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 2023年第三季度报告

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。

第三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(%)	年初至报告期末	上年同期		年初至报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
		调整前	调整后	调整后		调整前	调整后	调整后
营业收入	2,161,860,512.00	1,702,769,381.83	1,702,769,381.83	26.96	6,499,586,188.65	4,708,961,386.37	4,708,961,386.37	38.03
期间费用	675,447,357.66	517,734,230.58	517,734,230.58	30.46	1,943,814,481.84	1,456,283,654.64	1,456,283,654.64	33.48
归属于上市公司股东的净利润	120,347,103.73	104,761,137.59	105,626,202.40	13.94	278,437,907.10	192,758,166.10	196,043,205.63	42.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	115,566,992.13	102,609,749.41	103,474,814.22	11.69	271,082,175.88	194,212,569.40	197,497,608.93	37.26
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	不适用	不适用	708,942,745.45	821,505,897.27	821,505,897.27	-13.70?
基本每股收益(元/股)	0.93	0.82	0.82	13.41	2.16	1.88	1.92	12.50
稀释每股收益(元/股)	0.93	0.82	0.82	13.41	2.16	1.88	1.92	12.50
加权平均净资产收益率(%)	4.51	4.47	4.51		10.22?	9.61	9.76	增加0.46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(%)
		调整前	调整后	调整后
总资产	9,419,857,456.10	9,385,265,346.27	9,644,477,126.21	-2.33
归属于上市公司股东的所有者权益	2,726,238,633.49	2,575,865,500.00	2,584,735,067.01	5.47

注:①"报告期"、"本报告期"、"报告期内"指本季度初至本季度末3个月期间,下同;"本期"指2023年1-9月。

②2023年7月,公司实施2022年度利润分派方案,以资本公积金向全体股东每10股转增3股,根据《企业会计准则第34号—每股收益》及应用指南的规定,公司对可比期间每股收益进行了重述。

以上数据相关说明:

①2023年经济面临新的困难挑战,不确定、难预料因素增多,恢复的基础还不牢固,稳增长、稳就业、稳物价政策的持续落地,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,2023年1-9月,社会消费品零售总额中商品零售额同比增长5.5%,其中7月、8月、9月同比增长1.0%、3.7%和4.6%,处于经济恢复的关键期,但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,在人口老龄化和医保控费的大背景下,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。在上年8月末已完成冀辽667家门店并购的基础上,本报告期末,门店数较上年同期净增728家,增长18.28%,门店数较年初增长16.18%,新店、次新店占比由上年同期的28.42%下降至24.05%,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,线上业务较上年同期增长67.92%,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38.03%,综合毛利率35.88%较去年同期下降0.68%,但综合毛利额持续大幅增长35.46%,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1-9月,公司通过品类规划调整,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47.91%、结构占比提升4.65%(含河北唐人医药有限责任公司(以下简称"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18.87%。

在门店数增长18.28%和上年9月初冀辽667家门店并购、并表的背景下,职工薪酬、租赁费、财务费用等期间费用总体刚性增长33.48%,低于营业收入38.03%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,带来净利润提升。结合下列第③项会计政策变更对上年同期数的调整增加,2023年1-9月,归属于上市公司股东的净利润增长42.03%,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37.26%,每股收益增长12.50%,净资产收益率增加0.46%。

②1季度、2季度、3季度主要会计数据及趋势分析:

项目	三季度				二季度				一季度			
	2023年7-9月	2022年7-9月		同比增减变动幅度(%)	2023年4-6月	2022年4-6月		同比增减变动幅度(%)	2023年1-3月	2022年1-3月		同比增减变动幅度(%)
		调整后	调整前	调整后		调整后	调整前	调整后		调整后	调整前	调整后
营业收入	2,161,860,512.00	1,702,769,381.83	1,702,769,381.83	26.96	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	675,447,357.66	517,734,230.58	517,734,230.58	30.46	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	120,347,103.73	105,626,202.40	104,761,137.59	13.94	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	115,566,992.13	103,474,814.22	102,609,749.41	11.69	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(%)	35.36	35.58	35.58	减少0.22个百分点	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(%)	38.02	37.56	37.56	增加0.46个百分点	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,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,针对消费者重视健康的机遇和挑战,下半年持续重点推进以下五个方面的工作,持续强化公司差异化的经营特点和竞争力:

1、强化西南和冀辽区域拓展:继续稳健推进冀辽大区整合工作,完成对辽宁地区的全面融合,稳步向全国重点目标区域扩张;

2、强化商品品类规划,加强院内外流品种引进、资源承接,稳定综合毛利率;

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,提升交易次数,改善客单价,在竞争激烈的市场中争取更多的营业收入及份额。

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,降租控租;

5、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,争取医药工业企业更多返利及营销推广费用投入,获取资源服务顾客。

二季度起,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的核心经营策略在三季度亦高效贯彻、执行,交易次数良性增长弥补客单价影响。

