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

【2024】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、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性,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。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、本半年度报告未经审计。

五、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@jsjcn	ir@jsjcn

二、主要财务数据

(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(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	4,485,124,265.74	4,337,725,676.65	3.40
期间费用	1,485,370,431.03	1,268,367,124.18	17.11
归属于上市公司股东的净利润	62,879,293.65	158,090,803.37	-60.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	65,686,121.74	155,515,183.75	-57.76
经营活动产生的现金流量净额	291,608,586.82	552,087,594.89	-47.18
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	2,740,265,520.16	2,861,130,202.55	-4.22
总资产	10,366,617,027.94	9,948,934,505.31	4.20

(二)主要财务指标

主要财务指标	本报告期(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益(元/股)	0.41	1.02	-59.80
稀释每股收益(元/股)	0.41	1.02	-59.80
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.43	1.00	-57.00
加权平均净资产收益率(%)	2.17	5.93	减少3.76个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	2.27	5.84	减少3.57个百分点

注:2023、2024年,公司实施年度利润分配方案,分别以资本公积金转增股本的方式向全体股东每10股转增3股、每10股转增2股。公司按照《企业会计准则第34号—每股收益》及应用指南的规定对2023年同期每股收益进行了重述。

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用 □不适用

2024年市场及行业竞争加剧;医药改革政策持续推行,医保个账减少及统筹医保落地滞后、强监管等因素影响,行业营业收入增长停滞、利润承受下滑压力。2024年上半年,公司整体营业收入增幅趋缓,无法覆盖门店增长导致的费用刚性增长,净利润较上年同期降幅较大。

1、政策因素

(1)随着国常会、国家医保局、国家卫健委关于医药改革、基本医疗保险、医保个账和门诊统筹等医药改革政策陆续落地,意味着医药分业改革起步,推进,长期有利于提高行业集中度和连锁化率,对专业服务能力强且合规经营、聚焦满足消费者健康需求的大型连锁医药零售企业长期利好。

短期内,在医保个账及门诊统筹改革政策的探索期,各省市政策落地执行存在滞后性及不确定性,行业发展处于调整阶段。

(2)个账改革落地后,各省市门诊统筹政策的诊疗规范要求、处方流转、药店资质要求、报销额度管控、政策推进力度等不同且尚在探索,公司所处省市区门诊统筹政策待细化、落地,其集客红利尚未呈现。

公司2023年实体门店医药零售收入较2022年增长37,658.60万元,增幅5%,医保结算收入(以个人账户为主,下同)下降22,772.34万元,降幅5.8%;2024年上半年实体门店医药零售收入较上年同期增长6,542.95万元,增幅1.72%,医保结算收入下降15,540.30万元,降幅8.37%。2022年-2024年上半年,公司实体门店营业收入金额持续增长,但医保结算收入金额呈持续下降态势,且2024年降幅有所扩大。

医保收入占主营业务收入比例(较前期统计口径有所变动)由2022年的52%下降至2023年的47%,再下降至2024年上半年的44%。

面对受医药改革政策短期影响,公司2022年-2024年上半年医保结算收入金额呈逐年下降且降幅扩大的客观情况,公司通过强化长期打造的非药商品差异化竞争力,以专业的全渠道服务拉升非医保收入,减缓医保结算收入下降导致的经营压力,实体门店医药零售收入保持增长。

(3)医保合规监管持续加强,行业价格专项治理、比价系统上线、线上医保结算等政策,对行业发展的影响深入、叠加,行业步入规范治理下结构调整、转型阶段。

2、市场及行业因素

根据国家统计局数据,上半年社会消费品零售总额中商品零售总额同比增长3.2%,较上年同期增速6.8%下降3.6%;人均医疗保健支出同比增速4.2%,较上年同期增速17.1%下降12.9%,增速均低于GDP 5.0%的增速。长期来看,医药改革对专业服务能力强且合规经营、聚焦满足消费者健康需求的大型连锁医药零售企业长期利好;但短期内居民刚性医疗保健相关消费支出受医药改革政策影响明显,行业发展处于调整阶段。

根据中康统计,2024年1-5月国内零售药店营业收入同比下滑3.7%。中康预计,2024年药品全终端市场中,基层医疗机构收入占比提升0.6%至10.6%,线下零售渠道收入,占比下降0.4%至21.2%,医药零售市场"承压前行"。

