证券代码：301296 证券简称：新巨丰 公告编号：2025-023

山东新巨丰科技包装股份有限公司2024年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所无变更，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司现有总股本420,000,000股剔除回购专用证券账户股份3,356,120股后的416,643,880股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.58元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	新巨丰	股票代码	301296
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	徐雅贞	钱宇鑫	
办公地址	新泰市小协镇开发区	新泰市小协镇开发区	
传真	010-8444 7877	010-8444 7877	
电话	010-8444 7866	010-8444 7866	
电子信箱	ir@newjfpack.com	ir@newjfpack.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（1）公司主要业务、主要产品

①主要业务

公司主营业务为无菌包装的研发、生产与销售。公司秉持着“好的包装 保护未来”的品牌主张，经过多年发展，已成为国内为数不多的能够规模化生产无菌包装的本土企业之一。公司与下游知名液态奶和非碳酸软饮料生产商建立了长期良好的合作关系，主要客户有伊利、新希望、夏进乳业、妙可蓝多、三元食品、越秀辉山、欧亚乳业、庄园牧场等国内知名液态奶生产商和王老吉、椰树、加多宝、维维集团等知名非碳酸软饮料生产商。公司拥有先进的生产加工设备，按照国际标准配置和设计的工厂和完整的液体食品无菌包装生产线，致力于为客户提供高品质的无菌包装产品，在业内享有良好的市场声誉。

②主要产品

公司生产的无菌包装在下游食品、饮料生产商的生产场所用于灌装食品或饮料。无菌包装根据下游客户送料灌装设备的样式不同，分为辊型和砖型。公司现有主要产品属于辊型无菌包装。

根据无菌包装最终灌装的内部饮品的不同，公司的产品分为用于液态奶和非碳酸软饮料两大类别。根据灌装成型后的产品外观的不同，公司的产品可分为“砖包”、“枕包”和“钻包”：

i新巨丰无菌砖包

ii新巨丰无菌枕包

iii新巨丰无菌钻包

（2）行业现状与发展趋势

2024年全球消费者对液态奶、非碳酸软饮料的消费需求保持稳定增长，驱动全球无菌包装市场规模稳中有增。分区域来看，欧洲、北美等成熟市场近年来保持恢复性增长，亚太部分地区、拉丁美洲等新兴市场得益于地区经济增长、饮食结构与消费习惯的改变，市场规模也在不断扩大，逐渐成为全球无菌包装市场增长的主要动力。

2024年我国无菌包装市场面临一定压力，主要受下游液态奶市场规模收窄影响，其中在液态奶市场中占据主导地位的常温奶品类销售占比略有下降。长期来看，伴随经济恢复和政府通过一系列促消费政策，如减税降费、发放消费券等激发消费者的消费热情，促进消费力逐渐提升，消费者对中高端常温奶的需求依然稳定存在，此外常温奶具有便于销售与推广、减轻对冷链物流的依赖、可满足各地市场多元需求的基础优势，未来需求增长将推动常温奶销售逐步恢复，从而为无菌包装市场带来新的机遇。除了液态奶领域，无菌包装还应用在非碳酸软饮料中，包括果汁、茶饮、功能饮料、植物基饮品等，无菌包装技术能够保护产品的营养成分和口感，同时避免添加防腐剂，这与消费者对天然、健康食品的需求高度契合，2024年非碳酸软饮料市场稳健增长，催生对无菌包装的需求趋势向好。

（3）政策环境与国产化进程

无菌包装属于政府鼓励产品，为推动行业发展，促进产业升级，国家发展和改革委员会发布《产业结构调整指导目录（2024年本）》，无菌包装属于鼓励类中的“真空镀铝、喷镀氧化硅、聚乙烯醇（PVA）涂布型薄膜、功能性聚酯（PET）薄膜、无溶剂复合或热复合节能低碳聚丙烯薄膜、定向聚苯乙烯（OPS）薄膜及纸塑基多层复合等新型包装材料”。《鼓励外商投资产业目录（2022年版）》第40条中包含“无菌液态食品包装材料的开发、生产”，鼓励外商投资液态食品无菌包装。同时全国人大常委会对《反垄断法》的修改，促进了我国无菌包装市场公平竞争。

