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年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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http://www.sse.com.cn/网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证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。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

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

公司拟以2025年母公司实现的净利润193,714,052.85元为基数,提取10%的法定公积金19,371,405.29元。

拟以2025年度可供股东分配的未分配利润,将公司总股本154,542,928股,扣除股份回购证券账户专户已回购股份6,384,860股后的股份数:148,158,068股为基数,每10股派发现金红利人民币12.7元(含税),合计拟派发现金红利188,160,746.36元(含税)。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

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	李子波
联系地址	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
电话	0871-65711920	0871-65711920
传真	0871-65711330	0871-65711330
电子信箱	ir@jzj.cn	ir@jzj.cn

2、报告期公司主要业务简介

目标顾客日益增长的对健康、美好生活的需求,与尚不平衡、不充分的服务之间存在矛盾和差距。公司以顾客需求为核心,长期专注于差异化定位的药品零售、便利零售服务,依托西南、华北7个省市区建设的社区专业药房、便利店实体服务网络,构建起以会员为核心的全渠道、专业化服务体系。

公司围绕目标顾客对全生命周期、高质量健康生活的需求,为中老年及对健康服务有要求的城市社区目标客群提供除严肃医疗之外的慢病和常见病用药、预防和健康管理类产品,以差异化的商品结构和全渠道、专业化服务持续提升竞争力,形成可信赖的药品零售连锁品牌。

公司的盈利主要来源于商品进销差价以及为供应商提供市场推广、商品促销、仓储配送等服务获得的收入。

(1)公司坚持以"中心城市为核心向下渗透"的扩张策略,通过自建+并购的方式,开立"健康+专业+便利"的健之佳药店和"品质+时尚+快捷"的之佳便利店。

(2)以药学专业服务为根基,学习借鉴商超、便利零售同行成熟经验,规划并与工业企业共同打造GB商品品类船长,挖掘和塑造高品质PB商品提升毛利率,使商品"拉力"与专业"推力"相结合,构建起以品类管理为核心驱动,营采一体化的品类规划和营销体系。

(3)借助医药改革推进、院外药品零售渠道价值凸显的机遇,把握顾客不断迭代的健康需求。除中西成药外,重点把握银发、悦己和增强免疫力等产生的非药市场长期需求。细化组织管理,投资于人,强化执业药师执业能力、员工合规专业服务水平,加强非药品类、自有品牌品类的长期规划和差异化营销,强化公司在非药健康品类长期深耕形成的差异化定位及竞争优势。

具体内容详见2025年年度报告正文"第三节管理层讨论与分析""四、报告期内核心竞争力分析"、"五、报告期内主要经营情况"及"六、公司关于公司未来发展的讨论与分析"之"(三)经营计划"中,将进一步阐述公司开展上述核心工作,构建核心支柱能力所作出的努力,构筑的核心竞争优势、可能面临的风险以及应对措施。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	9,754,128,669.76	10,623,265,828.75	-8.18	9,948,934,505.31
归属于上市公司股东的净资产	2,672,983,999.85	2,797,247,891.58	-4.44	2,861,130,202.55
营业收入	8,920,969,592.77	9,282,846,172.38	-3.90	9,080,697,142.68
利润总额	207,159,278.36	168,947,203.56	22.62	522,695,115.34
归属于上市公司股东的净利润	148,149,264.09	128,126,430.37	15.63	414,411,521.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	138,203,175.75	124,257,949.01	11.22	399,372,961.93
经营活动产生的现金流量净额	1,169,900,367.28	508,975,086.49	129.85	1,024,411,007.69
加权平均净资产收益率(%)	5.50	4.53	增加0.97个百分点	15.22
基本每股收益(元/股)	1.00	0.83	20.48	2.69
稀释每股收益(元/股)	1.00	0.83	20.48	2.68

报告期末公司前三年主要会计数据和财务指标的说明

(1)公司业绩整体情况:

外部冲击挑战和国内两难多难问题交织叠加,形势严峻复杂,国内经济深刻转型,深层次结构性矛盾问题持续显现,消费、投资增长动力不足,复杂性、严峻性及不确定性持续。

医药零售行业处于新旧周期交汇阶段,中速增长的长周期与调整分化的短周期交织,面临医药分业、集中度提升等趋势,同时面临强监管、客流分化、毛利下降等现实压力。短期生存压力与长期专业化、数字化转型趋势激烈碰撞。

面对药店行业增速下行、政策承压、转型阵痛三期叠加的挑战,健之佳保持谨慎积极态度,以自身工作的确定性应对外部不确定性,坚决推进业务转型。

2025年度营业收入同比下降3.9%,为历年首次,公司通过优化供应链管理驱动商品转型综合毛利率同比提升0.34%、降租控费期间费用同比下降4.99%予以应对,净利润同比增长15.63%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比增长11.22%。

公司用差异化商品满足顾客健康需求,精细化运营控费、提升店效和人效,更高效、低成本的门店盈利模型开始构建,以专业服务链接社区顾客、构建信任,业务转型初显成效但尚需积累,竞争力及业务韧性凸显,业绩较上年同期企稳、略回升。

(2)政策因素

2022年以来,医药分业改革拉开帷幕,医保个账改革、门诊统筹政策持续规范,医保基金合规监管加强、行业价格专项治理、药品追溯码全场景应用等政策持续探索、落地,对医药工业企业营销习惯、医疗机构及医生诊疗习惯、零售企业药师和员工销售及医保"理赔"习惯、顾客消费习惯四个领域的影响巨大,医药健康消费受抑制。

2023年-2025年,国家统计局居民人均医疗保健支出同比增长数2023年度为16%,2024年度迅速下滑至3.6%,2025年增速仅1.0%,2026年1季度出现0.5%负增长,医疗保健消费市场增长停滞。

与部分省区个账改革后门诊统筹政策基本落实不同,由于公司所处省区门诊统筹政策尚在探索,其处方流转、便民可及等措施尚未落地,医药分业的集客红利未显现;2022年-2025年,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)比例快速、大幅下降,分别为52%、47%、44%、40%,直接导致2025年度较2022年度医保结算收入下降8.11亿元,慢保等原有医保统筹结算收入不增反降,对非医保营收亦产生间接的潜在负面冲击,原老店持续成长的连锁盈利模型出现逆转,部分老店营收和业绩下降。