根据国家药监局数据,截至2023年末国内药品零售连锁、单体药店数为66.70万家,较2022年末的62.33万家增长4.37万家,增长7%。中康初步统计2024年6月末药店数达70.1万家,行业竞争加剧,专业服务能力强的药店不足、低产出药店数量过剩且仍持续增长的矛盾凸显,孕育转型机会。

3、经营管理压力

公司上市后保持快速稳发展,截止报告期末,新店、次新店占比21.57%仍较高,自建培育期门店+并购整合期门店近1,500家(占药店比例近30%)。新店和次新店受医保政策影响较小,增长稳定且接近拓展模型。但医保个账减少、门诊统筹医保政策推进不及预期等政策及外部市场因素,导致医保占比较高的冀辽地区经营受到影响,营业收入同比下降,西南地区营业收入尚有韧性但增长放缓。需要进一步观察、审慎应对、加快自身业务转型提升。

报告期,公司净增门店328家,门店规模达5,444家,较年初门店数增长6.41%,较上年同期门店数增长21.17%。

公司抓住工业企业重视院外市场大趋势、基于顾客健康需求调整品类结构。报告期,生活便利品、个人护理品销售收入分别增长4.83%、12.09%;贴牌商品销售额较上年同期增长18.90%,占比提升2.09%。本期综合毛利率35.89%,较上年同期提升1.08%。

政策及外部因素影响超出预期,公司2024年上半年营业收入同比增长3.40%弱于预期,低收入增幅贡献的综合毛利额无法覆盖门店同比增长21.17%导致期间费用刚性增长,导致归属于上市公司股东的净利润6,287.93万元,较2023年同期下降60.23%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润6,568.61万元,较2023年同期下降57.76%。

1季度、2季度主要会计数:

项目	二季度(4-6月份)			一季度(1-3月份)		
	本年同期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	本年同期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	2,171,142,755.84	2,170,851,319.84	0.01	2,313,981,509.90	2,166,874,356.81	6.79
期间费用	755,116,960.97	659,736,707.10	14.46	730,253,470.06	608,630,417.08	19.98
归属于上市公司股东的净利润	10,619,688.97	81,786,858.82	-87.02	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	15,253,989.88	81,000,332.59	-81.17	50,432,131.86	74,514,851.16	-32.32
主营业务毛利率(%)	36.19	35.24	增加0.95个百分点	32.30	30.66	增加1.64个百分点
综合毛利率(%)	37.51	37.00	增加0.51个百分点	34.36	32.61	增加1.75个百分点

二季度,营业收入与上年同期持平;积极参与市场竞价的同时净取工业企业专业推广、促销资源支持,综合毛利率较上年同期提升0.51个百分点。上半年,门店数同比增长21.17%导致期间费用刚性增长17.11%对净利润的压力持续。

根据中康产业研究院预测,2024年药品全终端增速预计降至4.9%,增速较2023年下降。实体药店药品品类全年增速预计仅2.9%,行业增速放缓,以医保支付为主、满足疾病基本用药需求的市场短期增长有限、面临挑战。同时,面对国民巨大的健康消费需求、银发经济崛起,以及相较发达国家,中国卫生费用占比较低的客观情况,医药健康市场总体上升的趋势不变。外部风险和竞争压力,推动行业深刻变革、分化加剧,部分中小连锁企业可能因合规、亏损、现金流等压力被迫快速退出。

能不断满足消费者健康、专业服务需求,且经营合规、营运管理效率高、风险管控能力强、现金流稳健充裕、变革坚决有力的连锁企业,才能生存、获得更多发展机遇和空间。

三、前10名股东持股情况表

单位:股

截至报告期末股东总数(户)	7,599
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
深圳市畅思行实业发展有限公司	境内非国有法人	15.16	23,439,968	0	无	0
蓝波	境内自然人	13.95	21,572,968	0	质押	10,529,210
王雁萍	境内自然人	10.00	15,463,319	0	质押	2,012,400
云南祥群投资有限公司	境内非国有法人	8.94	13,818,299	13,818,299	质押	13,818,299
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	4.79	7,406,984	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	3.64	5,628,503	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	1.73	2,679,216	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	1.48	2,291,087	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	1.45	2,239,082	0	无	0
国泰基金管理有限公司-社保基金四二一组合	境内非国有法人	1.45	2,236,620	0	无	0
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、舒畅夫妇合计持有畅思行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、公司股东昆明南之图、昆明春佳伟、昆明云健实为公司员工持股平台,均受蓝波管理和控制,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6.94%股份; 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					

