期末新店、次新店合计1,129家，占比由上年同期的24.05%下降至22.07%仍较高。全年自建门店799家，重庆红瑞乐邦仁佳项目190家门店于2023年12月底并入，合计近1,000家新店和并购店在报告期业绩贡献较少，店效、坪效较上年同期有所下降。

3、门店均营业收入

门店类型	2023年1-12月（万元）	2022年1-12月（万元）
所有类型零售连锁	163.93	196.08
医药零售连锁门店	166.33	199.38
便利零售连锁门店	130.09	139.66

截至2023年12月，公司门店数为5,116家，店龄一年以内新店799家，占比15.62%，店龄二年以内次新店330家，占比6.45%，新店、次新店合计1,129家，占比22.07%仍较高；二年以上老店（含重庆红瑞乐邦仁佳等零星收购项目并入）共3,987家，占比77.93%。

公司快速自建扩张，处于成长期的门店产出低、对公司短期业绩带来压力，随着门店逐步成熟，为公司后续业绩增长奠定基础。

4、医药零售连锁门店取得医保资质的情况

报告期，公司所处区域门诊统筹政策陆续出台，公司积极响应医保门诊共济机制改革，积极申请慢病、特病、双通道、门诊统筹药店资质，但所处省区处方流转尚未突破，外流处方少。

截止年末，合计389家药房开通门诊统筹资质，门店数量占比为8.14%。

公司拥有慢病门店585家、特病门店209家、双通道资格门店139家。

已取得各类“医保定点零售药店”资格的药店达4,343家，占药店总数90.91%。

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	2,759	2,692	93.95
四川省	281	243	86.48
广西省	261	226	86.59
重庆市	594	567	93.77
河北省	479	408	85.18
辽宁省	403	317	78.66
合计	4,777	4,343	90.91

（二）在商品品类规划及为供应商提供专业服务方面

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、商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。把握政策及市场变化趋势，以门店及全渠道专业服务能力为基础，承接院内顾客外流长期趋势带来的增量业务，中西成药销售占比2021年、2022年、2023年分别为67.03%、71.29%、75.87%，逐年提升、推动处方药和非处方药销售收入增长27.53%；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、生活便利品等销售收入增长12.38%，共同带动公司营业收入同比增长20.84%。

2、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，提升公司长期重视的供应商服务效能和差异化专业服务能力，拉动业绩的增长，其他业务收入占营业收入比重5.99%。

（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

公司通过打造全渠道、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，“亲切、专业、稳重、值得信赖”的专业形象深入人心。除吻合中老年顾客需求外，针对城市消费品质顾客或商品的客群及年轻女性顾客做差异化定位，形成了与公司品牌定位吻合的稳定的会员顾客群体。截至2023年12月31日，公司活跃会员人数达2,700万，会员消费占比超70%。

2、慢病管理和专业服务

（1）公司持续完善慢病会员建档，从慢病会员用药回访、依从性回访、检测回访，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，持续推进各地区药事系统上线使用工作。

门店慢病管理大数据项目持续推进，目前已有2,152家门店配置分钟诊所的“四高”检测设备，累计检测四高为650万人次，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。

（2）持续打造皮肤病、眼科、呼吸疾病、糖尿病等专科药房，设置全方位的专业顾客管理体系，报告期末，专科药房达1,135家，占药店总数23.76%。公司积极研究、发展特色疗用药、基础教育、疾病筛查、疾病治疗用药、症状改善、营养支持、健康管理等全方位药学照顾专科化解决方案，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、会员回访体系、药师专业服务体系、CRM系统会员管理，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，增加顾客粘性，专科药房的解决方案形成闭环，效能远高于普通门店。

公司积极推行和推进药师回访的工作，2023年累计回访150万次，围绕顾客用药回访、依从性回访、检测回访，为顾客完善优化服务体系。

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）消费者购药习惯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“急馘夜专私”的差异化需求，其中24小时及夜班门店占比15.11%，通过精细化运营增强顾客粘性、控制成本。

③公司目建O2O平台佳E购通过加强专科医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54,008.61万元，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%。

报告期内，线上渠道实现营业收入总计216,428.18万元，较上年同期增长54.58%，占营业收入占重为23.83%，较上年同期提升5.20%，线上线下全渠道服务模式稳健、快速发展。