在一季度、二季度营业收入同比分别增长49.41%、39.52%的基础和2022年9月起冀辽门店并表的背景下,三季度营业收入同比增长26.96%,营业收入的增长未完全覆盖门店增长导致期间费用30.46%的刚性增长,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润增长11.69%。对照2023年初股东大会审议通过的年度净利润预算目标,一至四季度业绩完成情况良好,与较为稳定、有序的2020、2021年度各季度净利润实现进度相近。四季度,公司将全力以赴推进门店拓展、营业提升、服务费结算收取及新年度预算规划等工作。

③追溯调整或重述的原因说明

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。对该交易因资产和负债的初始确认所产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异,根据《企业会计准则第18号——所得税》等有关规定,在交易发生时分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。

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。具体详见下述表格:

合并资产负债表

单位:元 币种:人民币

项目	2022年12月31日(调整后)	2022年12月31日(调整前)	调整数
非流动资产:			
递延所得税资产	287,218,013.53	28,006,233.59	259,211,779.94
非流动资产合计	5,705,088,618.20	5,445,876,838.26	259,211,779.94
资产总计	9,644,477,126.21	9,385,265,346.27	259,211,779.94
非流动负债:			
递延所得税负债	275,435,477.77	25,184,766.96	250,250,710.81
其他非流动负债			
非流动负债合计	2,851,164,951.70	2,600,914,240.89	250,250,710.81
负债合计	7,076,329,961.81	6,826,079,251.00	250,250,710.81
所有者权益(或股东权益):			
未分配利润	1,020,842,177.77	1,011,972,610.76	8,869,567.01
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	2,584,735,067.01	2,575,865,500.00	8,869,567.01
少数股东权益	-16,587,902.61	-16,679,404.73	91,502.12
所有者权益(或股东权益)合计	2,568,147,164.40	2,559,186,095.27	8,961,069.13
负债和所有者权益(或股东权益)总计	9,644,477,126.21	9,385,265,346.27	259,211,779.94

合并利润表

2022年1-9月

单位:元 币种:人民币

项目	2022年1-9月(调整后)	2022年1-9月(调整前)	调整数
减:所得税费用	40,982,213.69	44,359,247.60	-3,377,033.91
五、净利润(净亏损以"-"号填列)	194,803,984.81	191,426,950.90	3,377,033.91
(一)按经营持续性分类			
1.持续经营净利润(净亏损以"-"号填列)	194,803,984.81	191,426,950.90	3,377,033.91
(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)	196,043,205.63	192,758,166.10	3,285,039.53
2.少数股东损益(净亏损以"-"号填列)	-1,239,220.82	-1,331,215.20	91,994.38
七、综合收益总额	194,803,984.81	191,426,950.90	3,377,033.91
(一)归属于母公司所有者的综合收益总额	196,043,205.63	192,758,166.10	3,285,039.53
(二)归属于少数股东的综合收益总额	-1,239,220.82	-1,331,215.20	91,994.38
八、每股收益:			
(一)基本每股收益(元/股)	1.92	1.88	0.04
(二)稀释每股收益(元/股)	1.92	1.88	0.04

(二)非经常性损益项目和金额

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期金额	年初至报告期末金额	说明
非流动性资产处置损益	1,400,187.93	2,839,223.13	
越权审批,或无正式批准文件,或偶发性的税收返还、减免			
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、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	3,950,815.74	7,382,191.41	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
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			
非货币性资产交换损益			
委托他人投资或管理资产的损益			
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备			
债务重组损益			
企业重组费用,如安置职工的支出、整合费用等			
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益			
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			
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益			
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益			
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回			
对外委托贷款取得的损益			
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			
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响			
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	-328,976.70	-2,017,803.46	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	705,609.47	1,039,746.43	
减:所得税影响额	920,917.84	1,857,093.73	
少数股东权益影响额(税后)	26,607.00	30,532.56	
合计	4,780,111.60	7,355,731.22	