20世纪80年代，无菌包装技术引入中国，利乐公司、SIG等外资企业一度占据90%以上市场份额，设备与包材捆绑销售模式压制国内企业。随着我国无菌包装行业崛起、外资巨头利乐公司的专利到期，国际市场包材价格普遍高于国内等原因，以及整个无菌包装行业技术趋于完善的大势，内资企业通过提供高质量产品、发力研发、提供高效售后服务，进一步提升市场份额，与外资巨头差距进一步缩小。

（4）公司所处行业地位

公司在辊式无菌包装行业深耕十余年，拥有先进的生产加工设备、按照国际标准配置和设计的工厂和完整的液体食品无菌包装生产线，已形成了技术壁垒和核心竞争力，市场份额逐年提升。根据益普索出具的研究报告，2024年公司占中国无菌包装市场销售量的比例约为10.5%，占中国液态奶市场无菌包装供应商销售量市场份额约为13.4%。在我国无菌包装市场整体承压的背景下，公司在无菌包装销售量市场份额及液态奶市场无菌包装销售量份额仍保持稳健态势。未来在国产替代与增量消费的双轮驱动下，无菌包装将长期陪伴乳品大消费市场持续快速健康增长，公司作为内资无菌包装龙头企业、“中国包装联合会理事单位”和“中国奶业协会团体会员”，市场渗透率也有望得到进一步提升。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑ 否

元

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	3,580,189,321.92	3,132,845,672.74	14.28%	2,874,611,893.48
归属于上市公司股东的净资产	2,640,902,989.61	2,226,292,526.28	18.62%	2,370,467,383.42
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	1,706,242,549.45	1,737,388,779.49	-1.79%	1,607,967,046.25
归属于上市公司股东的净利润	183,848,925.50	170,188,672.53	8.03%	169,522,792.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	157,154,600.46	164,030,368.57	-4.19%	136,761,207.00
经营活动产生的现金流量净额	641,806,209.71	212,285,360.05	202.33%	-31,277,474.53
基本每股收益（元/股）	0.44	0.41	7.32%	0.45
稀释每股收益（元/股）	0.44	0.41	7.32%	0.45
加权平均净资产收益率	7.97%	6.96%	1.01%	10.73%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	437,161,393.08	385,810,679.19	426,143,279.55	457,127,197.63
归属于上市公司股东的净利润	52,526,403.16	33,426,459.83	38,773,499.56	59,122,562.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	43,837,157.34	32,251,465.17	35,536,739.82	45,529,238.13
经营活动产生的现金流量净额	218,379,272.60	160,285,457.32	-69,414,882.24	332,556,362.03

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	16,540	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	14,760	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
北京京巨丰能源控制设备有限公司	境内非国有法人	22.56%	94,764,543.00	94,764,543.00	不适用	0.00
BLACK RIVER FOOD 2 PTE. LTD.	境外法人	12.09%	50,793,618.00	0.00	不适用	0.00
青岛海丝创新股权投资基金企业（有限合伙）	境内非国有法人	10.41%	43,733,107.00	0.00	不适用	0.00
北京厚生投资管理中心（有限合伙）－苏州厚齐股权投资中心（有限合伙）	其他	8.72%	36,623,900.00	0.00	不适用	0.00
上海晟莱鑫管理咨询合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	7.65%	32,110,081.00	32,110,081.00	不适用	0.00
内蒙古伊利实业集团股份有限公司	境内非国有法人	4.08%	17,136,000.00	17,136,000.00	不适用	0.00
深圳市领信基石股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）－深圳市领誉基石股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	2.45%	10,270,339.00	0.00	不适用	0.00
青岛清晨资本管理有限公司－青岛宏基鼎泰股权投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.72%	7,204,653.00	0.00	不适用	0.00
福建国力民生科技发展有限公司	境内非国有法人	1.38%	5,794,372.00	0.00	不适用	0.00
滨州华建资业管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.34%	5,634,531.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，北京京巨丰的股东为袁训军、郭晓红夫妇，二人分别持有北京京巨丰50.00%的股权，通过北京京巨丰间接持有公司22.56%的股权；袁训军为公司股东上海晟莱鑫、珠海聚丰瑞的执行事务合伙人，通过上海晟莱鑫间接持有公司1.61%的股权，通过珠海聚丰瑞间接持有公司0.25%的股权。除此之外，公司未知其他股东是否存在关联关系或是否属于一致行动人。					

