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

2025 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http://www.sse.com.cn/网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2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。

1.3公司全体董事出席董事会会议。

1.4本半年度报告未经审计。

1.5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

2.1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	李子凌
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@rjzjcn	ir@rjzjcn

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	9,881,419,896.90	10,623,265,828.75	-6.98
归属于上市公司股东的净资产	2,597,752,936.78	2,797,247,891.58	-7.13
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	4,456,573,863.28	4,485,124,268.74	-0.64
利润总额	82,885,153.62	81,258,042.21	2.00
归属于上市公司股东的净利润	72,378,238.28	62,979,293.65	15.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	65,147,894.47	65,686,121.74	-0.82
经营活动产生的现金流量净额	550,706,820.94	291,608,586.82	88.85
加权平均净资产收益率(%)	2.63	2.17	增加0.46个百分点
基本每股收益(元/股)	0.47	0.41	14.63
稀释每股收益(元/股)	0.47	0.41	14.63

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用 □不适用

经决转型、稳营收、控费增效。

坚决转型:人口年龄及结构、经济发展阶段驱动医疗保障体系深入改革,2025年,在医药分业、院外市场扩容、强监管等医药改革长期趋势不变的前提下,改革重塑产业服务价值,监管持续探索改进,正推动医药工业企业营销、医疗机构及医生诊疗、零售企业药师和员工销售和医保“理赔”、顾客消费四个领域习惯的规模改变进程。医药零售行业短期内客流减少,客单下滑的阵痛持续,行业逐步形成聚焦转型,打造差异化核心竞争力的共识,但概根专业服务、聚焦健康品类的转型仍是中长期进程。公司“转型、不转行”、坚决转型,服务顾客健康需求,将危机转化为降低医保依赖,向健康品类及专业化服务、全渠道营销深入转型的契机,在提升合规运营水平的基础上,推动业务加快转型调整。上半年公司处方药营收结构占比下降2.31%,非处方药营收结构占比提升1.77%,非药营收结构占比提升0.55%。

稳营收:公司加强既有的差异化经营模式特点,坚决强化非医保依赖药品、非药业务及全渠道专业化服务转型弥补因政策带来的医保收入下降4%冲击,聚焦存量门店效率以争取市场份额,上半年营收较上年同期下降0.64%启稳。

控费增效:扭转门店费用结构、控费增效成果逐步体现,上半年期间费用同比下降0.83%,已从2024全年费用同比增长13.42%改进至一季度同比仅增4.74%,二季度改进至同比下降6.21%。

公司上半年实现归属于上市公司股东的净利润增长15.11%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润稳定,其中二季度扣除非经常性损益的净利润稳定在3,415.98万元,从一季度同比下降38.55%改进至二季度同比增长123.94%。

(1)政策因素

2022年以来,医药分业改革拉开帷幕,长期有利于行业发展,提高行业集中度和连锁化率。

短期内,医保个账改革、门诊统筹政策持续规范,医保基金应监管加强,行业价格专项治理、药品道阻弱企业提前用等政策持续探索、落地,对顾客行为、监管方、医药零售从业者的影响不稳定。医药健康消费受抑制。根据国家统计局数据,2023年度,人均 医疗保健支出同比增速16.0%,2024年度同比增速大幅下降至3.6%,低于GDP5.0%的增速;2025年上半年,同比增速继续下降至3.4%,低于GDP5.3%的增速。除疫情期间外,人均医疗保健支出多年来首次出现异常低速增长。医疗保健消费市场的低增长,叠加政策因素,带来行业短期调整压力,医保规范治理下行业步入结构调整、转型阶段,触达拐点开始萌芽。

主流观点认为国大政策改革可能已出台,明确,但尚不成熟,尚未完全细化、落实、稳定,正持续改进、微调,其深远影响尚未确定。公司所处区域门诊统筹政策因涉及医院医生薪资改革尚在探索,对诊疗规范要求、首诊处方家源及处方流转尚未实现,承接的门诊统筹业务极其有限,政策的集客红利尚未呈现。