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项目的情况说明

□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	2023年9月30日/2023年1-9月	2022年12月31日/2022年1-9月	变动额	变动比例(%)	主要原因
营业收入_年初至报告期末	6,499,586,188.65	4,708,961,386.37	1,790,624,802.28	38.03	主要系门店规模增长,新店、次新店的不断成熟,其贡献提升,成熟门店稳健增长,全渠道业务增长迅速所致。详见本报告"三其他提醒事项"之"(一)在连锁门店服务网络建设方面""1、公司门店变动情况"。
归属于上市公司股东的净利润_年初至报告期末	278,437,907.10	196,043,205.63	82,394,701.47	42.03	详见"一、主要财务数据之(一)主要会计数据和财务指标"
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润_年初至报告期末	271,082,175.88	197,497,608.93	73,584,566.95	37.26	详见"一、主要财务数据之(一)主要会计数据和财务指标"
交易性金融资产	40,000,000.00	3,000,111.67	36,999,888.33	1,233.28	主要系暂时闲置资金在商业银行持有结构性存款所致。
预付款项	35,074,059.03	131,306,256.19	-96,232,197.16	-73.29	主要系年初备货预付货款本期初到货结算、增资北京同仁堂麦尔海生物技术有限公司项目预付保证金结清所致。
长期股权投资	50,625,354.22	18,341,466.21	32,283,888.01	176.02	主要系新增对北京同仁堂麦尔海生物技术有限公司的股权投资所致。该公司于2023年7月完成工商变更登记,公司根据协议委派的董事、监事和提名的副总经理正式开始履行职责,公司获得相应股东权益,确认投资业务完成日。
短期借款	539,935,709.00	201,476,347.59	338,459,361.41	167.99	主要系公司业务规模快速扩大,资金需求增长,新增用抵押、担保借款和银行承兑汇票贴现借款增加所致。
预收款项	4,926,318.86	3,565,433.72	1,360,885.14	38.17	主要系分租门店预收租金增长所致。
应付职工薪酬	127,044,883.70	222,179,609.87	-95,134,726.17	-42.82	主要系①年初计提的2022年度绩效工资、奖金本期发放;②前期依据国家政策暂缓的社会保险本期补缴所致。
应交税费	59,498,751.87	99,989,061.25	-40,490,309.38	-40.49	主要系缴纳2022年度企业所得税所致。
应付股利	698,488.27	509,261.19	189,227.08	37.16	主要系股权激励计划尚未解锁限制性股票因2022年度权益分派导致应付现金股利增加所致。
其他应付款	83,690,255.92	279,495,453.67	-195,805,197.75	-70.06	主要系①退回唐人医药原股东的履约保证金;②补缴前期依据国家政策暂缓的养老保险;③股权激励计划回购义务在"其他应付款"及"库存股"记录,本期对第二个限售期符合条件的限制性股票解除限售,公司回购义务相应减少④退还重庆市万州区中兴医药有限责任公司医保变更保证金。
股本	128,911,293.00	99,162,533.00	29,748,760.00	30.00	主要系公司于2023年7月完成2022年度权益分派导致的股本增加。
库存股	8,671,498.35	14,783,878.20	-6,112,379.85	-41.34	主要系股权激励计划,回购义务在"其他应付款"及"库存股"记录,本期对第二个限售期符合条件的限制性股票解除限售,公司回购义务相应减少所致。
营业成本	4,167,760,250.11	2,987,545,300.16	1,180,214,949.95	39.50	主要系营业收入增加,营业成本相应提升所致。
税金及附加	23,805,257.36	11,441,851.49	12,363,405.87	108.05	主要系营业收入增加、增值税优惠政策减弱;西南广物流中心资产的房产税同比增长所致。
销售费用	1,713,623,486.46	1,273,300,425.47	440,323,060.99	34.58	主要系公司门店规模较上年同期增长18.28%,职工薪酬、租赁费、长期待摊费用摊销、资产折旧费等营运成本支出刚性增长,同时,公司线上业务规模的提升导致第三方平台服务费随之增长所致。
财务费用	94,068,902.11	63,586,835.12	30,482,066.99	47.94	主要系①支持物流中心、唐人医药并购的长期借款及长期应付款大幅增长,少量日常经营所需短期借款增长,导致利息支出中"融资利息支出"及"未确认融资费用"增加;②面对低迷的市场环境,公司坚决控租降租,调整租期策略,新开、续签门店长租期租赁合同占比下降,因执行租赁准则对"未确认融资费用"的影响金额同比下降所致。
其他收益	24,057,531.70	11,374,402.95	12,683,128.75	111.51	主要系①2023年季度销售收入低于30万元门店免征增值税收益;②政府补助增加所致。
投资收益	-21,365.56	93,634.03	-114,999.59	-122.82	主要系本期理财下降及被投资公司用权益法确认亏损所致。
信用减值损失	-518,733.86	2,457,727.15	-2,976,461.01	-121.11	主要系本期应收账款余额下降所致。
资产减值损失	34,015,800.38	20,589,293.11	13,426,507.27	65.21	主要系公司业务规模增加,为保障门店备货需求,周转备货量较同期大幅增长,按会计政策计提的存货减值准备相应增加所致。
资产处置收益	-2,938,671.09	-558,198.47	-2,380,472.62	不适用	主要系租赁合同到期、变更清理所致。
营业利润	357,683,970.05	242,669,795.27	115,014,174.78	47.40	主要系公司业务规模提升所致。
营业外支出	4,883,766.43	9,493,736.72	-4,609,970.29	-48.56	主要系上年同期捐赠金额较大所致。
所得税费用	78,215,605.55	40,982,213.69	37,233,391.86	90.85	主要系利润增长,应交企业所得税费用相应增长,以及部分子公司账面亏损暂作为"未确认递延所得税资产的可抵扣亏损"处理,待年度经营成果确定、汇算清缴政策落实,做可靠的确认、计量,本期简化处理所致。
持续经营净利润	277,351,113.08	194,803,984.81	82,547,128.27	42.37	主要系公司业务规模提升,收入增长整体覆盖费用增长所致。
销售商品、提供劳务收到的现金	6,852,900,133.97	4,652,948,626.85	2,199,951,507.12	47.28	主要系公司业务规模提升,收入增长所致。
收到的税费返还	-	55,751,869.74	-55,751,869.74	-100.00	主要系上年同期留底进项税退还所致。
收到其他与经营活动有关的现金	91,005,245.66	312,806,027.62	-221,800,781.96	-70.91	主要系上年同期收到唐人医药保证金和重庆万州区中兴医药公司保证金所致。
购买商品、接受劳务支付的现金	4,470,962,245.91	3,118,531,152.09	1,352,431,093.82	43.37	主要系公司业务规模提升,支付货款增长所致。
支付给职工以及为职工支付的现金	1,082,890,730.05	691,962,516.11	390,928,213.94	56.50	主要系业务规模提升,员工增加,支付职工薪酬增长及上年期末绩效工资在今年支付所致。
支付的各项税费	242,104,682.07	106,130,624.39	135,974,057.68	128.12	主要系公司业务规模提升,支付的各项税费增长所致。
支付其他与经营活动有关的现金	439,004,976.15	283,376,334.35	155,628,641.80	54.92	主要系退还唐人医药原股东保证金及退还重庆万州区中兴医药公司医保变更保证金所致。
收回投资收到的现金	376,514,172.96	551,111,248.24	-174,597,075.28	-31.68	主要系上年同期赎回到期理财较本期多所致。
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	190,386.21	17,388.00	172,998.21	994.93	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	234,901,846.90	736,987,249.59	-502,085,402.69	-68.13	主要系上年同期购建西南广物流中心资产导致基数较高所致。
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	1,706,509,447.81	-1,706,509,447.81	-100.00	主要系上年同期股权收购所致。
投资活动产生的现金流量净额	-294,000,313.56	-2,481,559,548.79	2,187,559,235.23	不适用	主要系上年同期购建西南广物流中心资产导致基数较高所致。
吸收投资收到的现金	-	413,499,981.48	-413,499,981.48	-100.00	主要系上年同期非公开发行股票募集资金所致。
取得借款收到的现金	334,586,572.09	1,540,280,000.00	-1,205,693,427.91	-78.28	主要系上年同期购买"西南广物流中心资产"及收购唐人医药项目并购贷款增加所致。
收到其他与筹资活动有关的现金	273,196,928.93	115,162,749.00	158,034,179.93	137.23	主要系票据贴现及信用证议付增加所致。
偿还债务支付的现金	349,728,000.00	84,050,000.00	265,678,000.00	316.10	主要系上年新增贷款,本期偿还贷款金额增加所致。
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	190,291,660.35	139,418,681.88	50,872,978.47	36.49	主要系本期支付上期贷款利息及本期现金股利增加所致。
支付其他与筹资活动有关的现金	638,119,695.30	460,125,528.09	177,994,167.21	38.68	主要系支付租金在本项目列报,公司规模扩张业务增加所致。
筹资活动产生的现金流量净额	-570,355,854.63	1,385,348,520.51	-1,955,704,375.14	-141.17	主要系上年同期购建西南广物流中心资产,收购唐人医药项目并购贷款及上年同期贴现业务导致基数较高和本期偿还贷款所致。
现金及现金等价物净增加额	-155,413,422.74	-274,705,131.01	119,291,708.27	不适用	主要系上年同期西南广物流中心购建贷款及贴现业务导致基数较高和本期偿还贷款所致。