2022年至今,医保结算收入下降的趋势持续但降幅趋缓,短期、中期政策冲击的拐点或已逐步显现。

"十五五"规划明确加快建设健康中国:实施健康优先发展战略,健全健康促进政策制度体系,提升爱国卫生运动成效,推动从以治病为中心向以健康为中心转变,为人民群众提供公平可及、系统连续的健康服务,提高人民健康水平。

2026年1月22日,商务部等九部门发布《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》,明确药品零售行业是国家医药卫生事业的重要组成部分,关系人民健康和生命安全。要求强化药品零售行业专业服务、健康促进、应急保供等功能,打造更好服务人民医药健康需求的"健康驿站":对完善药事服务(提升药学服务能力、促进处方流转、优化门诊统筹服务)、创新健康服务(提升服务体验、丰富业态)、强化应急服务、优化行业结构(支持零售药店兼并重组、鼓励批零一体化发展)、规范行业秩序(促进智慧监管、促进行业公平竞争)确定原则、指引。

《国务院办公厅关于健全药品价格形成机制的若干意见》、《国务院办公厅印发<关于加快建设分级诊疗体系的若干措施>的通知》、《中共中央办公厅 国务院办公厅关于加快建立长期护理保险制度的意见》等国家和各部委重要政策确定,将"十五五"规划纲要中健全医疗医保医药协同发展和治理机制、深化医药卫生体制改革的工作推向深入,医药分业政策持续落地,改革进入深水区,行业定位、服务价值和产业规划逐步清晰。

(3)市场及行业因素

叠加各项政策冲击、调整和行业转型,根据米内网数据,2025年全国药品市场销售额预计同比下滑1%,政策调控推动行业从规模扩张转向质量提升,行业整体处于"结构调整、低速爬坡"的调整阶段。

根据中康科技数据,在医保政策承压、优化医保定点零售药店资源配置规划政策管控、市场竞争加剧背景下,全国零售药店的闭店数量2024年逐季提升,各季度闭店数量从2024年第四季度至今均超过开店数量,全国药店总数持续减少。难以满足合规要求、市场竞争力弱的门店逐步淘汰出清,市场结构优化。

人口老龄化、医药分业、行业集中度提升三大发展逻辑,在加快健康中国建设的十五五规划目标中愈加明确,健康需求持续驱动市场及行业长期、规范发展。预计经营合规、规模及品牌优势突出、财务稳健、全渠道专业服务能力强、转型坚决有力的大型连锁药房在行业调整过程中优势渐显。

(4)公司的应对策略及取得的成效

面对外部、政策、市场的高度不确定性挑战,公司拥抱并坚决支持医药改革和强监管,积极配合监管部门工作,主动提高药监、医保合规水平,医保稽核、处方强管控系统完善提升,药品追溯码全场景应用系统部署,有效降低员工操作风险。

公司回归零售本质,以自身工作的确定性应对外部不确定性,围绕国民全生命周期健康需求改造服务体系,强化核心能力,审慎应对风险。

2024年初起放缓门店扩张、降租控费,确保成熟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坚决转型:人口年龄结构、经济发展阶段、财政社会个人卫生健康资金筹集等根本要素的现实压力及变化趋势,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、零售业药师和员工销售及医保"理赔"、顾客消费四个领域习惯的缓慢改变。医药零售行业短期内客流减少、客单下滑的情况持续,行业逐步形成聚焦转型、打造差异化核心竞争力的共识,但四个领域习惯改变,以及植根专业服务、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。

基于公司长期坚持社区药房定位,依托多元化高品质健康产品,为中老年及对健康服务有要求的城市目标客群提供全渠道、专业化服务,差异化特点所积累的会员对品牌的信任等竞争优势,将危机转化为降低医保依赖、深入服务转型的契机。

非处方药、保健食品和医疗器械营业收入结构占比分别提升1.60%、0.03%和0.36%,处方药营业收入结构占比下降1.28%,通过优化供应链管理驱动商品转型提升综合毛利率0.34%,既反映前述四个领域习惯尚未适配政策变化导致的冲击,又体现公司在提升合规运营水平的基础上,转型努力的初步成果。

探索多元店型协同,构建社区多元健康生态圈的模式,服务顾客健康需求。

②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初步成果体现,但尚不足以弥补因政策导致医保结算营收占比下降4%的直接冲击和潜在影响、无法变更资质迁址导致店数净减少,以及存量新店部分无法获取医保资质造成的营收缺口,公司整体收入仍下降3.90%。

③控费增效:扭转门店费用结构、控费增效成果逐步体现,已从2024年度期间费用同比增长13.42%,扭转至2025年期间费用同比下降4.99%。

本报告中详细披露的应对策略,敬请查阅"第三节管理层讨论与分析"之"六、公司关于公司未来发展的讨论与分析"之"(三)经营计划"部分内容。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)			第二季度(4-6月份)			第三季度(7-9月份)			第四季度(10-12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(%)	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	2,294,216,877.71	2,313,981,509.90	-0.85	2,162,356,985.57	2,171,142,755.84	-0.4	2,092,309,132.74	2,250,082,059.03	-7.01	2,372,086,596.75	2,547,639,847.61	-6.89
期间费用	764,843,337.97	730,253,470.06	4.74	708,215,783.23	755,116,960.97	-6.21	726,852,116.16	778,760,864.44	-6.67	724,756,940.11	813,999,752.28	-10.96
利润总额	39,858,247.10	60,494,312.59	-34.11	43,026,906.52	20,763,729.62	107.22	40,982,939.36	47,230,036.38	-13.23	83,291,185.38	40,459,124.97	105.87
归属于上市公司股东的净利润	33,525,576.37	52,259,604.68	-35.85	38,852,661.91	10,619,688.97	265.85	28,227,823.03	37,951,614.03	-25.62	47,543,202.78	27,295,522.69	74.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	30,988,116.51	50,432,131.86	-38.55	34,159,777.96	15,253,989.88	123.94	31,931,206.05	31,138,725.05	2.55	41,124,075.23	27,433,102.22	49.91
经营活动产生的现金流量净额	180,297,093.28	101,194,323.06	78.17	370,408,727.66	190,414,263.76	94.53	271,659,187.88	210,479,727.46	29.07	347,535,358.46	6,886,772.21	4,946.42
主营业务毛利率(%)	34.26	32.3	增加1.96个百分点	33.83	36.19	减少2.36个百分点	36.01	33.78	增加2.23个百分点	34.93	31.71	增加3.22个百分点
综合毛利率(%)	35	34.36	增加0.64个百分点	36.43	37.51	减少1.08个百分点	37.05	36.79	增加0.26个百分点	36.19	34.78	增加1.41个百分点