公司以个人账户为主的医保结算收入占药店主营业务收入(不含B2C)比例2022年-2024年外别为52%、47%、44%,受政策限制,医保依赖程度仍持续、较多地影响经营。长期来看,非处方药、非药业务及全渠道专业化服务转型弥补医保结算占比下降4%冲击,上半年营收较上年同期下降0.64%启稳,一方面反映政策调整消费等前述四个领域习惯改变的间接影响,另一方面也逐步体现公司转型成果。

公司旗舰解郎地拥护、推进合规要求,积极承担合规主体责任,主动推护药品安全和医保基金安全,以此为基础通过强化差异化的客群、商品、专业服务竞争力,以全渠道专业化服务提升非医保收入,稳公司整体营收。

(2)市场及行业因素、经营应对

外部环境变化带来的不确定性影响因素较多,长期积累的一些深层次结构性矛盾需深化改革应对,保障改善民生、释放内需潜力、提振消费工作尚在进行。

短期内,处在医药零售行业新旧周期交叉阶段,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,也面临普强监管、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。

面对药店行业增速下行期、政策高压期、转型阵痛期三期叠加的挑战,健之佳保持谨慎,积极的态度,以自身工作质量应对外部环境的不确定性。改变门店扩张速度、降低成本、提升效益,确保区域门店有力应对政策变化及行业竞争、新店次新店稳健增长。坚决强化非医保依赖药品、非药业务及全渠道专业化服务转型。

1季度,2季度主要财务数据:

项目	第二季度（4-6月份）			第一季度（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	2,162,356,985.57	2,171,142,756.84	-0.40	2,294,216,877.71	2,313,981,509.90	-0.85
扣非前利润	708,215,783.23	756,116,960.97	-6.21	764,843,337.97	730,253,470.06	4.74
利润总额	43,028,906.52	20,763,729.62	107.22	39,858,247.10	60,494,312.59	-34.11
归属于上市公司股东的净利润	38,852,661.91	10,619,688.97	265.85	33,525,576.37	52,359,604.68	-35.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	34,169,777.96	15,253,989.81	123.94	30,988,116.51	50,432,131.86	-38.56
经营活动产生的现金流量净额	370,408,727.66	190,414,263.76	94.53	180,297,093.28	101,194,323.06	78.17
主营业务毛利率(%)	33.83	36.19	减少2.36个百分点	34.26	32.3	增加1.96个百分点
综合毛利率(%)	36.43	37.51	减少1.08个百分点	35.00	34.36	增加0.64个百分点

二季度,公司坚决转型,聚焦存量门店效率以争取市场份额,营业收入与上年同期持平略下降0.40%;二季度扣除非经常性损益的净利润稳定在3,415.98万元,从一季度同比下降38.55%改进至二季度同比增长123.94%;强化租金、人工费以及配送费、分部管理费等前后台费用全面管控,扭转门店费用结构、控费增效成果逐步体现,期间费用占从2024全年费用同比增长13.42%改进至一季度同比仅增4.74%,二季度改进至同比下降6.21%。

直面现实和未来的机遇与挑战,公司同时零售本质,围绕国民全生命周期的健康需求打造服务体系。面对行业客流及利润正在经历的前所未有的挑战,公司坚持以消费者需求为中心,以会员为准绳,积极应对外部市场的变化,围绕售后的社会价值,向提供更加专业化、全面的健康综合服务转型。

(1)通过调整品类规划支持转型,提升经营效率改善

除中西成药外,公司深入挖掘目标顾客全民化需求助力公司开服,从“依赖医保”销售、药品价格竞争模式主动向强化专业药学服务、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。在医保控费趋势于严格,处方药价格不断下降的大背景下找到新的收入增长点,同时提高利润率。

加强商品品类优化和规划,提升库存周转效率

坚决转型,聚焦存量门店效率以争取市场份额,产能资本性支出明显减少,资源和资金,全渠道营销投入方向明确,聚焦存量门店效率以争取市场份额。

公司通过品类调整,加强促销清理等模式,为业务转型,引进和推广新商品解放货架、仓储、资金等关键资源,提升存货周转效率,存货账面价值较期初大幅降低5.99亿元;一方面有效规避滞销商品的资金占用,另一方面也逐步体现公司转型成果。