(一)截至报告期末的优先股股东总数、前10名优先股股东情况表

□适用 √不适用

(二)控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

(三)在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

一、公司应当根据重要性原则,说明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

√适用 □不适用

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,公司进一步完善现有6个省市门店网络布局,门店数达5,444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。

云南药房、便利店门店数3,241家,药房门店数较年初增长5.00%;河北门店数500家,店数较年初增长4.38%,优势区域市场规模稳步提升。

报告期末,云南药房门店数达2,897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56.80%;川渝桂冀辽重点、快速发展,药店数结构占比提升至43.20%。

云南药房、便利店门店数3,241家,药房门店数较年初增长5.00%;河北门店数500家,店数较年初增长4.38%,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602家,省地县市场持续渗透;辽宁沈阳及其他5地市门店规模455家,快速突破,店数较年初增长12.90%。

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371家,增幅32.03%,广西期末店数达275家,增幅5.36%;

公司深耕云南、立足西南、向全国发展的策略有效实施;在京津冀环渤海湾区域,门店数达955家;在成渝区域,门店数达973家,均近千家规模。

公司持续加强冀辽区域以及重庆红瑞乐邦、四川德仁堂项目整合,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。

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月稳定实施,采用健之佳品牌运营;河北分部2024年3季度正推进融合工作,采用健之佳、唐人双品牌运营。

面对行业政策长期利好,2024年市场低迷且短期内阶段性调整的变化,公司保持谨慎、积极的态度。二季度,公司结合市场环境持续低迷以及医保统筹改革政策推进提缓的实际情况,在前期藏暖二季度新店拓展目标的基础上,6月全面、大幅调降年度拓展计划至400家左右,放缓门店扩张速度,将更多资源聚焦于存量门店的业绩提升,确保存量老店有力应对行业竞争、存量新店和次新店稳健增长。按经营年限、业绩情况、专业门店分类等多个维度持续跟进门店业绩,对于严重亏损且短期内扭亏无望的门店及时止损,腾笼换鸟,减少对于经营管理和业绩的压力,释放人力资源、管理精力至其他门店;强化筛租、控费。

收购方面持续推进原有项目整合,新增项目以现有区域优质且并购后整合压力较小、能够尽快带来增量业绩的项目为主。

2024年1-6月,公司自建门店254家,收购门店81家,因发展规划及经营策略调整关闭门店7家,净增门店328家,期末门店总数达到5,444家,较年初门店数增长6.41%,同比增长21.17%。

经营业态	地区	2023年末	2024年1-6月			2024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2023年6月末同期增长	
			自建	收购	关店					2023年6月末	门店增长率
医药零售	云南省	2,759	140	0	2	2,897	56.80%	138	5.00%	2,577	12.42%
	四川省	281	29	61	0	371	7.27%	90	32.03%	253	46.64%
	广西自治区	261	15	0	1	275	5.39%	14	5.36%	225	22.22%
	重庆市	594	8	0	0	602	11.80%	8	1.35%	363	65.84%
	川渝桂大区合计	1,136	52	61	1	1,248	24.47%	112	9.86%	841	48.39%
	河北省	479	21	0	0	500	9.80%	21	4.38%	441	13.38%
	辽宁省	403	32	20	0	455	8.92%	52	12.90%	329	38.30%
	冀辽合计	882	53	20	0	955	18.73%	73	8.28%	770	24.03%
	合计	4,777	245	81	3	5,100	100.00%	323	6.76%	4,188	21.78%
便利零售	云南省	339	9	0	4	344	-	5	1.47%	305	12.79%
合计	-	5,116	254	81	7	5,444	-	328	6.41%	4,493	21.17%

备注:报告期,公司收购四川德仁堂药业连锁有限公司63家门店,截止本报告期末,完成61家药店的门店资产及其经营权益的交割。

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,其医药零售门店数结构占比为67.23%,地级、县级门店均已多于省会级门店。

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)	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	1,404	27.53%	164,961.36	46.77	51.94
地市级	1,988	38.98%	224,358.05	36.38	44.48
县市级	1,441	28.25%	158,486.24	30.89	34.47
乡镇级	267	5.24%	23,536.26	29.05	33.10
合计	5,100	100.00%	571,341.91	37.56	43.22