1、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有初步成果,但尚不足以弥补因政策导致医保结算营收占比下降4%的直接冲击和潜在影响、无法变更资质迁址导致店数净减少,以及存量新店部分无法获取医保资质造成的营收缺口,公司整体营收仍同比下降3.90%,其中三季度、四季度营收同比下降近7%,公司仍需在政策冲击之外,积极通过转型、减租控费予以应对。

2、强化降租、人效提升、前后台费用全面管控,扭转门店模型费用结构、控费增效的成果正逐步体现,期间费用已从2024年度同比增长13.42%,改进至一季度仅增长4.74%,自二季度首次实现期间费用同比下降,2-4季度期间费用同比降幅持续改善,为构建更高效、低成本的门店盈利模型,支持公司业务转型奠定了基础、赢得了时间,全年期间费用同比下降4.99%,其中二季度、三季度同比下降超6%,四季度同比下降10.96%。

尽管业务转型初显成效但尚需积累,通过商品结构调整转型、综合毛利改善、控费增效,年度业绩较上年同期企稳、略回升。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

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

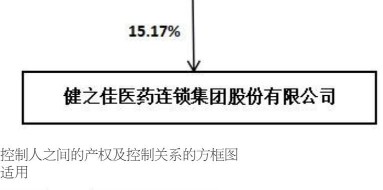
单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)	14,879
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	15,083
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)	

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	
深圳市畅思行实业发展有限公司	0	23,439,968	15.17	0	无	0	境内非国有法人
蓝波	0	21,572,958	13.96	0	无	0	境内自然人
王雁萍	0	15,463,319	10.01	0	质押	1,450,000	境内自然人
云南祥群投资有限公司	0	13,818,299	8.94	0	质押	13,818,299	境内非国有法人
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	-1,219,340	6,300,000	4.08	0	无	0	境内非国有法人
健之佳医药连锁集团股份有限公司—2024年员工持股计划	0	2,051,152	1.33	0	无	0	境内非国有法人
田泽训	-697,000	1,420,000	0.92	0	无	0	境内自然人
苏州和聚汇益投资合伙企业(有限合伙)	0	1,275,368	0.83	0	无	0	境内非国有法人
苏州和聚融益投资合伙企业(有限合伙)	0	1,267,513	0.82	0	无	0	境内非国有法人
蓝抒悦	0	1,047,968	0.68	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、舒畅夫妇; 2、蓝波、舒畅夫妇合计持有公司控股股东畅思行66.67%股权,为畅思行实际控制人,与畅思行为一致行动人; 3、祥群投资为蓝波100%持股的公司,直接持有公司8.94%股份; 4、昆明南之图、昆明云健宏、昆明春佳伟均受蓝波控制和管理,持有公司1.86%的股份,以及三家合伙企业中持有公司股票的高级管理人员,均与蓝波构成一致行动关系; 5、蓝波先生的女儿蓝抒悦、蓝心悦女士分别直接持有公司0.68%、0.13%的股份; 6、苏州和聚汇益投资合伙企业(有限合伙)与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1.65%,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。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

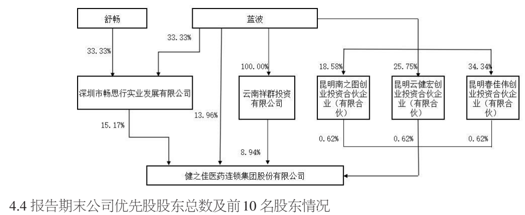
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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


舒畅
蓝波
33.33%
33.33%
100.00%
18.58%
25.75%
34.34%
深圳市畅思行实业发展有限公司
云南祥群投资有限公司
昆明南之图创业投资合伙企业(有限合伙)
昆明云健宏创业投资合伙企业(有限合伙)
昆明春佳伟创业投资合伙企业(有限合伙)
15.17%
13.96%
8.94%
0.62%
0.62%
0.62%
健之佳医药连锁集团股份有限公司

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。

1.1、公司门店变动情况

2025年,在市场低迷、强监管、政策探索期等综合影响下,公司将运营管理重心调整为存量门店效率的提升。

高租金、高亏损门店整改扭转、保留证照资质"腾笼换鸟"迁址。

针对优化医保定点零售药店资源配置规划政策管控下,新门店申请医保资质受限、关店时无法变更资质迁址导致门店净减少等障碍,加强与监管部门协调,争取突破全国统一大市场在公平竞争、市场准入方面遇到的卡点堵点,在规划区域争取拓展、迁址。

门店规模稳定,结构持续优化。

报告期自建门店49家,因发展规划及经营策略调整、且因无法变更医保资质未能迁址等障碍关闭门店114家,期末门店总数为5,421家,净减少门店65家。

经营业态	地区	2024年末	2025年1-12月			2025年12月末	
			开店	关店	净增门店数	期末门店数	医药门店数量结构占比(%)
医药零售	云南省	2,922	36	27	9	2,931	57.06
	贵州省	19	0	0	0	19	0.37
	云贵地区	2,941	36	27	9	2,950	57.43
	四川省	386	5	18	-13	373	7.26
	广西自治区	279	2	1	1	280	5.45
	重庆市	597	4	11	-7	590	11.49
	川渝桂地区	1,262	11	30	-19	1,243	24.20
	河北省	516	2	15	-13	503	9.79
	辽宁省	454	0	13	-13	441	8.58
	冀辽地区	970	2	28	-26	944	18.38
	小计	5,173	49	85	-36	5,137	100.00
便利零售	云南省	313	0	29	-29	284	-
-	合计	5,486	49	114	-65	5,421	-

1.2、门店区域分布及经营效率

公司优化现有区域门店网络布局,加强亏损门店业绩扭转措施的执行,对扭亏无望的门店,通过搬迁、同商圈补址等方式寻找业绩提升机会点。各层级门店占比相对稳定。

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)	2025年日均坪效(元/平方米)	2024年日均坪效(元/平方米)
省会级	1,413	27.51	162,635.70	47.70	48.90
地市级	2,025	39.42	225,011.63	36.42	37.67
县市级	1,421	27.66	154,727.89	30.37	30.45
乡镇级	278	5.41	23,822.07	28.78	28.98
合计	5,137	100.00	566,197.29	37.68	38.56