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:

报告期,公司通过加强既有的差异化经营模式特点,坚决强化非医保依赖药品、非药业务及全渠道专业化服务转型弥补因政策影响医保收入下降4%,导致药品及关联销售下降的缺口,主营业务收入较上年同期下降0.64%启稳,毛利率相对平稳。

(1)中西成药营收同比下降1.18%,结构占比下降0.55%,受政策影响,处方药营收同比下降6.67%,非处方药通过加强专业服务,品类规划调整、竞价和市场投入力度,营收增长3.89%。

(2)强化非药商品的规划,引进、促销,保健食品、个人护理品、医疗器械、生活便利品营收均增长,拉动非药品类整体销售额增长1.94%,部分弥补处方药销售下降的缺口,结构占比增长0.55%。

(3)强化中心门店专科药房药学服务所需处方药、非处方药、非药商品的品类引进、优化。

继续探索“健康与美丽”服务,强化与品类船长战略合作,重点挖掘潜力品牌和品种增长潜力:

个人护理品和医疗器械中综合毛利率较高的功能性护肤品品类,销售收入占比达4.12%。公司持续强化与龙头企业贝泰妮在薇诺娜等舒敏产品中的战略合作,加强可复买、关医树等产品营销,持续塑造“健之佳”贴牌商品组合;在开发、引进、推广欧洲IS系列独家产品,报告期实现跨境购营收566万元的基础上,2025年8月以“有效转型、重塑增长”为主题向零售渠道发布,通过一般贸易引进国内以扩大销售,发挥该产品创新、高效、安全的专业解决方案优势,系统拓展、培育品类商品组合,塑造健之佳在顾客心中“健康与美丽”的形象。

在中西成药、保健食品方面,坚定强化与品牌战略合作,塑造贴牌“健之佳”药、械及“品健”保健食品品牌及商品组合;探索通过直接进口、跨境购等方式引入独家、优势商品,在佩夫人小儿愈美那敏、爱司盟高含量保健食品引进、热销的基础上,将逐步规划引进日本等海外优质商品。

(4)依托公司自身的品牌知名度和用户认可度加大自有品牌的研发、塑造力度,打造药品、医疗器械、个人护理品等系列独家产品,在提升毛利率的同时形成差异化竞争。

2025年上半年,贴牌商品销售额较上年同期稳定,减缓综合毛利率下降幅度。

具体情况如下:

单位:万元　币种:人民币

年度	销售额(不含税)	占主营业务收入的比例(%)
2025年上半年	62,691.43	14.89
2024年上半年	62,948.28	14.90

3.3 线上业务拓展方面

1.公司持续构建稳定、优质的会员体系,持续完善慢病管理和专业服务体系

相关内容详见“第三节 管理层讨论与分析”之“3 报告期内核心竞争力分析”之“1、专业的化诊全健康服务能力和品、稳定、优质的会员体系”。

2.全渠道、专业化服务能力提升

(1)持续强化营运规范培训以期执行标准,保持店员专业水准,提升会员粘性,提升会员满意度,推进以会员为核心的全渠道、专业化营销体系的效能提升,确保会员信赖品牌服务价值。

(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)持续推进合作方旗特森眼科医院眼科及慢病和互联网医院服务、DTP业务、便利店业务与医药零售业务的协同,进一步跨域全渠道、专业化、多元化的健康服务生态圈。

随着竞争加剧,公司调整线上业务策略,将运营策略从单一的“流量价格博弈”转向“专业服务运营”。

全渠道线上业务具体情况如下:

单位:万元

线上业务项目	2025年上半年营收收入		2024年上半年营收收入		金额较上年同期增减变动
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
第三方平台B2C业务	36,734.71	8.24%	36,875.80	8.00%	2.39%
第三方O2O平台业务	59,447.76	13.34%	47,860.02	10.87%	24.21%
自营平台业务	35,676.40	8.00%	32,823.68	7.32%	8.69%
合 计	131,858.87	29.59%	116,559.50	25.99%	13.13%