4、承接处方药外流、应对双通道政策工作的推进

密切关注国家医疗保障局发布的门诊统筹相关政策及公司所处各省市的政策推进情况。积极对接，报告期末389家药房开通门诊统筹资质。

公司所处区域门诊统筹政策因处方流转尚未突破，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52%下降至46%，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。

冀辽大区营运规范逐步导入、统一并与公司整体融合，为下一步统一管理、标准化经营模式的可持续复制奠定基础。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在2023年10月末后稳定实施，采用健之佳品牌运营。

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。

持续推进冀辽大区整合，辽宁分部系统整合、切换顺利完成，河北分部有序推进。

（五）在人才培养和激励体系方面

围绕公司“集团化管理、多元化经营、全国性扩张”的经营策略，人力资源响应集团要求提升工作质量，聚焦组织运作、人才供需、投入产出、人才培养效率的提升。

持续培养、引进、激励人才以适应公司快速发展需要，加强店长、区域经理人员储备，细化分解各分部人员储备、带教、输送指标。搭建实训基地47个，帮助提升储备人员的管理能力和专业技能。

报告期，通过人员层级管理、标准化营运规范的执行、专业服务能力的赋能、全渠道业务的加持等公司标准化运作机制，帮助薄弱分部持续扭转业绩，有效验证公司成功模式的复制能力。

2021—2023年公司上市后第一发展阶段业绩增长目标超额达成，公司与员工共享成长收益的激励计划得到有效落实，为下一阶段发展奠定良好基础。

（六）品牌塑造方面

报告期，公司重点强化市级、县级市场品牌塑造，围绕品牌宣传、营销活动、公益行动，整合公司内外部资源，打造全方位、多维度的媒体矩阵。

全年开展“健康之家社区行”活动31次，新开发会员较上年同期增长39%。其中，药店联合之佳便利共同开展活动12次，带来会员、销售双增长的同时，推动云南地区双品牌的赋能和互补。开展1,128场健康进社区活动，为消费者提供健康检测、会员卡办理、慢病健档等服务，消费者用药咨询认知率和服务体验满意度提升，成都和重庆品牌认知度提升明显。

向供应链挖掘服务价值，加大贴牌商品的引进，贴牌商品的品牌、品质得到顾客认可，销售额较2022年度同比增长27.36%，保持平稳增长。

通过收购进入的河北、辽宁市场，2023年10月已完成辽宁地区门店的整合，门店形象逐步与集团对标、更换；河北市场将通过健之佳、唐人双品牌运营实现品牌形象融合，提升消费者认知，赋能华北区域的开拓。

2业务类型、品类收入、毛利率及结构占比分析

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况

分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
医药零售	8,142,196,551.77	5,372,087,966.49	34.02	21.83	22.02	减少0.10个百分点
便利零售	394,656,049.24	321,676,067.81	18.49	4.39	8.90	减少3.38个百分点
为医药、便利供应商提供专业服务	543,845,541.67	129,010,869.17	76.29	20.08	28.03	减少1.47个百分点
合计	9,080,697,142.68	5,822,774,903.47	35.88	20.84	21.34	减少0.26个百分点

主营业务分产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
处方、非处方药（中西成药）	6,476,906,706.92	4,428,703,141.11	31.62	27.53	26.00	增加0.83个百分点
其中：处方药	3,169,527,462.80	2,400,462,470.21	24.26	42.06	37.63	增加2.43个百分点
其中：非处方药	3,307,378,246.12	2,028,240,670.90	38.67	16.15	14.56	增加0.86个百分点
中药材	367,067,690.32	193,438,863.26	47.30	27.28	21.72	增加2.46个百分点
保健食品	462,656,318.72	369,363,548.13	40.49	9.21	19.06	减少4.92个百分点
个人护理	128,607,096.13	121,005,568.40	5.86	6.76	19.50	减少7.12个百分点
医疗器械	700,969,290.25	390,433,918.23	44.30	-9.30	-5.56	减少2.21个百分点
生活便利品	400,416,488.32	284,042,358.67	29.06	6.19	4.07	增加1.46个百分点
体检服务	10,250,006.35	6,726,636.41	34.37	4.89	-3.66	增加5.83个百分点
合计	8,536,851,601.01	5,693,764,034.30	33.30	20.89	21.19	减少0.16个百分点