注:日均坪效=不含税营业收入/182天/经营面积

报告期末,店龄一年以内新店672家,占比12.34%,店龄二年以内次新店502家,占比9.22%,新店、次新店合计1,174家,占比21.57%仍较高;二年以上老店共4,270家(含上年末新收购红瑞乐邦190家门店、本期德仁堂61家门店及其他零星项目),占比78.43%;自建培育期门店+并购整合门店近1,500家(占药店比例近30%),营业较低,店效、坪效较上年同期下降。

3、门店店均营业收入

门店类型	2024年上半年(万元)	2023年上半年(万元)
所有类型零售连锁	75.58	87.70
医药零售连锁门店	76.58	88.99
便利零售连锁门店	60.79	69.90

注:门店店均营业收入=门店不含税营业收入/期末门店数。

公司新店和次新店受医保政策影响较小,增长稳定且接近拓展模型。但医保个账减少、门诊统筹医保政策推进不及预期等政策及外部市场因素,导致医保占比较高的冀辽地区经营受到较大影响,营业收入同比下降,西南地区营业收入尚有韧性但增长放缓,部分老店出现分化、营业额下降,店均收入下降。

公司上市后快速自建扩张,处于培育期、整合期的门店产出低,对公司短期业绩带来压力,随着门店逐步培育成熟,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,公司拥有医保资质门店数量为4,804家,占药店总数94.20%。其中河北地区受医保合理化布局条件限制,取得医保资质的门店占比略低。

拥有慢病门店631家、特病门店228家、双通道资格门店147家;公司所处6个省市门诊统筹政策推进有限,获取门诊统筹资质的药房数量为863家,占药店总数16.92%。

个人账户改革实施后,2023年国家医保局发布关于药店纳入门诊统筹管理的相关要求,各地落实细化门诊统筹政策,各地诊疗规范、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。在医保个账减少、门诊统筹政策集客红利未呈现之前,公司医保结算收入占比呈下降态势。

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	2,897	2,769	95.58
四川省	371	345	92.99
广西省	275	262	95.27
重庆市	602	573	95.18
河北省	500	436	87.20
辽宁省	455	419	92.09
合计	5,100	4,804	94.20

(二)在商品品类规划及为供应商提供专业服务,提升经营业绩方面

1、医保个账改革及门诊统筹、行业价格专项治理、比价系统上线、线上医保结算等与零售药店密切相关的政策持续推行。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。

公司围绕顾客对全生命周期、高品质健康生活的需求,提供治疗类及其他与健康生活方式相关的商品和服务。把握政策及市场变化趋势,以基于门店的全渠道、专业化服务能力为基础,承接院内顾客外流长期趋势带来的增量业务,中西成药收入稳步增长;坚定服务消费者对健康品类的需求,共同带动营业收入同比增长3.40%。

2、强化公司营采一体化的品类规划管理及专业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,获取推广、营销资源拉动业绩增长,其他业务收入占营业收入比重5.81%。

本期综合毛利率35.89%,较上年同期提升1.08%。

(1)营业收入以行业划分的情况

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(%)	毛利率比上年同期增减(%)	营业收入占比(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)
医药零售	4,034,961,371.23	2,625,976,311.35	34.92	1.25	89.96	2.58	0.66
便利零售	189,499,569.19	154,506,376.38	18.47	0.05	4.23	-4.38	-4.43
为医药、便利供应商提供专业服务	260,663,325.32	95,130,630.34	63.50	-8.71	5.81	26.45	66.08
合计	4,485,124,265.74	2,875,613,318.07	35.89	1.08	100.00	3.40	1.69

注:上述数据尾差为四舍五入所致。

(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	本期营业收入	结构占比(%)	上年同期营业收入	结构占比(%)	结构占比增减(%)
处方、非处方合计(中西成药)	3,269,509,273.44	77.39	3,091,818,190.54	74.83	2.56
其中:处方药	1,571,701,444.07	37.20	1,508,449,702.38	36.51	0.69
其中:非处方药	1,697,807,829.37	40.19	1,583,368,488.16	38.32	1.87
中药材	165,104,240.02	3.91	189,390,956.76	4.59	-0.68
保健食品	214,430,380.19	5.08	234,248,112.53	5.67	-0.59
个人护理品	49,173,485.58	1.16	43,869,010.47	1.06	0.10
医疗器械	315,176,979.72	7.46	370,557,240.80	8.97	-1.51
生活便利品	207,015,207.50	4.90	197,469,574.53	4.78	0.12
体检服务	4,051,373.97	0.10	4,243,376.63	0.10	0.00
主营业务合计	4,224,460,940.42	100.00	4,131,586,462.26	100.00	-