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	6,183	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						
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	15.15	19,533,307	无	0
蓝波	境内自然人	17,977,465	13.95	17,977,465	质押	6,200,000
王雁萍	境内自然人	13,118,069	10.18	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	8.93	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	4,508,870	3.50	0	无	0
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	境内非国有法人	2,554,633	1.98	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	2,284,667	1.77	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	1,972,366	1.53	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	1,788,153	1.39	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	股份种类及数量	
		股份种类	数量
王雁萍	13,118,069	人民币普通股	13,118,069
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	4,508,870	人民币普通股	4,508,870
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	2,554,633	人民币普通股	2,554,633
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	2,284,667	人民币普通股	2,284,667
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	1,972,366	人民币普通股	1,972,366
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	1,788,153	人民币普通股	1,788,153
郝培林	1,632,193	人民币普通股	1,632,193
苏州和聚汇益投资合伙企业(有限合伙)	1,464,566	人民币普通股	1,464,566
苏州和聚融益投资合伙企业(有限合伙)	1,451,566	人民币普通股	1,451,566
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、蓝波先生的女儿蓝抒悦女士直接持有公司0.68%的股份; 4、祥群投资为蓝波100%持股的公司,直接持有公司8.93%股份;5、苏州和聚汇益投资合伙企业(有限合伙)、苏州和聚融益投资合伙企业(有限合伙)均为苏州和正股权投资基金管理企业(有限合伙)同一控制下企业,合计持股占公司总股本的2.50%,为一致行动人,其与实际控制人无关联关系。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)	无		