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

公司是否具有表决权差异安排

□适用 ☑ 不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑ 不适用

三、重要事项

（一）重大资产重组情况

公司通过下属全资子公司景丰控股向香港联交所上市公司纷美包装有限公司全体股东通过自愿有条件全面要约及/或通过其他符合监管要求的形式现金收购纷美包装已发行股份（要约人及其一致行动人持有的股份除外）。

2024年5月9日，公司召开了第三届董事会第十四次会议，审议通过了《关于本次交易符合相关法律法规的议案》《关于本次交易方案的议案》《关于〈山东新巨丰科技包装股份有限公司重大资产购买预案〉及其摘要的议案》《关于公司及全资子公司申请银行贷款及提供担保的议案》等相关议案。具体内容详见公司于2024年5月10日披露的相关公告。

2024年5月27日，公司召开了2024年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司及全资子公司申请银行贷款及提供担保的议案》。具体内容详见公司于2024年5月27日披露的相关公告。

2024年5月30日，公司披露了《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-043）。

2024年6月3日，公司召开了第三届董事会第十五次会议，审议通过了《关于〈山东新巨丰科技包装股份有限公司重大资产购买报告书（草案）〉及其摘要的议案》《关于估值机构的独立性、估值分析假设前提的合理性、估值分析方法与估值分析目的的相关性以及估值分析结论的公允性的议案》《关于本次交易摊薄即期回报影响的情况及采取填补回报措施的议案》等相关议案。具体内容详见公司于2024年6月3日披露的相关公告。

2024年6月13日，公司披露了《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于〈关于对山东新巨丰科技包装股份有限公司的重组问询函〉回复的公告》《山东新巨丰科技包装股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）》等相关文件。具体内容详见公司于2024年6月13日披露的相关公告。

2024年6月28日，公司召开2024年第三次临时股东大会，审议通过了《关于本次交易符合相关法律法规的议案》《关于本次交易方案的议案》《关于〈山东新巨丰科技包装股份有限公司重大资产购买报告书（草案）（修订稿）〉及其摘要的议案》等相关议案。具体内容详见公司于2024年6月28日披露的相关公告。

2024年10月10日、2024年11月19日、2024年12月11日、2024年12月20日、2024年12月24日、2025年1月21日、2025年2月5日、2025年2月18日，公司分别披露了《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-085）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-094）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-095）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-096）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2024-097）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2025-002）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2025-008）、《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产重组进展的公告》（公告编号：2025-011）。

2025年2月28日，公司披露了《山东新巨丰科技包装股份有限公司关于重大资产购买实施完成的公告》《山东新巨丰科技包装股份有限公司重大资产购买实施情况报告书》《关于重大资产购买实施情况的法律意见书》《关于承诺事项的公告》，公司本次交易已实施完毕。具体内容详见公司于2025年2月28日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。

证券代码：301408 证券简称：华人健康 公告编号：2025-011

安徽华人健康医药股份有限公司2024年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未变更，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

□适用 ☑ 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 ☑ 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☑适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以400,010,000股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1元（含税），送红股0股（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	华人健康	股票代码	301408
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李梅	黄莲莲	
办公地址	合肥市包河工业区上海路18号	合肥市包河工业区上海路18号	
传真	0551-63677610	0551-63677610	
电话	0551-62862668	0551-62862668	
电子信箱	zqb@hrjkjt.com	zqb@hrjkjt.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）报告期主要业务简介

公司系行业内集医药零售、医药代理及终端集采、研发生产四位一体，全产业链深度融合的科技型、生态型企业。公司同时具备向上游医药制造产业及下游终端健康服务的垂直整合能力，形成“双向发力、全链共生”的产业协同效应。

公司聚焦以医药终端为核心战略锚点，通过产品矩阵、终端网络双向发力，依托药店商学院、数智研究院、药物研究院三大引擎，打造了零售终端网络、医药代理、终端集采、研发生产四位一体的医药健康产业生态闭环，实现从传统零售向新零售数字化跃迁，从产品代理向全价值链医药生态的跃迁。

公司主要从事医药零售、代理及终端集采业务，属于医药流通行业。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于F门类“批发和零售业”，其中，医药代理及终端集采业务板块属于51大类“批发业”下的515中类“医药及医疗器材批发”；医药零售业务板块属于52大类“零售业”下的525中类“医药及医疗器材专门零售”。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为“批发和零售业”（F），其中医药代理及板块属于细分行业“批发业”（F51）；医药零售板块属于细分行业“零售业”（F52）。

