

关于2023年度暨2024年第一季度业绩说明会召开情况汇总

2024年4月29日（星期一）上午10:00-11:00，健之佳医药连锁集团股份有限公司（以下简称“公司”）通过上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）网络互动召开了2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，现将活动情况公告如下：

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

一、公司股价持续下滑，屡屡拟大盘趋势下跌，公司股东进行套现离场，是后续公司战略发展出现问题了吗？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。

公司上市后高效使用募集资金，快速发展，2023年较2020年上市初门店数、营业收入、归属上市公司的扣除非经常性损益的净利润复合增长率分别达33.92%、26.69%、19.05%；近3年，扣除非经常性损益后的净资产收益率保持在14.67%-16.12%的较高水平除经营业绩和公司战略外，公司股价，还受宏观政策、市场环境、行业政策、竞争情况、未来发展预期等多种因素相关，存在一定的波动。

2021年12月部分原始股票解禁后，部分2014年及更早期投资并支持公司长期发展的股东减持系其正常的投资决策。

实际控制人蓝波总通过全额认购、完成2022年4月公司4.2亿非公开发行的股票，以实际行动支持公司发展。

三个员工持股计划合伙企业合计持有公司1.86%股权，合伙企业若有减持计划，由于蓝波总担任管理合伙人，可能导致蓝总被动跟随减持其份额。除此外，蓝波总没有规划减持计划。

通过持续推进的股权激励计划、员工持股计划，将股东利益、公司利益和公司管理层、中高层管理干部及业务骨干个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现。谢谢！

二、健之佳历史年度业绩较好，但是23年没有发布业绩预告进行同奥业绩预增，说明去年4季度业绩增长不理想，这是因为公司哪些业务导致的？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！

公司严格按照信息披露相关法律法规披露业绩预告、业绩快报。

目前公司2023年度报告已披露，其中1-4季度数据已分别列示、披露，您和各位投资者可查阅。

2022年4季度因疫情原因业绩超预期，也导致同期营业收入、净利润高基数，2023年4季度公司经营恢复正常、业绩稳定、达成预算目标，全年股权激励计划目标超额达成。谢谢！

三、在一心堂加大并购的情况，健之佳并购举措进度缓慢，省外并购布局较少，是只专注省内业务发展吗？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与支持。

公司通过自建+收购的方式推动外延扩张，近期以自建为主，收购为辅持续拓展，持续密集布点提升现有6个省市门店规模和竞争力。

在2023年度报告、2024年1季度报告报告中，对6个省区的拓展规划的策略做了披露，您和各位投资者可查阅。

在收购方面，随着监管日趋严格、市场竞争加剧，药店经营情况有所分化，中小连锁经营压力增加，有出售意向的企业较多，但对出售估值的预期仍较高，多高于市场给予上市公司估值水平。

公司与有出售意向的企业审慎洽谈，有进展但进度较慢，公司坚持估值底线，稳健推进。

在云南地区公司以自建为主，存在3年后接近拓展上限的风险；公司提前规划，在夯实云南利润中心的基础上，逐步将资源向云南之外的市场倾斜，在其他各省区，特别是薄弱和空白区域，拟继续通过收购，帮助公司依托成熟门店、团队快速拓展。截止2024年1季度，云南市场医药门店数占比57.67%，较上市初的结构占比持续下降，川渝桂冀辽门店数结构占比提升至42.33%。谢谢！

四、健之佳历史年度业绩较好，但是1季度业绩下滑，同类型公司如一心堂等都有所增长，主要下滑原因是啥

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对公司的支持与关注。

公司一季度业绩增长缓慢的因素主要由于以下几方面：

(1) 公司所处区域门诊统筹政策因处方来源尚未突破、处方流转少，结合个人账户改革影响顾客消费行为，公司一季度医保结算收入（以医保个人账户收入为主）占主营业务收入比例已由上年同期的48%下降至42%，门诊统筹政策的集客红利尚未呈现；

(2) 经济恢复弱、不确定性增加，消费者收入预期减弱，影响消费者意愿和信心，医药健康消费市场短期增长动力弱。

(3) 外部因素影响超出预期，公司1季度营业收入增长6.79%弱于预期。公司应对策略的执行力度和坚决性仍有强化空间，以价换量、提升营业额、抢夺市场份额的措施需坚决执行。

公司抓住工业企业重视院外市场、基于顾客健康需求调整品种结构，加强非处方药、健康品类及OEM产品引进、推广，提升商品品效，贴牌商品销售额较上年同期增长33%，占比较上年同期提升3.76%，有效减缓毛利率下降。本期综合毛利率34.36%，较上年同期增长1.75%。

(4) 本期门店数较上年一季度末净增1,071家、增幅25.55%，且基本系新店及正整合的收购店，低收入增幅贡献的综合毛利额无法覆盖门店增长25.55%带来的期间费用19.98%的刚性增长，导致归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5,043.21万元，较基数略高的2023年1季度同比降低32.32

公司2024 年度工作保持谨慎、积极的态度，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 2-4 季度以更坚决、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。

五、健之佳有考虑进行实市值管理吗？以及在销售增长放缓的时候，是否考虑进行加大资本市场运作？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关注与支持。

公司重视规范市值管理工作，与资本市场保持良好沟通，积极传递公司投

资价值，努力为投资者创造更好的回报。

公司本年建立了《股份回购管理制度》，审慎、依法合规开展市值管理维护工作，禁止操纵市场、内幕交易、违规利益输送等伪市值管理等违法违规行为。

2021年，公司推出股权激励计划和员工持股计划，分别有171位和1036位员工参与。通过全体员工的共同努力，实现归属上市股东的净利润累计三年增长68.98%，超出原计划3.98%，达到设定激励计划的目标。

2022年4月，公司实际控制人蓝波总通过全额认购、完成4.2亿非公开发行的股票，以实际行动支持公司发展。

结合后续经营发展需要，公司2024年推出新一期股权激励计划和员工持股计划，通过激发员工的积极性和主观能动性驱动业绩持续增长；结合公司发展需要、征询监管机构意见、参考同行业上市公司经验，规划后续融资计划。谢谢！

六、之后会考虑加强与云南省内医药制造业的上市公司合作吗？如云南白药、贝泰妮、昆药等，像是一心堂屡屡发布新闻加强对知名医药企业合作，健之佳会同步跟进吗

答：尊敬的投资者，您好！非常感谢您对公司的支持与关注。

公司与云南白药、贝泰妮、昆药及其他国内外知名医药企业的合作深入、广泛。云南白药下属的云南省医药公司是健之佳最大供应商。

公司积极承接顾客外流、工业企业重视院外市场的长期趋势，坚持业务转型，将获取进销差价、前台高毛利模式向挖掘供应链价值、提升专业服务价值、改善综合毛利率转变。未来公司将持续拓展合作渠道，除中西成药外，加强非药产品、自有品牌产品等其他健康相关品类商品规划和引进，满足消费者的需求。谢谢！

健之佳医药连锁集团股份有限公司

2024年4月29日