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,公司持续巩固现有6个省市,以自建为主、收购为辅的发展策略进一步提升区域门店覆盖率,云南、河北龙头优势地位巩固,川渝桂辽规模快速增长,品牌影响力逐步形成。

(1)以自建为主持续密集布点、下沉地级、县级市场,提升云南优势地区门店覆盖率。

报告期末,云南药房门店数较年初净增290家,增长率12.11%,期末药房门店数达2,684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到61.19%;川渝桂冀辽门店快速增长,门店数较年初增长24.32%,结构占比提升至38.81%。

(2)公司重点倾斜资源、输送核心管理干部,强化处于快速发展期的川渝桂省级分部管理和人才梯队建设,强化营运力、商品力和专业力核心基础。报告期末,川渝桂较年初净增门店192家,增长率27.75%,期末药房门店数达884家,发展速度快于云南、冀辽区域;在全国医药门店数的结构占比20.16%,核心区域市场渗透率稳步提升。

(3)公司重点加强冀辽区域整合的同时,加快"自建+收购"拓展速度,冀辽门店数较年初净增141家,增长率22.64%,期末药房门店数达818家,奠定公司在京津冀、环渤海区域的发展基础。

2023年1-9月,公司自建门店603家,收购门店61家,因发展规划及经营策略调整关闭门店8家,净增门店656家,期末门店总数达到4,711家,较年初门店数增长16.18%,同比增长18.28%。

经营业态	地区	2022年末	2023年1-9月			2023年9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9月末同期增长	
			自建	收购	关店					2022年9月末	门店增长率
医药零售	云南省	2,394	291	0	1	2,684	61.19%	290	12.11%	2,352	14.12%
	四川省	185	79	0	1	263	6.00%	78	42.16%	173	52.02%
	广西自治区	191	47	0	1	237	5.40%	46	24.08%	181	30.94%
	重庆市	316	52	17	1	384	8.76%	68	21.52%	318	20.75%
	河北省	381	43	34	0	458	10.44%	77	20.21%	377	21.49%
	辽宁省	296	54	10	0	360	8.21%	64	21.62%	290	24.14%
	小计	3,763	566	61	4	4,386	100.00%	623	16.56%	3,691	18.83%
	其中:川渝桂区域小计	692	178	17	3	884	20.16%	192	27.75%	672	31.55%
	其中:川渝桂冀辽小计	1,369	275	61	3	1,702	38.81%	333	24.32%	1,339	27.11%
便利零售	云南省	292	37	0	4	325	-	33	11.30%	292	11.30%
合计	-	4,055	603	61	8	4,711	-	656	16.18%	3,983	18.28%

2、门店区域分布及经营效率

公司坚持以中心城市为核心向下渗透的策略,由省会级城市逐步向地级、县级市场发展,地级、县级门店占比逐步提升至67.42%。同时通过全渠道、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97.34%。

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,为顾客提供全渠道、专业化的购物体验及服务,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	1,228	28.00%	145,324.15	50.34	50.87
地市级	1,572	35.84%	181,188.39	42.00	45.24
县市级	1,385	31.58%	152,466.27	32.33	32.50
乡镇级	201	4.58%	17,371.67	31.22	32.50
合计	4,386	100.00%	496,350.48	41.09	43.03

注:上年同期日均坪效=(公司门店1-9月营业收入+唐人医药1-8月过渡期营业收入)/273天/经营面积

截至2023年9月,公司门店数为4,711家,店龄一年以内新店684家,占比14.52%,店龄二年以内次新店449家,占比9.53%,新店、次新店合计1,133家,占比由上年同期的28.42%下降至24.05%仍较高;二年以上老店(含零星收购项目并入)共3,578家,占比75.95%。

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,整体坪效下降。随着门店逐步成熟,为公司后续业绩增长奠定基础。

3、门店店均营业收入

门店类型	2023年1-9月(万元)	2022年1-9月(万元)
所有类型零售连锁	125.24	131.37
医药零售连锁门店	126.98	133.54
便利零售连锁门店	101.80	103.96

注:上年同期店均营业收入=(公司门店1-9月营业收入+唐人医药1-8月过渡期营业收入)/期末门店数

公司存量门店业绩持续增长,收购项目稳健融合、自建门店盈利模型稳定。本期公司继续执行年初制定的门店扩张计划,新店、次新店占比仍保持24.05%较高的水平,短期内业绩承压,店均收入下降。培育期门店业绩成熟后产生业绩贡献,快速自建门店成为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

公司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;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3,939家,占药店总数89.81%。

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565家、特病门店188家、双通道资格门店132家、门诊统筹药房304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	2,684	2,471	92.06
四川省	263	212	80.61
广西省	237	204	86.08
重庆市	384	345	89.84
河北省	458	401	87.55
辽宁省	360	306	85.00
合计	4,386	3,939	89.81