1.3、门店店均营业收入

门店类型	2025年1-12月(万元)	2024年1-12月(万元)
所有类型零售连锁	151.41	155.62
医药零售连锁门店	151.89	156.18
便利零售连锁门店	143.56	146.35

注:门店店均营业收入=门店不含税营业收入/期末门店数。

医药分业改革的探索期,公司强化营运标准执行,加强会员回访、专业服务提升;深化品类规划,加强非医保商品的引进,营业收入呈略有下降,整体稳定的态势。

1.4、医药门店取得医保资质、承接处方药外流情况

报告期末,公司拥有医保资质的门店4,974家,占药店总数96.83%,其中双通道资质门店257家,门诊统筹资质门店1,211家,部分区域受政策管控的影响,限制新门店申请医保资质、迁址门店无法变更原医保资质。

慢病资质门店575家较上年末减少205家,特病资质门店254家较上年末减少90家。

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	2,931	2,865	97.75
贵州省	19	19	100.00
四川省	373	356	95.44
重庆市	590	575	97.46
广西省	280	266	95.00
河北省	503	463	92.05
辽宁省	441	430	97.51
合计	5,137	4,974	96.83

1.5、全渠道服务能力提升

随着顾客消费渠道的分化,网上药店凭借购药便捷性、品类丰富、品牌保证的优势,持续高效承接用户对高知品牌药与慢病患者的复购需求,保持持续的增长,成为零售终端的重要助力。

线上业务具体情况如下:

单位:万元

线上业务项目	2025年营业收入		2024年营业收入		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(%)	
第三方平台B2C业务	67,159.56	7.53	70,062.11	7.55	-4.14
第三方平台O2O业务	120,946.96	13.56	110,641.75	11.92	9.31
自营平台业务	76,890.25	8.62	77,864.50	8.39	-1.25
合计	264,996.77	29.70	258,568.36	27.85	2.49

公司不强调O2O和B2C线上属性,更重视其依托实体药房网络及专业服务优势,"网订店取"、"网订店送"为门店及员工全渠道赋能,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的价值。通过数据赋能线上药房精细化运营,提升"商品力"、"专业力"综合优势改善线上排名,防范"内卷式"恶性竞争。

第三方平台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。

第三方平台O2O业务,通过合理布局区域中心门店,延伸线上服务时间,提升供应链能力、满足顾客"急懒夜专私"的差异化需求,夜间门店业务增长率超15%;加强线上经营模式从省会级城市向下渗透策略的执行,地级、县级门店的店均产出增长率超10%。整体上,第三方O2O业务门店覆盖率达92.57%,营业收入较上年同期增长9.31%,占营业收入比重为13.56%。

自营O2O平台业务,佳E购通过加强商品规划,积极承接院内外流顾客的需求,加强专科长疗程用药解决方案,满足顾客专业、长尾商品需求;强化直播新模式的探索,通过加强与供应商资源的链接获得更丰富的产品和更专业的知识介绍,以追本溯源、走进生产基地等的方式吸引更多消费者的青睐,以到店自提或快递配送等方便快捷的方式送达消费者,业务更上一个台阶。

报告期内,线上渠道实现营业收入总计264,996.77万元,较上年同期增长2.49%,占营业收入比重为29.70%,较上年同期提升1.85个百分点,线上线下全渠道服务模式稳健发展。

2、收入和成本分析

2.1、报告期内,剔除医药批发及不便于分解至品类、为供应商提供专业服务的收入,公司零售终端的品类营业收入结构情况如下:

品类划分	品类结构占比(%)		结构占比增减变动
	2025年	2024年	
处方、非处方合计(中西成药)	77.00	76.68	增加0.32个百分点
其中:处方药	35.27	36.55	减少1.28个百分点
其中:非处方药	41.73	40.13	增加1.60个百分点
中药材	3.49	3.86	减少0.37个百分点
保健食品	5.04	5.01	增加0.03个百分点
个人护理	1.57	1.80	减少0.23个百分点
医疗器械	7.91	7.55	增加0.36个百分点
生活便利	4.85	4.98	减少0.13个百分点
体检服务	0.13	0.12	增加0.01个百分点
合计	100.00	100.00	-

备注:因四舍五入结构占比存在尾差。

医药分业及业务转型努力推动品类销售结构变化,公司积极承接顾客需求,非处方药占主营业务收入的比例提升1.60%,弥补处方药占比下降1.28%的缺口,拉动中西成药占比由76.68%进一步增长至77.00%。同时,通过品类规划调整、境外采购渠道、加大自有产品引入力度等方式打造非医保依赖药品、非药商品的差异化,保健食品占比增长0.03%,医疗器械占比增长0.36%。

2.2、主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

1)营业收入分行业情况						
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	8,045,635,344.69	5,179,916,831.59	35.62	-2.41	-4.43	增加1.36个百分点
便利零售	351,468,595.41	297,853,713.28	15.25	-11.76	-10.75	减少0.96个百分点
医药批发	10,293,139.25	8,063,800.60	21.66	199.99	160.74	增加11.79个百分点
为医药、便利供应商提供专业服务	513,572,513.42	210,992,795.74	58.92	-19.33	4.18	减少9.27个百分点
合计	8,920,969,592.77	5,696,827,141.21	36.14	-3.90	-4.41	增加0.34个百分点
2)公司零售终端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(%)
中西成药	6,465,779,313.21	4,257,111,425.33	34.16	-2.43	-3.92	增加1.02个百分点
非药品	1,920,451,783.06	1,214,205,199.18	36.78	-4.23	-7.77	增加2.42个百分点
体检服务	10,872,843.83	6,453,920.36	40.64	2.29	-2.27	增加2.77个百分点
合计	8,397,103,940.10	5,477,770,544.87	34.77	-2.84	-4.80	增加1.34个百分点
3)公司零售终端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	5,342,699,237.41	3,583,651,264.67	32.92	-5.18	-3.88	减少0.91个百分点
贵州	20,207,168.27	10,650,735.26	47.29	-	-	
四川	467,285,687.31	296,912,996.38	36.46	17.08	3.84	增加8.10个百分点
重庆	735,095,743.37	478,734,548.21	34.87	1.92	-3.76	增加3.84个百分点
广西	345,264,044.53	229,948,725.75	33.40	1.94	-8.30	增加7.44个百分点
河北	1,051,202,491.97	589,193,003.3	43.95	0.73	-2.72	增加1.99个百分点
辽宁	426,350,655.04	286,726,662.23	32.75	-13.90	-24.61	增加9.55个百分点
香港	8,998,912.20	1,952,609.09	78.30	-10.57	-64.93	增加33.63个百分点
合计	8,397,103,940.10	5,477,770,544.87	34.77	-2.84	-4.80	增加1.34个百分点