主营业务分地区情况

分地区	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
云南	5,612,403,372.37	3,740,439,071.36	33.35	5.28	5.96	减少0.43个百分点
四川	304,643,077.94	218,231,200.38	28.36	34.76	33.32	增加0.77个百分点
广西	327,893,336.49	237,529,993.00	27.56	-0.04	10.84	减少7.11个百分点
重庆	698,949,071.82	417,665,162.99	30.27	14.66	10.82	增加2.42个百分点
河北	1,152,237,860.80	726,474,922.76	36.96	157.77	161.54	减少0.91个百分点
辽宁	940,734,882.39	353,424,683.81	34.64	161.24	161.78	减少0.14个百分点
合计	8,536,851,601.01	5,693,764,034.30	33.30	20.89	21.19	减少0.17个百分点

备注：①因四舍五入毛利率比上年增减存在差异；

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

本期实现营业收入90.81亿元，较上年同期增长20.84%；毛利率35.88%，较上年同期下降0.26%。主要原因系：

1、医疗体制改革逐步推进，个账支革减少居民个人医保收入，医保报销范围趋于统一，消费行为趋于理性、谨慎。各地门诊统筹政策执行标准、推进进度不一，处方外流有待推进，公司医保结算收入（医保个人账户为主）占主营业务收入比例已由上年同期的52%下降至46%，但门诊统筹政策的集客红利尚未呈现。

2、经济恢复趋势不确定性导致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、随着社会药房品牌认知度提升、购物方便快捷、商品结构丰富、市场化程度较高的优势逐步凸显，吸引院内顾客外流。公司抓住这一长期趋势带来的增量业务，重视品牌广商的深度合作，强抓医院品种引进和资源争取，处方药销售收入同比增长42.05%，结构占比由上年同期的31.60%提升至37.13%，增长5.53%；非处方药销售同比增长16.15%，结构占比由上年同期的40.32%下降至38.74%，降幅1.58%；处方药及非处方药销售的同比增长快来中西成药营业收入同比增长27.53%，结构占比整体增长3.95%。

处方药、非处方药毛利率分别增长2.43%、0.86%，拉动中西成药毛利率增长0.83%。

销售收入、结构占比、毛利率的提升拉动公司整体收入及毛利额的增长。

4、公司围绕顾客对全生命周期、高质量健康生活的追求，为中老年刚性需求客群、以及中青年主力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。除医疗器械受2022年疫情影响营业收入基数高，2023 年销售额有所下降外，中药材、保健食品、个人护理品、生活便利品销售收入增长 12.38%。公司通过积极参与竞价抢占市场份额，保健食品、个人护理品、医疗器械毛利率有所下降。

包括个人护理品和部分医疗器械在内的功效性护肤产品在市场、辽宁部分市场拓展效果逐步体现，集团功效性护肤产品的占比由2023年一季度3.33%恢复至2023年4.09%，公司健康产品品类的销售优势在新进区域得到有效验证。

5、公司加大自有品牌的开发和引进，与知名品牌商品对标，为顾客提供更高性价比的选择，同时有效减缓毛利率的下降。2023年1-12月，贴牌商品销售额较上年同期增长27.36%，占主营业务收入的13.01%，保持快速、稳健的增长态势。具体情况如下：

单位：万元

年度	销售额（不含税）	占主营业务收入的比例（%）
2023年	111,087.17	13.01
2022年	87,224.80	12.35

3公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

□适用 √不适用

证券代码：605266证券简称：健之佳 公告编号：2024-013

健之佳医药连锁集团股份有限公司第六届董事会第二次会议决议公告

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、董事会会议召开情况

健之佳医药连锁集团股份有限公司（以下简称“公司”）第六届董事会第二次会议通知于2024年4月16日以电子邮件方式向全体董事发出，会议于2024年4月26日上午9:00以现场加通讯方式在云南省昆明市盘龙区联盟街道旗营街10号健之佳总部14楼召开，会议应参加表决董事7人，实际参加表决董事7人，董事长蓝波先生主持会议，公司全体监事、部分高管人员列席了会议，本次会议的召集、通知、召开以及参与表决董事人数符合《公司法》、《公司章程》等有关法律、法规的有关规定。

二、董事会会议审议情况

全体与会董事经认真审议和表决，形成以下决议：

1、审议《2023年度总经理工作报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司总经理蓝波先生就2023年度总体经营指标完成情况及整体工作进展回顾，2024年度工作计划向董事会提交《2023年度总经理工作报告》并做工作汇报。