注:上述数据尾差为四舍五入所致。

结合前表,对报告期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

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年同期增减(%)	营业成本比上年同期增减(%)	毛利率比上年同期增减(%)
处方、非处方合计(中西成药)	3,269,509,273.44	2,193,220,709.84	32.92	5.75	2.04	2.44
其中:处方药	1,571,701,444.07	1,153,129,226.54	26.63	4.19	-1.35	4.12
其中:非处方药	1,697,807,829.37	1,040,091,483.30	38.74	7.23	6.08	0.66
中药材	165,104,240.02	87,475,646.09	47.02	-12.82	-14.45	1.01
保健食品	214,430,380.19	144,786,984.01	32.48	-8.46	8.40	-10.50
个人护理品	49,173,485.58	34,827,902.60	29.17	12.09	8.38	2.42
医疗器械	315,176,979.72	162,973,314.85	48.29	-14.95	-22.15	4.78
生活便利品	207,015,207.50	154,360,712.15	25.44	4.83	9.40	-3.11
体检服务	4,051,373.97	2,837,418.19	29.96	-4.52	1.31	-4.04
主营业务合计	4,224,460,940.42	2,780,482,687.73	34.18	2.25	0.36	1.24

注:上述数据尾差为四舍五入所致。

公司所处的药品零售行业周期性特征不明显,但受消费意愿弱、市场及行业竞争加剧、医药改革政策持续推行、医保个账减少及统筹医保落地滞后、医保强监管等因素综合影响,行业营业收入增长停滞、利润承受下滑压力。

报告期,公司营业收入同比增长3.40%,弱于预期,中西成药销售收入较上年同期增长5.75%,包含中药材、保健食品、个人护理品、医疗器械、生活便利品的非药商品销售收入较上年同期下降8.17%:

①公司通过提升规模和品牌认知度、社区门店便利性、商品丰富度,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。

中西成药销售收入较同期增长5.75%,结构占比提升至77.39%,增长2.56%。

②公司围绕目标顾客对全生命周期、高质量健康生活的需求,为中老年和年轻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及服务需求,主动从"依赖医保"销售、药品价格竞争模式向长期坚持强化专业药学服务、健康管理服务、差异化商品品类管理能力转型,从"满足顾客需求"向"激发顾客需求"转型。

下半年以更坚决、主动的策略专注强化核心竞争力,提升管理和营运效率,控费增效,通过精细化运营管理提升单店收益。

(2)结合客观情况,放缓门店扩张步伐。确保存量老店有力应对行业竞争、存量新店和次新店稳健增长,强化降租、控费,大额亏损门店扭亏或迁址"腾笼换鸟";提升店效、品效、人效。

中后台部门全面冻结编制,严控资本性支出项目,以保障现金流健康和资金安全确保公司业务和业绩稳定。

(3)公司积极配合监管部门主动确保医保合规。通过推进与互联网医院合作争取通过医保平台获取流转处方、"诊所+药店"模式依靠基层医疗机构开展门诊统筹业务。同时,积极与医保等部门协调,争取政策落地,规范医疗门诊统筹患者。

(4)降低医保依赖,健康品类及专业化服务、全渠道营销深入转型,在提升合规运营水平的基础上,推动业务加快转型调整。

加强受医保影响小的处方药、OTC,以及不受医保影响的非药品类的规划、引进和销售;充分挖掘专科门店、O2O等现有优势渠道的业绩提升机会点。

深刻认识医药零售连锁行业,是一个苦心经营、逐步改善的专业服务行业,在确保合规经营的基础上,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,实现转型、变革目标。

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。计划下半年以更坚决、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、积极应价,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。

2、或有事项

(1)2024年初,公司收到《大企业税收风险提示函》,要求结合医药零售行业税收风险管理情况,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开展自查,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,并提交自查报告。