备注:①因四舍五入增减变动比例存在尾差。

②上述表2)、3)两表中公司零售终端主营业务为剔除医药批发及为医药、便利供应商提供专业服务收入后的医药、便利零售收入。

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明

(1)2025年,受政策等外部因素影响,对云南、辽宁、河北地区的医保结算收入及非医保应收冲击大于其他省区,云南、辽宁出现应收下降,精细化运营、应对措施帮助川渝桂市场在门店规模净减少的情况下,整体营业稳定、恢复性增长,其中四川增长率达17.08%,单店产出超重庆、广西。

公司管理层持续推动企业转型应对政策影响,以专业服务链接顾客、构建信任,用差异化的商品满足顾客多元化的需求,展现了医药零售行业在服务顾客健康需求方面的竞争力以及业务的韧性。

中西成药、非药品毛利率分别增长1.02%、2.42%,医药零售板块整体毛利率增长1.36%,拉动整体毛利率增长0.34%。川渝桂、冀辽毛利率增长比例1.99%-9.55%,拉动主营业务毛利率整体增长1.34%。

(2)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:

公司持续加强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规划,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,加强可复美、芙医研等产品营销,持续塑造"健之佳"贴牌商品组合;在开发、引进、推广欧洲LSI系列独家产品,报告期实现跨境购销售930万元的基础上,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,在珮夫人小儿愈美那敏、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。

(3)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。

在营贴牌产品约570个,贴牌商品销售额占主营业务收入的比例在15-16%区间相对稳定。

3、经营计划

外部环境不利影响加深,国内深层次结构性矛盾显现,内需不振、预期偏弱等问题交织叠加,保持经济社会平稳运行的难度加大等困难和挑战凸显,复杂性、严峻性及不确定性持续。

医药零售行业处于新旧阶段交汇阶段,中速增长的长周期与调整分化的短周期交织,面临医药分业、集中度提升等趋势,同时面临强监管、客流分化、毛利下降等现实压力。短期生存压力与长期专业化、数字化转型趋势激烈碰撞。

面对药店行业增速下行、政策承压、转型阵痛三期叠加的挑战,健之佳保持谨慎积极态度,以自身工作的确定性应对外部不确定性。公司回归零售本质,围绕国民全生命周期健康需求改造服务体系,强化核心能力,审慎应对风险,持续微调经营策略以应对外部变化。

(1)坚持投资于人,赋能员工实现有效转型

2026年,公司围绕"差异化商品、专业服务"为核心推进转型,持续贯彻"以人为本"的理念,以丰富的商品资源、专业的培训体系和精细化运营体系赋能员工,增强顾客粘性、构建信任,优化费用结构、提升运营管理效率,推动企业向专业、精细、差异的方向创新、转型。

持续推进全渠道发展,提升线上电商业务、O2O业务效能,改善顾客体验;积极探索直播业务,为门店及员工业绩增长赋能。

推动数字化运营能力提升,提高商品与供应链协同效率,提升管控效果和信息系统安全性;强化信息化建设赋能一线员工、提升运营管理效率与服务质量。

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)迁址整合、提质增效,提升店效、人效

门店拓展以高租金、高亏损门店整改扭转、保留证照资质的"腾笼换鸟"迁址为主,争取估值合理的并购整合机会。

细化门店管理,加强门店层级管控,聚焦具有业绩提升潜力的门店。强化营运措施执行,赋能执业药师和员工提升专业服务能力,提高奖金和人效。

(3)强化全员用药安全、医保合规意识,推进统筹政策落地、逐步实施

建立定期培训、考核机制,强化全员合规意识、提升合规能力、防范违规风险。

完善制度建设和系统管控,加强医保稽核、处方强管控,药品追溯码全场景应用部署,有效降低员工操作风险,积极配合监管部门主动提高药监、医保合规水平;

积极与医保等部门协调,争取政策落地,在统筹政策明确区域,按规范模式将门诊统筹政策及业务落地、实施;

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,规划和推进基层医疗机构设立,以"诊所+药店"模式,依靠基层医疗机构开展门诊统筹业务。

(4)系统性推进开源节流

一线门店通过细化门店管理,加强层级管控,以精细化运营赋能店效、人效的提升。药事服务、采购、市场、新零售、顾客关系职能部门全方位支持一线门店业绩提升。

中后台部门全面冻结编制,强化全员费用管控意识,坚决执行谈判降费措施。

(5)品类规划调整以支持转型,强化供应链能力,提升存货周转效率

坚持贯彻采购五大策略,规划并与工业企业共同打造GB商品品类船长;挖掘和塑造高品质的PB商品,发挥"以品类管理为核心驱动"规划的商品"拉力"与执业药师、店长、店员的专业化"推力"相结合,"营采合一"可持续、高效能驱动销售增长的营销体系效能。

境外采购业务体系拓展品牌商品引进、跨境购业务潜力,为公司转型升级、门店业绩和员工收入提升赋能。

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,激发顾客需求;充分挖掘专科门店等现有差异化专业解决方案对转型和业绩提升的机会点。

通过品类调整、加强促销清理等模式,为业务转型、引进和推广新商品释放货架、仓储、资金等关键资源,提升存货周转效率。

高质量创新发展是公司的变革方向,健之佳以更坚决、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、积极竞价,与医药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、品效。

4、可能面对的风险

(1)市场竞争加剧及顾客需求持续提升的风险

医药分业改革初期,医药零售企业红利尚未呈现。基层医疗机构能力提升、公立医院药品零加成和带量采购政策及门诊统筹政策在医疗机构的深入推进,医药零售实体门店面临的经营竞争加剧。同时线上购物、消费习惯成熟,线下流量分化,门店客流降低,线上线下竞争日趋激烈,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:积极与医保等部门协调,争取政策落地,在统筹政策明确区域,按规范模式将门诊统筹政策及业务落地、实施;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,规划和推进基层医疗机构设立,以"诊所+药店"模式,依靠基层医疗机构开展门诊统筹业务。深入了解顾客需求,加强全渠道业务发展,持续塑造差异化商品和专业服务能力,提升企业竞争力。