(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、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

按2023年1-9月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(%)	毛利率比上年增减(%)	营业收入占比(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)
医药零售	5,864,017,390.36	3,839,004,104.42	34.53	-0.66	90.22	40.79	42.21
便利零售	305,669,647.94	249,028,497.54	18.53	-3.25	4.70	8.75	13.26
为医药、便利供应商提供专业服务	329,899,150.35	79,727,648.15	75.83	1.79	5.08	25.59	16.93
合计	6,499,586,188.65	4,167,760,250.11	35.88	-0.68	100.00	38.03	39.50

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)	4,642,750,202.38	75.25	3,139,007,233.17	70.60	4.65
其中:处方药	2,240,857,459.82	36.32	1,437,496,118.08	32.33	3.99
其中:非处方药	2,401,892,742.56	38.93	1,701,511,115.09	38.27	0.66
中药材	273,015,160.89	4.43	192,563,614.84	4.33	0.09
保健食品	337,066,558.98	5.46	293,160,321.68	6.59	-1.13
个人护理品	61,635,692.38	1.00	62,166,203.66	1.40	-0.40
医疗器械	537,467,828.14	8.71	469,303,244.93	10.55	-1.84
生活便利品	310,823,941.82	5.04	283,149,985.13	6.37	-1.33
体检服务	6,927,653.70	0.11	6,940,263.43	0.16	-0.05
主营业务合计	6,169,687,038.30	100.00	4,446,290,866.84	100.00	-

注:上述数据尾差为四舍五入所致。

结合前表,对2023年1-9月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(%)	毛利率比上年增减(%)
处方、非处方合计(中西成药)	4,642,750,202.38	3,195,930,803.15	31.16	47.91	48.04	-0.06
处方药	2,240,857,459.82	1,733,702,144.54	22.63	55.89	57.12	-0.61
非处方药	2,401,892,742.56	1,462,228,658.62	39.12	41.16	38.55	1.15
中药材	273,015,160.89	141,416,728.32	48.20	41.78	35.19	2.53
保健食品	337,066,558.98	194,154,553.00	42.40	14.98	24.60	-4.45
个人护理品	61,635,692.38	42,730,355.02	30.67	-0.85	-2.10	0.88
医疗器械	537,467,828.14	294,204,023.05	45.26	14.52	16.10	-0.74
生活便利品	310,823,941.82	215,007,680.58	30.83	9.77	8.59	0.75
体检服务	6,927,653.70	4,588,458.84	33.77	-0.18	-9.55	6.86
主营业务合计	6,169,687,038.30	4,088,032,601.96	33.74	38.76	40.03	-0.60

注:上述数据尾差为四舍五入所致。

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:

公司所处的药品零售行业周期性特征不明显,但宏观经济波动影响消费者实际可支配收入水平、消费支出结构、消费意愿,医药保健支出受制约,尽管行业刚需、韧性强也仍受冲击和影响。

面对复杂多变的外部环境,公司严控风险,把握稳字当头、稳中求进的原则,毫不懈怠、只争朝夕提升营业收入、扩大份额。

2023年1-9月公司营业收入较上年同期增长38.03%;因院内顾客长期外流导致处方药和非处方药销售收入增长47.91%、结构占比提升4.65%(含唐人医药纳入合并报表影响),处方药较低毛利率的影响,以及公司为应对顾客对高性价比商品和服务的强烈诉求、低迷的消费市场积极竞价、加大促销力度,2023年1-9月综合毛利率35.88%较上年同期下降0.68%,但综合毛利额持续大幅提升35.46%,具体分析如下:

①抓住医药改革的机会,积极承接院内顾客外流长期趋势带来的增量业务,加强医院品种引进,重视与处方药和OTC品种品牌商的深度合作,强抓上游资源,处方药销售收入同比增长55.89%,结构占比由上年同期的32.33%增长至36.32%,增长3.99%;非处方药销售同比增长41.16%,结构占比由上年同期的38.27%增长至38.93%,增长0.66%;处方药及非处方药的同比增长带来中西成药营业收入同比增长47.91%,结构占比整体增长4.65%,拉动公司整体收入及毛利额的增长。

②随着消费者健康意识增强,顾客由"购药治病"基本需求向提升健康生活品质的"预防和健康管理"需求转变,体现为全生命周期高质量健康生活的追求。公司长期坚持为顾客提供治疗类及其他与健康生活方式相关的商品及服务。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18.87%,其中,中药材销售收入同比增长41.78%;保健食品、医疗器械销售收入仍较上年同期增长14.98%和14.52%。

③公司结合经营定位,积极开展差异化营销,深度挖掘年轻顾客群体对于健康美丽、丰富产品品类的需求,引入综合毛利率较高的贴牌产品及更多新产品,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3.71%。

