

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），其中医药批发板块属于细分行业“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向驱动行业发展。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、专业服务能力强且合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，主要集中于二三线城市及以下地区。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。在此背景下，提前完成标准化建设且具备持续改进能力的企业更具发展韧性。

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%，网上药店的市場贡献度较 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、实体药店客单及客品数减少、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“按病分配”加强共济性，医保资金更多流向看病购药需求大的人群，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。国家层面的政策汇总显示，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）公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	29,769,921.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	45,535,964.51	24,821,894.69	29,860,045.16	28,830,958.83
经营活动产生的现金流量净额	157,539,855.26	241,391,470.23	-5,095,868.61	177,922,809.52

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	16,410	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	17,951	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	
何家乐	境内自然人	50.12%	200,493,326.00	200,493,326.00		质押		51,000,000.00	
阿里健康科技（中国）有限公司	境内非国有法人	7.35%	29,412,073.00	0.00		不适用		0.00	
何家伦	境内自然人	6.89%	27,572,335.00	27,572,335.00		不适用		0.00	
华泰紫金投资有限责任公司—南京华泰大健康一号股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	4.07%	16,264,189.00	0.00		不适用		0.00	
苏州赛富璞鑫医疗健康产业投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	4.02%	16,098,366.00	0.00		不适用		0.00	
宁波梅山保税港区胜凡投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.06%	8,221,509.00	8,221,509.00		不适用		0.00	
黄山赛富旅游文化产	境内非国有法人	1.76%	7,053,701.00	0.00		不适用		0.00	

业发展基金（有限合伙）						
宁波梅山保税港区福曼医投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.73%	6,923,376.00	6,923,376.00	不适用	0.00
合肥康凡股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.01%	4,056,665.00	4,056,665.00	不适用	0.00
合肥时达股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.89%	3,570,136.00	3,570,136.00	质押	3,570,000.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	何家乐与何家伦系兄弟关系，何家乐为宁波梅山保税港区胜凡投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区福曼医投资合伙企业（有限合伙）、合肥康凡股权投资合伙企业（有限合伙）、合肥时达股权投资合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人；苏州赛富璞鑫医疗健康产业投资中心（有限合伙）与黄山赛富旅游文化产业发展基金（有限合伙）系同一控制下企业。除上述关联关系外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。					

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

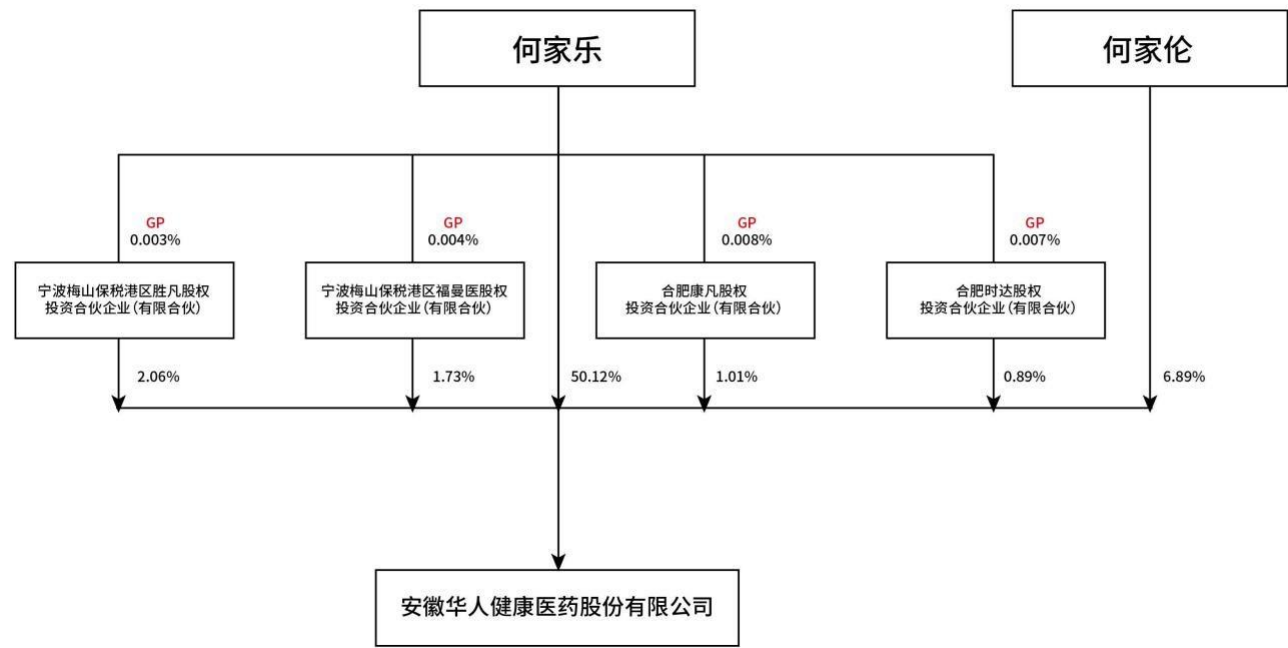
公司是否具有表决权差异安排

☐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

无。