(2)行业政策与监管要求变化的风险

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、药品追溯码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风险。

监管部门加强药品经营监督管理,对公司所处省级区域批发、零售主体分别运营、管理提出更高要求。若在此过程中,批发、零售业务架构的整合无法在过渡期完成,分部经营业务可能受到影响。

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、处方强管控系统完善提升,药品追溯码全场景应用部署等,有效降低员工操作风险,积极配合监管部门主动提高药监、医保合规水平,积极应对行业政策变化带来的机遇和挑战;丰富健康品类商品,提升专业服务能力,减少医保政策依赖。

加强与监管部门的沟通,明确监管变化对公司架构、信息系统、组织调整的要求,与相关监管部门保持顺畅沟通,尽可能减少因调整对公司经营业绩带来的负面影响。

(3)政策及市场变化的长期趋势导致商品毛利率下降的风险

随着医药体制改革的推进,国谈集采扩面,中西成药毛利率空间有限,但预计可稳定在较合理水平;行业向专业门槛较低、竞争更激烈的健康相关产品延伸,非药产品由于缺乏专业壁垒、竞争激烈、信息透明、渠道多元化,综合毛利率存在下降风险。同时,国内外原研药的引进和创新持续加快,仿制药市场竞争加剧。医药零售行业商品毛利率的下降将成为长期趋势。

如果不能及时调整商品经营组合与策略,采取措施提升专业服务水平、提升效率和降低经营成本,将对公司发展和业绩产生一定影响。

应对措施:把握政策及市场变化的长期趋势,积极承接顾客流向院外、医院处方外流带来的巨大的增量市场,提升公司的市场占有率、营业规模及综合毛利额;积极探索与品牌商的深度合作,不断打造和提升OEM商品及其他综合毛利较高优势商品销售占比减缓,毛利率下降;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,拉动业绩的增长。

(4)业绩承压,并购项目商誉减值风险

根据《企业会计准则》,公司对合并成本大于合并中取得的标的公司可辨认净资产公允价值部分的差额,应当确认为商誉。公司近年来,通过收购加速门店扩张,商誉大幅增加。

受政策环境、市场需求等多种因素的影响,监管要求、顾客消费购买习惯发生重大变化,行业及公司业绩承压。公司虽持续推进发展转型,但转型期间,业绩增长成效逐步呈现,相关商誉存在减值风险,从而对公司未来经营业绩产生不利影响。

应对措施:

依托标准化连锁经营管理体系、营采合一的专业化营销服务体系,拓展全渠道营销,丰富商品品类,提升专业化服务能力以提升业绩;同时全面落实费用管控措施,强化降租控租,保持并提升其运营效率和效益。

(5)业务转型、变革风险

公司自成立以来,结合本土市场环境,长期学习、探索美日同行模式,始终坚持多元化创新并逐步形成差异化的专业竞争优势。

公司董事会、经理层已形成共识,围绕目标顾客对全生命周期、高质量健康生活的需求,深入挖掘目标顾客除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。

尽管公司在目标客群定位、专业药学服务、健康管理、差异化商品规划、全渠道营运、信息化管理等诸多核心领域围绕业务转型持续积累,建立了较扎实基础、坚决变革,但监管政策限制、工业企业自身变革、消费者行为习惯改变、自身管理及营运团队能力提升调整等都是长期、渐进的过程,面临巨大挑战和曲折,存在业务转型、变革不顺利的风险。应对措施:将危机转化为降低医保政策依赖,向健康品类及专业化服务、全渠道营销深入转型的关键契机,在提升合规管控水平的基础上,推动业务加快转型调整。

坚持围绕"以顾客需求为中心"的服务理念,虚心学习、勇于探索、持续改进。

明确自身定位,坚定中西成药核心业务不动摇,同时深入挖掘目标顾客除严肃医疗之外慢病和常见病治疗、预防和健康管理类产品及服务需求;通过品类调整、加强促销清理等模式,为业务转型、引进和推广新商品释放货架、仓储、资金等关键资源,提升存货周转效率,保障资金安全。

持续推进全渠道发展,提升线上电商业务、O2O业务、直播业务效能,改善顾客体验。

推动数字化运营能力提升,探索Deepseek大模型的产业化运用,提高商品与供应链协同效率,提升管控效果和信息系统安全性;强化信息化建设赋能一线员工、提升运营管理效率与服务质量。

零售业的历史,就是应对时代变化的历史。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。

(6)涉税风险

根据税收风险提示等税务机关要求,公司持续配合开展自查、检查工作。若被认定按税收法律法规需要缴纳税款或适用政策情况变化,可能对公司业绩带来影响。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。

5、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:2026-017

健之佳医药连锁集团股份有限公司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

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:

● 被担保人名称:公司全资子公司云南健之佳连锁健康药房有限公司、云南之佳便利店有限公司、健之佳(广西)医药连锁有限公司(原名:广西健之佳勤康医药销售有限公司)、云南健之佳重庆勤康药业有限公司、重庆健之佳健康药房连锁有限公司、四川勤康健之佳医药有限责任公司、河北唐人医药有限责任公司、辽宁健之佳医药有限公司及其他全资子公司或新设立、收购等方式取得的具有控制权的子公司。公司为上述全资或控股子公司提供连带责任担保。

● 公司及子公司(包含全资或控股子公司)向金融机构申请不超过83亿元人民币的金融机构授信额度。其中:(1)不超过58亿元人民币的综合授信额度及对应的融资业务用于日常经营周转;(2)含已使用的原专项并购授信额度在内,不超过25亿元人民币的专项授信额度(包括专项并购项目、专项资产购置、专项更新改造项目等)及对应的融资业务用于指定项目的相关支付。本次担保额度的授权期限为2025年年度股东会审议通过之日起至2026年年度股东会召开日止。

● 本次担保是否有反担保:无

● 截至公告日,公司无逾期对外担保

● 特别风险提示:被担保方云南之佳便利店有限公司、河北唐人医药有限责任公司,最近一期经审计的资产负债率超过70%,敬请投资者充分关注担保风险。

健之佳医药连锁集团股份有限公司(以下简称"公司")于2026年4月27日召开了第六届董事会第十五次会议,审议通过《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》,该议案尚需提请股东会审议。现将有关情况公告如下:

一、授信申请及担保情况概述

1、公司及子公司向金融机构申请的授信额度及对应的融资业务品种包括但不限于流动资金贷款、银团贷款、项目建设贷款、并购贷款、开立信用证、福费廷、开具银行票据及票据贴现等业务,具体情况如下:

不超过83亿元人民币的金融机构授信额度。其中:(1)不超过58亿元人民币的综合授信额度及对应的融资业务用于日常经营周转;(2)含已使用的原专项并购授信额度在内,不超过25亿元人民币的专项授信额度(包括专项并购项目、专项资产购置、专项更新改造项目等)及对应的融资业务用于指定项目的相关支付。

以上授信额度不等于公司及子公司的实际融资金额,具体融资金额及业务品种将视公司及子公司运营资金需求及各家银行实际审批的授信额度来确定。授权期限内,授信额度可循环使用。

2、日常经营周转中,公司及子公司在2025年年度股东会审议通过之日起至2026年年度股东会召开日止期间,拟向银行等金融机构申请预估不超过58亿元人民币的敞口授信额度,是否使用相关授信额度视公司经营需要决定,具体授信安排如下:

银行	币种	最高敞口授信额度(单位:万元)
浦发银行	人民币	40,000.00
招商银行	人民币	50,000.00
工商银行	人民币	20,000.00
建设银行	人民币	30,000.00
中信银行	人民币	60,000.00
光大银行	人民币	40,000.00
交通银行	人民币	20,000.00
广发银行	人民币	30,000.00
邮储银行	人民币	15,000.00
中国银行	人民币	45,000.00
兴业银行	人民币	50,000.00
华夏银行	人民币	30,000.00
东亚银行	人民币	10,000.00
渤海银行	人民币	25,000.00
平安银行	人民币	30,000.00
中国进出口银行	人民币	5,000.00
云南省农信社	人民币	10,000.00
富滇银行	人民币	20,000.00
恒丰银行	人民币	5,000.00
预期新增金融机构(或已有授信机构增额)	人民币	45,000.00
合计		580,000.00

3、因公司经营发展需要,存在潜在资产并购、购置、更新改造项目,对于重大项目拟通过并购贷款等产品解决除自有资金外的其他长期资金的来源。

公司及子公司根据年度新增并购业务、固定资产购置或更新改造项目洽谈的可能进展,拟向金融机构申请新增专项授信额度及对应融资业务,含已使用的原专项并购授信额度在内,总额不超过25亿元人民币,用于并购业务或资产购置、改造项目中相关价款、税费等费用项目支付,具体金融机构选择,以最终谈判条件及审批情况确定。

4、为便利后续经营、提升决策效率、保证资金需求,2025年年度股东会至2026年年度股东会期间,集团内公司(包括公司及其合并报表范围内的子公司,下同)及公司实际控制人,同意为上述授信额度及对应的融资业务提供担保,预计担保总额不超过人民币83亿元,综合授信期限最长不超过8年,担保期限自担保协议生效之日起至债务履行期限届满之日后3年。担保方式包括不可撤销的连带责任保证担保、资产抵押、收购标的股权质押、其他资产质押担保等。

公司同意按照持股比例为非全资控股子公司提供担保,并与金融机构洽谈、签约时,约定或确定:同意在控股子公司股权因资产重组协议约定的股权转让行为发生时,或集团内公司间发生重组、合并时,担保责任由股权受让方、股权划转承接方承继,融资协议、担保协议无需中止、无需额外提供担保、无需提前还款。

在担保总额未突破上述最高担保额度的情况下,可在集团内公司间适度调整包括但不限于公司对各子公司(包括新设立、收购等方式取得的具有控制权的子公司)、子公司对公司、子公司之间的担保额度。

其中公司对子公司预计担保明细如下:

担保人	授信类型	被担保人	与公司的关系	预计担保额度(万元)
健之佳医药连锁集团股份有限公司	综合授信额度	云南健之佳连锁健康药房有限公司	全资子公司	120,000.00
		云南之佳便利店有限公司	全资子公司	10,000.00
		健之佳(广西)医药连锁有限公司(原名:广西健之佳勤康医药销售有限公司)	全资子公司	30,000.00
		云南健之佳重庆勤康药业有限公司	全资子公司	30,000.00
		重庆健之佳健康药房连锁有限公司	全资子公司	10,000.00
		四川勤康健之佳医药有限责任公司	全资子公司	30,000.00
		河北唐人医药有限责任公司	全资子公司	50,000.00
		辽宁健之佳连锁药房有限公司	全资子公司	20,000.00
		其他全资子公司或新设立、收购等方式取得的具有控制权的子公司	全资或控股子公司	50,000.00
	专项授信额度	集团并购、资产购置、更新改造业务中作为实施主体的子公司	全资或控股子公司	100,000.00
合计		-	-	450,000.00

(1)上述银行授信及连带责任担保,采用相关金融机构的格式合同文本。

(2)集团内企业、公司控股股东、实际控制人,可以根据各金融机构的授信批复要求,配合提供对公司、集团内企业的担保并签署相关担保、授信、借款、抵押、质押等合同、协议。

本次担保额度的授权期限为2025年年度股东会审议通过之日起至2026年年度股东会召开日止。

为提高工作效率,董事会提请股东会授权董事会并同意董事会转授权公司总经理负责签署相关法律文书、组织办理相关业务。

5、100%保证金(或类保证金的存单、票据)质押开票、开证的非融资业务

日常经营业务中,若使用无敞口的金融产品(例如:100%保证金开票、开证等),该类型的无敞口低风险业务,不新增公司对集团外部的负债,不属于融资业务、担保业务。

此类业务由财务部门结合采购等业务部门需求、财务管理需求具体办理。

二、除本公司外,其他被担保人基本情况

1、名 称: 云南健之佳连锁健康药房有限公司

注册地址:云南省昆明市盘龙区联盟街道旗营街10号-1

法定代表人: 蓝波

注册资本: 38,000万元

成立日期: 1999年1月20日

经营范围:医药零售

与本公司的关系:本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	274,223.51	166,738.97	118,105.12	107,484.53	557,427.90	1,336.84
2025年度/2025年12月31日(经审计)	287,465.63	194,348.24	164,715.95	93,117.39	514,294.31	7,667.28

2、名称:云南之佳便利店有限公司

成立时间:2005年5月26日

注册资本:8,000万元

注册地:云南省昆明市盘龙区联盟街道旗营街10号-2

经营范围:便利零售

与本公司的关系:本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	19,561.78	12,659.21	8,625.96	6,902.57	45,875.63	-174.80
2025年度/2025年12月31日(经审计)	26,546.32	19,594.19	18,000.79	6,952.14	40,936.61	49.57