2023年，公司通过收购神华药业，进军医药研发生产业务，形成四位一体的业务生态架构。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司医药工业生产板块所处行业属于C门类27大类“医药制造业”，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为“医药制造业”（C27）。

（二）行业发展概述

1、医药行业周期换挡，结构性增长特征凸显

2024年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，在健康中国战略背景下，国家持续深化医药卫生体制改革，重点培育医药领域新质生产力，在党的二十届三中全会精神的指导下，坚持稳中求进总基调，发布了一系列行业政策，促进医药行业的创新和可持续发展。

“健康中国2030”战略与医保支付改革双驱动行业发展。2024年，医药行业呈现“总量承压、结构升级”特征。根据米内网数据显示，2024年我国医药三大终端六大市场，药品销售额预测达18,638亿元，同比下滑1.2%。从实现药品销售的三大终端的销售额分布来看，2024年公立医院终端市场份额最大，占比为59.8%；零售药店终端市场份额为30.8%，比2023年增加1.5个百分点；公立基层医疗终端市场份额为9.4%，与2023年持平。

在医保控费、集采等市场大环境下，医药行业增速有所放缓，形成结构性分化，医药健康行业正处于新旧动能转换的关键阶段。受宏观经济环境影响，传统渠道增速普遍承压，实体药店与B2C平台均面临客流量增长趋缓的挑战。但伴随人口老龄化进程加速与国民健康意识提升，慢病管理、院外市场及创新疗法等领域持续释放增长潜力。政策层面持续推进医药分家、处方外流等改革措施，驱动零售终端向专业化服务转型，行业集中度提升趋势明显，具备全渠道运营能力与合规化体系的企业将获得更大发展空间，对满足消费者健康需求、专业服务能力强且具备规经营的医药企业长期利好趋势不变，合规化、专业化企业竞争优势凸显。

2、银发经济重塑市场格局，慢病生态建设提速

人口结构拐点催生万亿级健康消费需求市场。根据民政部、全国老龄办发布《2023年度国家老龄事业发展公报》，截至2023年末，全国60周岁及以上老年人口29,697万人，占总人口的21.1%；全国65周岁及以上老年人口21,676万人，占总人口的15.4%。老龄化程度进一步加深。由于我国人口出生率仍保持在较低水平，未来人口结构中老年人所占比例将继续升高。老年人对于药品及保健用品的需求量较大，同时受生活节奏、工作环境等因素的影响，我国慢性病患者的数量将呈上升趋势，医药健康需求将进一步增加。

2024年1月15日国务院办公厅发布《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，提出发展银发经济是积极应对人口老龄化发展趋势的重要举措，并重点针对4个方面提出26项举措，《意见》提出要扩大中医药在养生保健领域的应用，发展老年病、慢性病防治等中医药服务等，将有力促进中医药市场的发展。中医药在老年健康服务中的应用场景加速拓展，带动防治结合的一体化服务模式兴起。

3、创新研发成为医药工业和商业发展的核心动力

2024年，医药行业的创新研发继续作为推动医药工业和商业发展的核心动力。根据《“十四五”医药工业发展规划》的解读，我国医药工业产业创新取得新突破，整体发展水平跃上新台阶。迈入“创新驱动”与“政策红利”双轮共振的新周期，2024年，我国新药上市步伐持续加快，中国创新药正在不断实现新突破。

在政策层面，2024年国常会审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，进一步促进创新药行业产业升级和高质量发展。从多个环节支持创新药产业链发展，彰显创新药重要发展地位。同时，国家药监局组织制定了《中药标准管理专门规定》，自2025年1月1日起施行，激发中药创新药动力。

4、数字基建重构产业生态，智慧供应链价值凸显

2024年，医药行业的数字化转型加速推进，通过一系列具体措施实现产业链和供应链的稳定性提升，同时增强供应保障能力。此外，数字化手段还被广泛应用于优化库存管理水平，并显著提高了药店的运营效率。国家商务部《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出以数字化、智能化、集约化、国际化为发展方向，到2025年要建成创新引领、科技赋能、覆盖城乡、布局均衡、协同发展、安全便利的现代药品流通体系。支持药品批发企业完善城乡供应网络，增强综合服务能力；零售药店经营能力持续提升，更好满足人民健康需求；医药物流信息化技术加速应用，智慧医药供应链逐步健全。医药电商在规范管理基础上呈现特色化、多样化发展的特征。