2、审议《2023年度董事会工作报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司应当披露此决议。

3、审议《2023年度独立董事述职报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司独立董事按照《公司法》、《证券法》、《上市公司独立董事管理办法》等法律法规，以及《公司章程》和《独立董事工作细则》等有关规定和要求，本着客观、公正、独立的原则，勤勉尽责、独立履职。2023年度工作结束，三位独立董事分别向董事会提交了独立董事述职报告，独立性情况日查报告，经董事会核查未发现独立董事有法律、法规规定的不满足独立性的情形，能够充分、独立履行职责，并出具了《董事会关于独立董事独立性情况的专项意见》。

此议案尚需股东大会审议通过。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《2023年度独立董事述职报告》、《董事会关于独立董事独立性情况的专项意见》。

4、审议《2023年度董事会审计委员会履职情况报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司审计委员会根据相关法律法规和《公司章程》、《董事会审计委员会工作细则》勤勉尽责、履行审核公司财务信息及其披露、监督及评估内、外部审计工作和内部控制的工作，审计委员会将2023年度履职情况及对会计师事务所的履职监督情况向董事会做了详细汇报。

此议案经第六届董事会审计委员会第三次会议审议通过后，提请董事会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《2023年度履行监督职责情况报告》、《董事会审计委员会对会计师事务所履职情况评估报告》。

5、审议《2023年度财务决算报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案需提请股东大会审议。

6、审议《2024年度财务预算方案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案需提请股东大会审议。

7、审议《2023年度利润分配方案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案需提请股东大会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《2023年度利润分配及公积金转增股本方案公告》（公告编号：2024-015）。

8、审议《关于公司计提资产减值准备的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司在2023年度财务决算工作中，公司对各项资产进行了清理核实和减值测试，发现部分应收款项存在预期信用损失，部分存货存在减值迹象，部分长期股权投资、商誉存在资产减值迹象。按照《企业会计准则》、公司会计政策和会计估计，确认、计提资产减值准备2,753.75万元。

9、审议《关于公司（2023年年度报告）及摘要的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案经第六届董事会审计委员会第三次会议审议通过，并一致同意提请董事会审议。此议案尚需提请股东大会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《（2023年年度报告）及摘要》。

10、审议《关于公司募集资金2023年度存放与实际使用情况的专项报告》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于募集资金2023年度存放与实际使用情况的专项报告》（公告编号：2024-016）。

11、审议《关于2023年度内部控制自我评价报告的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案经第六届董事会审计委员会第三次会议审议通过，并一致同意提请董事会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《2023年度内部控制评价报告》。

12、审议《关于续聘公司2024年度审计机构、内控审计机构的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案经第六届董事会审计委员会第三次会议审议通过，并一致同意提请董事会审议。此议案尚需提请股东大会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）的履职情况及审计费用的说明》、《关于续聘公司2024年度审计机构、内控审计机构的公告》（公告编号：2024-017）。

13、审议《关于唐山唐人医药有限责任公司完成业绩承诺及公司继续推进原股权收购方案的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

公司于2022年8月通过本次资产重组完成收购唐山唐人医药有限责任公司80%股权，按照前期签署的协议约定，第二阶段，2022年、2023年业绩承诺期满，若其完成业绩承诺的约定条件，且满足协议约定的其他相关条件，公司将按协议约定推进并完成对其剩余20%股权收购事宜。现上述条件已成就，公司将按协议约定继续推进原股权收购方案。

此议案由第六届董事会审计委员会第三次会议审议通过，并提请董事会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于河北唐人医药有限责任公司完成业绩承诺及公司继续推进原股权收购方案的公告》（公告编号：2024-018）。

14、审议《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案需提请股东大会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于公司使用闲置自有资金进行现金管理的公告》（公告编号：2024-019）。

15、审议《关于公司及子公司向金融机构申请综合授信额度及为综合授信额度提供担保的议案》

议案表决情况：本议案有效表决票7票，同意7票；反对0票；弃权0票，此议案获得通过。

此议案需提请股东大会审议。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于公司及子公司向金融机构申请综合授信额度及为综合授信额度提供担保的公告》（公告编号：2024-020）。

16、审议《关于公司2024年度日常关联交易预计的议案》

董事