3、名称:健之佳(广西)医药连锁有限公司

(原名:广西健之佳勤康医药销售有限公司)

成立时间:2021年08月18日

法定代表人:蓝波

注册资本:15,000万元

注册地:广西壮族自治区南宁市高新技术产业开发区高科路17号南宁高新区富通电子产品物流园五层生产车间

经营范围:医药批发

与本公司的关系:本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	32,323.31	16,111.82	16,065.48	16,211.49	32,222.55	645.11
2025年度/2025年12月31日(经审计)	32,996.78	16,659.61	16,630.08	16,337.17	31,019.40	125.68

4、名称:云南健之佳重庆勤康药业有限公司

成立时间:2009年2月19日

法定代表人:蓝波

注册资本:11,000万元

注册地:重庆市渝北区龙溪街道红金路60号13幢第二层2-2

经营范围:医药批发

与本公司的关系:本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	39,263.58	28,509.37	27,688.08	10,754.22	59,974.69	920.21
2025年度/2025年12月31日(经审计)	37,155.94	23,245.29	22,701.98	13,910.65	57,099.52	156.43

5、名称:重庆健之佳健康药房连锁有限公司

成立时间:2007年10月31日

法定代表人:蓝波

注册资本:40,000万元

注册地:重庆市渝北区龙溪街道红金路60号13幢第二层2-1

经营范围:医药零售

与本公司的关系:本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	75,931.58	41,545.03	18,857.02	34,386.56	87,199.95	-657.67
2025年度/2025年12月31日(经审计)	68,768.85	34,969.98	22,775.91	33,798.86	86,400.08	-587.69

6、名称:四川勤康健之佳医药有限责任公司

成立时间:2010年8月16日

法定代表人:蓝波

注册资本:6,000万元

注册地:成都市双流区西航港街道机场路土桥段215号2幢3楼

经营范围:医药批发

与本公司的关系:系本公司全资子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	23,575.04	16,502.22	16,172.78	7,072.82	32,309.10	378.81
2025年度/2025年12月31日(经审计)	23,075.13	15,834.90	15,741.74	7,240.24	32,133.84	167.42

7、名称:河北唐人医药有限责任公司

成立时间:2003年4月1日

注册资本:7,925.732万元

注册地:唐山市路北区学院路42号紫微星会馆二期1401-1407号

经营范围:医药零售

与本公司的关系:本公司控股子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	66,929.18	53,124.22	51,273.44	13,804.96	81,444.69	107.79
2025年度/2025年12月31日(经审计)	99,132.37	73,367.87	70,298.17	25,764.50	11,766.53	7,959.54

注:2024年1-7月,河北唐人医药有限责任公司业务收入主要为门店零售收入。2024年8月后,门店零售业务分拆至新设立的公司,业务收入来源主要为向内部子公司的批发收入。

8、名称:辽宁健之佳连锁药房有限公司

成立时间:2009年7月6日

注册资本:3,132万元

注册地:辽宁省沈阳市铁西区路官一街8号(3005)、(3006)

经营范围:医药零售

与本公司的关系:本公司控股子公司

最近两年主要财务指标:

单位:万元

日期	资产总额	负债总额	流动负债总额	净资产	营业收入	净利润
2024年度/2024年12月31日(经审计)	42,614.44	27,489.645	17,961.97	15,124.79	61,988.03	264.89
2025年度/2025年12月31日(经审计)	35,639.85	21,532.12	15,305.98	14,107.73	49,710.47	-1,017.06

三、公司实控人作为部分协议的担保人,其基本情况

蓝波先生,系公司董事长兼总经理;舒畅女士,系蓝波先生的配偶。蓝波先生、舒畅女士作为一致行动人,直接和间接合计控制公司42.35%股份,为公司的实际控制人。

四、担保协议、授信协议、借款协议、抵押协议、质押协议等的主要内容

公司及其子公司目前尚未确定具体担保、授信、借款、抵押、质押协议内容,具体金额、期限等条款将在股东会授权范围内,以有关公司主体与金融机构实际商谈确定、签署的文本为准。

五、担保的必要性和合理性

本次担保事项是为了满足公司及子公司经营发展和融资需要,有利于提高公司整体融资效率,提升相关子公司的独立经营能力,符合公司整体利益。本次预计担保对象均为公司控股子公司,具有充分的控制力,能对其经营进行有效监控与管理,整体风险可控。

六、董事会意见

公司第六届董事会第十五次会议以"7票同意,0票反对,0票弃权"一致审议通过《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》。

公司及子公司申请综合授信额度,以及股东对公司及子公司、集团内公司间担保业务及其担保额度、资产抵押和质押是结合公司发展计划,为满足公司及相关子公司日常经营、业务发展、门店拓展并购、基建计划、配送中心购置等资金需要、保证公司业务顺利开展而做出的合理预估。被担保对象为公司或公司下属子公司,不涉及集团外担保,担保风险总体可控。

本次申请综合授信额度、对集团内企业的担保等事项符合相关法律、法规、规范性文件及《公司章程》等规定,决策程序合法、合规,不存在损害公司及公司股东特别是中小股东利益的情形。

七、累计对外担保数量及逾期担保的数量

公司担保系为集团合并报表范围内公司提供的担保,不涉及集团外担保。

截至本公告披露日,本公司及其控股子公司对外担保总额为200,757.40万元,占公司2025年度经审计净资产的比例为75.11%;本公司及其控股子公司对外担保实际担保余额为98,780.84万元,占公司2025年度经审计净资产的比例为36.96%。

截至本公告披露日,公司不存在逾期对外担保。

特此公告。

健之佳医药连锁集团股份有限公司董事会

2026年4月28日

证券代码:605266 证券简称:健之佳 公告编号:2026-024

健之佳医药连锁集团股份有限公司第六届董事会第十六次会议决议公告

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")第六届董事会第十六次会议通知于2026年4月22日以电子邮件方式向全体董事发出,会议于2026年4月27日上午9:30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,公司部分高级管理人员列席了会议,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《关于公司<2026年第一季度报告>的议案》

此议案经第六届董事会审计委员会第十九次会议审议通过,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管理、财务状况,内容真实、准确、完整。财务报表及定期报告中财务信息的清晰度和完整性,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。

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《2026年第一季度报告》。

特此公告。

健之佳医药连锁集团股份有限公司董事会

2026年4月28日