④公司坚持品牌塑造,加大贴牌商品的引进力度,加强贴牌产品的规划、选择,通过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。规划中主要考虑产品的销售增长前景及知名品牌的合作意愿,产品主要包括常用药品、中药材、保健品、生活便利品等。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。

2023年1-9月,贴牌商品销售额较上年同期增长45.81%,占主营业务收入的13.24%,保持快速、稳健的增长态势。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(%)
2023年1-9月	81,688.51	13.24
2022年1-9月	56,024.97	12.60

⑤公司坚持品牌塑造,围绕品牌宣传、营销活动、公益行动,整合公司内外部资源,线上线下宣传方式相结合,多角度覆盖顾客群体。其中,2023年三季度开展"健康之家社区行"活动5次,同比2022年三季度健康行活动新开发会员增长39%,为门店稳定客源的同时,加强了公司品牌传播,抢占顾客心智;尤其加大县级收购项目所处区域会员的开发,增强品牌认知度,为后续门店营业的持续增长提供基础。2023年1-9月,共在40个地区开展994场健康进社区活动,为消费者提供健康检测、会员卡办理,慢病建档等服务,拓展公司会员体系、增强与会员之间的互动和粘性。

(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。截至2023年9月30日,公司活跃会员人数超过2,500万,2023年1-9月会员消费占比超70%,会员回头率达78%。

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,目前已有2,098家门店部署"四高"监测设备,2023年1-9月,为96万人次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,报告期末,专科药房达1,112家,占药店总数25.35%。通过对专科药师的培训和专业指导,建立从疾病的治疗、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,制定疾病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。

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)提高服务便利性,升级顾客体验,继续提升第三方平台及自营平台电商业务、O2O业务效能,提升全渠道服务能力,改善顾客体验,增加顾客粘性、扩大市场份额。具体情况如下:

单位:万元

线上业务项目	2023年1-9月营业收入		2022年1-9月营业收入		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	
B2C业务	58,076.11	8.94%	40,944.91	8.70%	41.84%
第三方O2O平台业务	56,900.58	8.75%	25,099.82	5.33%	126.70%
自营平台业务	45,396.83	6.98%	29,461.76	6.26%	54.09%
合计	160,373.52	24.67%	95,506.49	20.28%	67.92%

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。公司围绕顾客对服务泛在性、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。

B2C业务在多平台持续开设、运营新店铺;

报告期末,第三方O2O业务门店覆盖率94.12%,其中24小时及夜班门店占比17.38%;

自营O2O平台佳E购覆盖更多冀辽、之佳门店。

2023年1-9月,线上渠道实现营业收入总计160,373.52万元,较上年同期增长67.92%,占营业收入比重为24.67%,较上年同期提升4.39%,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

(1)2023年初,国家医疗保障局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》,以发挥医保门诊医药费用保障功能,切实保障参保人员权益,提升就医购药便利性、可及性,扩大药医服务供给,释放医保改革红利。目前,各省配套政策逐步落实、持续完善中,目前业务规模尚小。

公司将积极承接院内顾客、商品向社会药房的流出,配合医药改革做好承接处方流转、服务统筹结算顾客等后续工作。

(2)公司持续探索门店DTP业务经营模式,规划建设DTP专业管理系统、完善内控制度、加强组织建设和人员培训,以实现从患者管理、处方审核、订单配送、随访咨询等全链条闭环的DTP管理。

(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。

2、在物流配送体系建设方面

为支持6个省区门店、电商、O2O、冷链等业务的快速发展,云南新物流中心已购建,分期改造计划第一期工程正推进,四川、重庆、广西新物流中心已建设完成并投入使用,河北新建配送中心开始建设、预计2024年底投入使用。

"总仓+各省分仓"的现代物流配送模式的建设,为深耕现有区域、全国性扩张奠定基础。

3、在信息系统建设方面

公司充分考虑信息系统对持续提升的行业监管要求、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。并结合配送中心购建部署各地物流信息系统。

持续推进冀辽大区整合,在同一搭建辽宁省级分部组织架构的基础上,逐步推进系统整合、切换,为全渠道业务推进、集团化管理奠定基础。

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,推动公司数字化运营能力提升。

(五)结合三季度经营情况和年度计划,公司后续期间主要经营策略

四季度是公司业绩冲刺及年度预算计划推进的关键时期,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,公司积极应对不确定风险,也看到医药零售和健康服务领域的长期趋势、政策逻辑和慢变量,把握稳字当头、稳中求进的原则,做时间的朋友,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,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",理解并满足顾客对健康、便利、全渠道泛在性的专业服务需求;积极响应医药改革政策,专注于服务医药工业企业院外市场变革,通过专业药学服务为医药企业、顾客创造价值。

健之佳长期致力于投资、强化连锁零售业务的营运力、商品力、专业力、规模力和品牌力,提升公司的核心竞争力。持续强化公司差异化的经营特点和竞争力:

1、强化西南和冀辽区域拓展;继续稳健推进冀辽大区整合工作,完成对辽宁地区的全面融合,稳步向全国重点目标区域扩张;