流通企业通过搭建数字化平台实现采购、库存、物流的全流程优化，零售终端借助智能工具强化用户画像与精准服务能力。在政策引导与市场需求双重驱动下，线上线下融合发展的新型服务体系加速成型，技术赋能带来的降本增效成果逐步显现。

5、专业化服务模式崛起，终端赋能价值深化

CSO市场呈现专业化发展趋势。在行业集中度提升过程中，专业化的CSO服务与终端赋能体系成为破局的关键因素。针对药店终端的运营痛点，通过品牌运营、技术输出与供应链整合构建深度合作关系，帮助中小型药店提升品类管理、患者服务等核心能力。随着院外市场重要性持续提升，具备全域营销能力和终端服务网络的企业将更好把握处方外流的机遇。

2024年以来，随着医药零售终端的增速放缓，竞争更加激烈，越来越多药店终端重视与品牌运营企业的深度合作，并且以零售技术输出为代表的赋能模式受到行业好评。

6、终端集采服务纵深发展，互联网赋能提升效率

国家商务部《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》明确提出，鼓励健全药品批发企业完善城乡供应网络，增强综合服务能力；零售药店经营能力持续提升，更好满足人民健康需求的要求。终端集采业务的主要目标客户为单体药店或小型连锁药店，是医药零售行业的重要组成部分，在一线城市较少，主要集中于二三级城市及以下地区。单体药店或小型连锁药店由于体量小，与上游供应商的议价能力不足，往往采购成本较高、利润空间较低，甚至存在一些医药品种无法购进的情况，经营和服务水平能力有限。终端集采业务提供一站式配送等服务，可以提升该类药店市场竞争力和运营能力。

终端集采呈现“区域深耕+品类扩展”特征。虽然近年来我国零售药店连锁化率逐步攀升，大中型医药零售连锁药店兼并重组步伐加快，但单体药店及小型连锁药店仍占较大比例。该类药店通常已在当地建立彼此信任的熟人圈，长期的慢性病顾客是其稳定的客户源，具有一定的经营成本优势。同时，在医院处方外流的大趋势下，位于医院附近的单体药店及小型连锁药店能够承接部分外流处方，产生业务增量，仍具有较好的市场前景。同时以B2B为代表的互联网模式，逐渐得到普及，受到集采目标药店的欢迎，极大地加快药品的流转速度和效率。

7、政策监管系统升级，促进行业高质量发展

2024年医药监管呈现“全链条、穿透式”特点。相关部门持续推动价格监测覆盖至零售终端，医药监管呈现全链条穿透式管理特征，在强化网络销售合规性、价格监测的同时，通过医保支付改革为创新产品开辟市场通道。政策环境倒逼企业加速构建覆盖研发、生产、流通的合规管理体系，推动行业走向规范发展新阶段。

2025年1月3日，国务院办公厅印发《关于全面深化药品医疗器械监管改革促进医药产业高质量发展的意见》提出，到2027年，药品医疗器械监管法律法规制度更加完善，监管体系、监管机制、监管方式更好适应医药创新和产业高质量发展需求，创新药和医疗器械审评审批质量效率明显提升，全生命周期监管显著加强，质量安全水平全面提高，建成与医药创新和产业发展相适应的监管体系。到2035年，药品医疗器械质量安全、有效、可及得到充分保障，医药产业具有更强的创新创造力和全球竞争力，基本实现监管现代化。

8、公司所在医药零售行业发展概况

（1）医药零售行业增速放缓，网上药店规模增速较快

根据米内网数据显示，2024年我国医药三大终端六大市场，药品销售额预测达18,638亿元，同比下滑1.2%。受人口、经济大环境及门诊共济等医疗改革影响，零售终端药品销售规模增速持续放缓。