税务机关正认真了解、评估公司及同业企业的业务实质与税法认定。

税收自查事项若被认定较税收法律法规需要缴纳税款,可能对公司当期业绩带来影响。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。

后续有明确进展或结果将进一步公告进展情况及相关影响情况。

(2)公司与供应商哲顿对2022年疫情放开前后口罩等商品购销结算及相关促销服务事项存在争议,目前相互诉讼尚在进行中。相关事项的性质确定及影响评估,尚不完全具备条件,其影响存在不确定性。

证券代码:605266　证券简称:健之佳　公告编号:2024-074

健之佳医药连锁集团股份有限公司第六届监事会第五次会议决议公告

本公司监事会及全体监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、监事会会议召开情况

健之佳医药连锁集团股份有限公司(以下简称"公司")第六届监事会第五次会议通知于2024年8月24日以电子邮件方式通知全体监事,会议于2024年8月29日上午9:30以现场+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18楼召开,应参加监事3人,实际参加监事3人,会议由监事会主席金玉梅女士主持,符合《公司法》及《公司章程》等有关规定。

二、监事会会议审议情况

经全体监事认真审议,形成以下决议:

1、《关于公司(2024年半年度报告)及摘要的议案》

议案表决情况:同意3票;反对0票;弃权0票,此议案获得通过。

经审核,监事会认为公司《2024年半年度报告》的编制和审议程序符合法律、法规、《公司章程》和公司内部管理制度等各项规定;内容和格式符合中国证券监督管理委员会和上海证券交易所的规定,所包含的信息真实、准确、完整地反映了公司的经营情况和财务状况、经营成果和现金流量情况,不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏;公司按照相关法律法规登记内幕信息知情人登记,未发现参与公司2024年半年度报告编制和审议的人员有泄露报告信息的行为。

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《2024年半年度报告》。

特此公告。

健之佳医药连锁集团股份有限公司监事会

2024年8月30日

证券代码:605266　证券简称:健之佳　公告编号:2024-073

健之佳医药连锁集团股份有限公司第六届董事会第六次会议决议公告

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")第六届董事会第六次会议通知于2024年8月24日以电子邮件方式向全体董事发出,会议于2024年8月29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18楼召开,会议应参会董事7人,实际参会董事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

经全体董事认真审议,形成以下决议:

1、《关于公司(2024年半年度报告)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六次会议审议通过,提交董事会审议。

审计委员会认为公司编制的财务报表严格按照财政部《企业会计准则》等有关规定编制,所包含的信息从各方面真实地反映了公司报告期的经营情况和财务状况、经营成果和现金流量情况,内容真实、准确、完整。财务报表及定期报告中的财务信息清晰、完整,与定期报告中的其他信息、上市公司披露的其他财务相关信息以及非财务信息一致,不存在与财务报告相关的欺诈、舞弊行为及重大错报的情况。

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《2024年半年度报告》及摘要。

2、《关于制订《健之佳医药连锁集团股份有限公司股东及董监高减持股份管理制度》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。

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《健之佳医药连锁集团股份有限公司股东及董监高减持股份管理制度》

特此公告。

健之佳医药连锁集团股份有限公司董事会

2024年8月30日

公司代码:688325　　公司简称:赛微微电

广东赛微微电子股份有限公司

【2024】半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1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www.sse.com.cn网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2重大风险提示

公司已在本报告中描述公司面临的风险,敬请查阅本报告"第三节管理层讨论与分析五、风险因素"相关内容,请投资者予以关注。

1.3本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性,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。

1.4公司全体董事出席董事会会议。

1.5本半年度报告未经审计。

1.6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

不适用

1.7是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

2.1公司简介

公司股票简况

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	上海证券交易所科创板	赛微微电	688325	-

公司存托凭证简况

□适用 √不适用

联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书(信息披露境内代表)	证券事务代表
姓名	刘利萍	孙怡琳
电话	0769-22852036/22234645	0769-22852036/22234645
办公地址	广东省东莞市松山湖园区工业南路6号3栋401室	广东省东莞市松山湖园区工业南路6号3栋401室
电子信箱	ir@cellwise-semi.com	ir@cellwise-semi.com

2.2主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,722,926,610.26	1,754,182,697.24	-1.78
归属于上市公司股东的净资产	1,659,501,723.67	1,684,434,762.75	-1.48
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	166,712,309.98	84,629,125.70	96.99