公司不强调O2O和B2C线上属性,更重视其依托实体药网网络及专业服务优势为门店及其上全渠道赋能,利用线上平台提供在线问诊、用药指导、健康管理等药学专业服务,以提升顾客的健康便捷体验价价值,通过数据赋能线上药师精细化运营,提升“商品力”、“专业力”综合优势综合竞争力,防范“内卷式”恶性竞争。

公司B2C业务由低价竞争转向价格、产品和专业服务的相对平衡,进入价值增长阶段;

O2O业务通过单店运营效率的提升,实现营业收入提升24.21%;

合理分配自营线下网业务通过加强专科药房的解决方案、辅助店员强化商品知识、增加患者教育提升服务质量以及满足专业、长期商品需求,同时直擦新模式逐步探索线上线下融合模式。

报告期,线上平台营业收入整体增长13.13%,营业占比由同期25.99%进一步提升至29.59%。

3.4 在运营管理技术、物流体系、信息系统三大支柱方面

相关内容详见“第三节 管理层讨论与分析”之“2 报告期内核心竞争力分析”之“4、标准化连锁经营管理体系和精细化管理体系构建的营运力、差异化商品品类规划和为供应商提供专业服务体系构建的商品力和6、安全、高效、合理的仓储物流配送体系和7、高效的信息系统”。

3.5 在人才培养和激励体系方面

相关内容详见“第三节 管理层讨论与分析”之“三 报告期内核心竞争力分析”之“9、不断完善的人才培养体系”。

第四节 重要事项

4.1 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

1.顾客需求的持续提升及市场竞争加剧的风险

消费者收入水平提升、年龄结构变化、对健康和美好生活品质的更强需求,与药品零售行业在“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,尚不充分的服务水平之间存在长期、结构性的矛盾。

随着基层医疗服务机构能力提升、交通医药品零流向基层的趋势,要求医药零售企业持续提升专业服务能力和效率。

应对措施:公司以顾客需求为核心(不变)为转型,关注监管政策趋势,一方面在现有区域内完善网络布局,加强密集作战,另一方面,围绕目标顾客对全民化健康需求的重视,高质量健康生活的需求,为中老年以及年青客群提供严谨医疗之外的慢病和常见病用药、预防和健康管理类产品,持续强化公司稀缺化、专业、系统化的全渠道连锁经营管理体系和营运体系,差异化的商品结构,向专业药学服务、健康管理服务、差异化商品品类管理能力转型,坚决转型提升服务竞争力,形成可信赖的药品定位和专业服务的品牌形象。

2.行业政策风险

医药改革是涉及医疗体系、医保体系、医药体系等多个领域的系统性、长期性改革,改革内容复杂,涉及面广。随着医保个账改革、门诊统筹、打击骗保专项整治、价格专项治理、线上医保结算、药品道阻弱管控等政策的发布和实施,监管力度加强,合规要求提升,若公司未能及时根据政策要求进行内部管控的提升改进、业务模式的调整创新,可能给公司经营带来风险。

同时,随着公司在广阔医保资质板块发展,原有医保资质取消或受限的情况,可能影响公司规模扩张。

应对措施:公司严格遵守法律法规,密切关注国家政策,加强对行业法律法规和政策规范的把握和理解、遵循,通过提升内部合规管理规范,医保稽核、处方管理控系统完善提升,药品道阻弱全场景应用落实等,有效规避医保资质取消或受限的风险。

公司股东道阻弱公司法人控股地位和股东有限责任,通过提升内部合规管理规范和利润分配政策等,有效规避公司法人控股地位的风险。

公司股东道阻弱公司法人控股地位和股东有限责任,通过提升内部合规管理规范和利润分配政策等,有效规避公司法人控股地位的风险。

2.行业政策风险

医药改革是涉及医疗体系、医保体系、医药体系等多个领域的系统性、长期性改革,改革内容复杂,涉及面广。随着医保个账改革、门诊统筹、打击骗保专项整治、价格专项治理、线上医保结算、药品道阻弱强管控等政策的发布和实施,监管力度加强,合规要求提升,若公司未能及时根据政策要求进行内部管控的提升改进、业务模式的调整创新,可能给公司经营带来