2013—2024年中国零售终端（实体药店+网上药店）药品销售规模

图片来源：米内零售观察

2024年网上药店药品规模为758亿元，较2023年增长14.4%，优于线下实体药店药品增速，但与2023年相比，其增速也腰斩过半。从终端渠道占比来看，2024年，线下实体药店（含O2O）药品销售规模占比86.8%，网上药店药品规模占13.2%，网上药店的市场贡献度较2023年增加了1.2个百分点。2024年中国实体药店市场零售规模（药品+非药）达6,119亿元，较2023年同期下降了1.8%，这与人口减少、实体药店客单及客总数减少、医保个账改革、消费者有更多的购买渠道选择等有密切联系。

（2）行业集中度仍在不断提升，头部连锁竞争优势不断显现

根据国家商务部发布《关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》，提出“到2025年培育形成5-10家超五百亿元的专业化、多元化药品零售连锁企业，药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额65%以上；药品零售连锁率接近70%”的目标，鼓励医药零售行业头部企业快速做大做强，未来行业集中度有望持续提升。

2024年以来，国家“医保、医疗、医药”改革持续深入，关于医药改革、基本医疗保险、医保个账和门诊统筹系列政策的落地实施，以及医保合规监管持续加强，行业价格专项治理、四同比价系统上线，线上医保结算等政策，都将有力地推动和提升行业集中度和连锁化率，在监管趋严、价格透明度提高的趋势下，合规运营、精细管理、选品和服务能力更强的大型连锁药店将进一步凸显优势，市场集中度有望加速提升。而龙头医药连锁药店拥有较强的议价能力、丰富的产品矩阵、数字化赋能的合规管理等经营优势，有望进一步提高市场占有率。同时，随着医保门诊统筹政策的推进，合规性更强的龙头连锁药店获得了更多的门诊统筹资质，客流也进一步向大型连锁药店集中，对满足消费者健康需求、专业服务能力强且合规经营的大型头部连锁医药零售企业长期利好的趋势不变。

（3）医保定点药店率稳步提升，零售药店纳入门诊统筹长期利好

根据《“十四五”全民医疗保障规划》规划，到2025年，医疗保障制度更加成熟定型、基本完成待遇保障、筹资运行、医保支付、基金监管等重要机制和医药服务供给、医保管理服务等关键领域的改革任务，医疗保障政策规范化、管理精细化、服务便捷化、改革协同化程度明显提升。尽管不同区域医保定点政策具有颇多差异，但从全国整体情况来看，合格即予准入的协议制成为趋势，医保定点药店的数量及占比持续提高。

国家医疗保障局办公室于2023年2月15日发布了《国家医疗保障局办公室关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》（医保办发〔2023〕4号文），根据文件要求，鼓励符合条件的定点零售药店自愿申请开通门诊统筹服务，为参保人员提供门诊统筹用药保障。未来医保参保人员可以凭定点医药机构处方，在定点零售药店购买医保目录内药品，发生的费用可由统筹基金按规定支付。

医保账户改革转向“按药分配”加强共济性，医保资金更多流向有药购药需求大的人群，提高了流动性。医保账户改革前，参保人个人缴纳医保的全部以及单位缴费的部分被划入医保个人账户，医院门诊就医或药店购药的花费只能由个人账户支付。改革后，参保人单位缴费的部分被划入统筹医保基金，同时统筹医保基金的报销范围扩大，囊括了门诊报销、住院报销和药店购药报销。医保账户改革实质是就医保障模式的转变，医保基金“按人分配”模式已转向“按病分配”。零售药店销售便利性将更加突显，处方外流有望得到进一步推进，零售市场份额会得到进一步扩大。

（4）药店数智化进阶驱动全链条效率革命发展与线上线下服务融合

随着AI技术应用从前端营销向后端供应链渗透，药店经营能力持续提升。国家医保谈判药品“双通道”管理机制的完善和定点零售药店纳入门诊统筹等政策的实施，零售药店不断提升对接医保信息平台、电子处方流转平台等信息化建设水平，健全药品储存和配送体系，配备专业人才对患者开展合理用药指导，零售药店在加快向数智化、专业化转型。同时，零售连锁企业加强医药电商业务拓展，利用互联网平台扩大药店服务内容和辐射半径，线上线下服务进一步融合，线上药品销售市场规模不断增长。

9、医药制造业复苏缓慢，生物药领域发展前景广阔

2024年公司所在医药制造业增长缓慢，2024年1-11月医药制造业工业增加值同比增长3.7%，低于工业整体，也低于汽车、计算机等其他行业。营业收入逐月改善，但利润水平持续下滑。2024年1-11月，医药制造业累计营业收入22,633.7亿元，与上年同期持平；累计营业利润3,068.8亿元，同比下滑2.2%；累计利润总额3,050.7亿元，同比下滑2.7%。受集采扩面、市场竞争等因素影响，部分医药产品价格持续走低。