2、强化商品品类规划,加强院内外流品种引进、资源承接,稳定综合毛利率;

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,提升交易次数,改善客单价,在竞争激烈的市场中争取更多的营业收入及份额。

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,降租控租;

5、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,争取上游厂商企业更多返利及营销推广费用投入,获取资源服务顾客。

(六)规划新年度的工作

世界政治、经济形势面临百年未有之大变局,需求收缩、预期转弱,人口老龄化;国谈集采、门诊统筹、线上医保开通、医疗反腐……医药改革深化,仍有很多事宜需逐步完善、解决。2023年药品零售行业的震荡,表面源于过去三年"后遗症"的干扰,深层原因则是行业正站在新旧周期的交汇点上,中速增长的长周期与调整、分化短周期相交织,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。

公司既要在存量市场中抢夺份额,又要在医药分业、健康领域增量中谋求增长;既追求规模扩张,更强调向高质量和高效率转型;减少依赖"医保生存",坚持向依托专业服务"顾客需求"转变;从高毛利生存向中低毛利率、高店效人效转化;从传统线下场景向全渠道泛在性服务转化;从商品为王向顾客为王转化。

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,公司营业规模、门店数量、覆盖的区域、市场渗透率大幅提升;四季度,公司将基于2023年前奠定的基础,推进新年度的规划、预算、组织建设等重要工作;推进新一轮股权激励计划和员工持股计划,规划后续发展。

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

2023年9月30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	2023年9月30日	2022年12月31日
流动资产:		
货币资金	796,926,603.77	932,600,793.46
结算备付金		
拆出资金		
交易性金融资产	40,000,000.00	3,000,111.67
衍生金融资产		
应收票据		
应收账款	454,313,153.58	591,650,592.09
应收款项融资		
预付款项	35,074,059.03	131,306,256.19
应收保费		
应收分保账款		
应收分保合同准备金		
其他应收款	55,614,985.18	53,536,821.62
其中:应收利息		
应收股利		
买入返售金融资产		
存货	2,249,647,712.26	2,165,711,780.04
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	57,946,341.50	61,582,152.94
流动资产合计	3,689,522,855.32	3,939,388,508.01
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	50,625,354.22	18,341,466.21
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	914,512,414.41	905,468,299.89
在建工程	192,597,254.77	180,563,592.82
生产性生物资产		
油气资产		
使用权资产	1,477,663,119.68	1,558,201,917.20
无形资产	90,249,081.06	90,457,116.67
开发支出		
商誉	2,275,743,569.45	2,242,766,571.45
长期待摊费用	463,112,519.75	415,893,749.51
递延所得税资产	260,590,860.18	287,218,013.53
其他非流动资产	5,240,427.26	6,177,890.92
非流动资产合计	5,730,334,600.78	5,705,088,618.20
资产总计	9,419,857,456.10	9,644,477,126.21
流动负债:		
短期借款	539,935,709.00	201,476,347.59
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	867,130,927.89	820,006,531.67
应付账款	1,843,172,151.29	1,982,979,584.42
预收款项	4,926,318.86	3,565,433.72
合同负债	37,719,216.96	37,432,535.92
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	127,044,883.70	222,179,609.87
应交税费	59,498,751.87	99,989,061.25
其他应付款	83,690,255.92	279,495,453.67
其中:应付利息		
应付股利	698,488.27	509,261.19
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	580,139,052.78	577,795,243.62
其他流动负债	214,687.29	245,208.38
流动负债合计	4,143,471,955.56	4,225,165,010.11
非流动负债:		
保险合同准备金		
长期借款	1,022,391,286.81	1,191,999,987.48
应付债券		
其中:优先股		
永续债		
租赁负债	850,134,749.81	963,284,252.20
长期应付款	418,980,221.48	407,816,251.58
长期应付职工薪酬		
预计负债		
递延收益	12,234,876.51	12,628,982.67
递延所得税负债	264,080,429.07	275,435,477.77
其他非流动负债		
非流动负债合计	2,567,821,563.68	2,851,164,951.70
负债合计	6,711,293,519.24	7,076,329,961.81
所有者权益(或股东权益):		
实收资本(或股本)	128,911,293.00	99,162,533.00
其他权益工具		
其中:优先股		
永续债		
资本公积	1,363,463,577.69	1,391,481,759.98
减:库存股	8,671,498.35	14,783,878.20
其他综合收益		
专项储备		
盈余公积	88,032,474.46	88,032,474.46
一般风险准备		
未分配利润	1,154,502,786.69	1,020,842,177.77
归属于母公司所有者权益(或股东权益)合计	2,726,238,633.49	2,584,735,067.01
少数股东权益	-17,674,696.63	-16,587,902.61
所有者权益(或股东权益)合计	2,708,563,936.86	2,568,147,164.40
负债和所有者权益(或股东权益)总计	9,419,857,456.10	9,644,477,126.21

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

(下转C218版)