在医药制造业复苏缓慢的同时，生物制药板块保持快速增长，前景广阔。国家层面的政策红总显示，国务院、发改委、药监局、市场监督管理局等部门陆续印发了支持性政策，内容覆盖了生物制药的发展方向、研发生产规范及新技术等方面。特别是《“十四五”医药工业发展规划》和《“十四五”生物经济发展规划》的发布，为生物制药产业的发展提供了明确的方向和定位。

（三）司所处的行业地位和竞争优势

公司系行业内集医药零售、医药代理及终端集采，研发生产四位一体，全产业链深度融合的科技型、生态型企业。公司以“华人健康，健康华人”为使命，用科技、智慧和文化的力量，赋能医药生态。通过口碑服务、专业赋能、技术创新、品牌打造、优质产品，在医药零售、医药代理、终端集采、研发生产都具备一定的影响力。

2022年、2023年、2024年公司连续三年被安徽省工商业联合会、安徽省经济和信息化厅、安徽省市场监督管理局评为安徽省民营企业服务业百强企业，华人健康2024年度位居第46位。公司开创产品+赋能营销模式，是行业最早提出CSO品牌直供模式企业之一，是医药OEM代理营销领域的开拓者和领先品牌。旗下终端赋能品牌-华人健康商学院，长期为医药零售行业培养专业人才，贡献药店智慧。其一年一度主办的“锐思会”等成为行业具有相当影响力的盛会之一，为推动行业的进步与发展做出了一定贡献。

在医药零售板块，截至报告期末，公司拥有直营门店1,774家，覆盖安徽、江苏、浙江等市场，从安徽省最大的医药零售连锁企业，逐渐成长为长三角区域具有一定影响力、局部市场领先的零售品牌。2024年上半年米内网公布的全国零售连锁直营连锁排名，综合实力排名中分别是16、17名，在《中国药店》杂志社公布的2024-2025年度中国药店价值榜及直营连锁100强中排名第19位、12位，品牌影响力持续提升。

在医药研发生产领域，神华药业是国内最早的真菌药物以及黄原胶生产研发基地，长期致力于真菌药用和保健功能的开发与研究，是专业从事真菌生物发酵制品的研发、制造与销售的现代医药高新技术企业。公司拥有中国驰名商标—神华维康及其他诸多品牌，其脑心舒口服液、胃乐舒口服液等在市场处于领先地位。公司获评“2024江苏省智能制造车间”“2024江苏省五星上云企业”等荣誉。

在终端集采领域，汇达药业开创了“前店后厂、资源共享的一站式赋能模式”，聚焦更基层的县乡市场小微客户，通过系统链接服务和专业赋能以及“全方”系列共建品牌商品，助力客户业绩提升和规范发展，深受市场的好评。

在科技创新方面，子公司江苏神华药业有限公司、合肥捷助医药科技有限公司、安徽正药医药科技有限公司，均先后获批为国家高新技术企业。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑ 否

元

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减	2022年末
总资产	4,828,108,351.67	4,611,697,919.65	4.69%	2,576,184,947.30
归属于上市公司股东的净资产	2,005,289,910.33	1,943,533,127.04	3.18%	947,278,655.70
	2024年	2023年	本年比上年增减	2022年
营业收入	4,531,692,295.23	3,797,160,297.68	19.34%	3,262,425,075.52
归属于上市公司股东的净利润	137,699,528.81	114,667,584.92	20.09%	160,776,075.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	129,048,863.19	105,941,242.03	21.81%	151,115,840.57
经营活动产生的现金流量净额	571,758,266.40	131,373,207.72	335.22%	173,836,654.15
基本每股收益（元/股）	0.34	0.29	17.24%	0.47
稀释每股收益（元/股）	0.34	0.29	17.24%	0.47
加权平均净资产收益率	6.96%	6.59%	0.37%	18.54%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,104,366,687.97	1,063,050,677.02	1,101,865,551.67	1,262,409,378.57
归属于上市公司股东的净利润	47,772,301.04	25,197,537.26	34,959,769.18	29