

# 2023 年度报告 (摘要)

## Annual Report 2023



公司代码：600998

公司简称：九州通



**九州通医药集团股份有限公司**  
**2023 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 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、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 中审众环会计师事务所（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**

公司董事会审议通过的本报告期利润分配及公积金转增股本预案为：以权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.50元（含税），同时拟以资本公积金向全体股东每10股转增2.90股，不送红股，剩余未分配利润结转以后年度。如以截至2024年3月31日的总股本3,908,891,654股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.50元（含税），共计分配现金红利977,222,913.50元，占2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为44.95%；向全体股东每10股转增2.90股，合计转增1,133,578,580股，转增后公司总股本增加至5,042,470,234股。

如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配及转增比例不变，相应调整分配及转增总额。

此预案尚需提请公司2023年年度股东大会审议。

## 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	九州通	600998	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘志峰	张溪
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号
电话	027-84683017	027-84683017
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### 一、经营情况讨论与分析

九州通为科技驱动型的全链医药行业综合服务商，公司的主营业务涵盖**医药流通、医药新零售、医药工业、医药CSO**等业态，包括数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务、医药工业自产及OEM业务、新零售与万店加盟业务（C端）、医疗健康（C端）与技术增值服务、数字物流技术与供应链解决方案六大方面。

公司是国内最大的民营医药商业企业，位列中国医药商业企业第四位。公司在医药分销市场占有率逐年提高，从2019年的4.72%上升至2022年的**5.76%**。公司是行业内唯一获评全国十大“**国家智能化仓储物流示范基地**”的企业，位列2023年《财富》“**中国企业500强**”**第171位**、“**中国民营企业500强**”**第57位**。

公司持续推进主营业务及服务体系的转型升级，现已完成“**全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务**”的业务布局，搭建了“**数字化、平台化和互联网化**”的全链医药行业综合服务体系，打造了行业稀缺的“**千亿级**”医药供应链服务平台。公司制定并正在实施“**新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化**”五大战略（即“**三新两化**”战略），在2023年取得了阶段性成果，进一步提升了九州通在产品营销、渠道构建、技术开发等方面的核心竞争力。

在持续转型升级的推动下，公司的经营业绩持续多年保持了稳健增长，销售收入由2010年上市当年的211.85亿元增长至2023年的1,501.40亿元，近10年复合增长率达到**15.49%**；归母净利润由3.60亿元增长至21.74亿元，近10年复合增长率达到**16.25%**。公司良好的经营业绩保障了持续的股

东回报，公司自2010年上市以来累计向投资者现金分红及回购股票共计金额达到**55.95**亿元（含2023年度），最近三年累计分红金额占公司最近三年平均净利润的**129.20%**。

公司已**连续4年**获得上海证券交易所年度信息披露评价“**A等级**”，在2023年中国上市公司协会举办的上市公司董事会最佳实践创建活动中荣获“**优秀实践案例奖**”，并在年报业绩说明会最佳及优秀实践活动评选中获得“**最佳实践案例奖**”，是湖北辖区获奖的三家企业之一。在华证的ESG评选中，公司位列医药商业排名**第2名**，公司再度入选**中国上市公司ESG百强企业**。

### （一）公司 2023 年业绩亮点及分析

报告期内，面对严峻复杂的内外部环境变化，公司坚定不移地走高质量发展之路，优化业务结构，加强内部管理，降本增效，取得了经营业绩的良性提升。报告期内，公司在持续巩固医药分销核心业务竞争优势的同时，推动新兴业务及创新项目的快速落地，实现营业收入和净利润的**双增长**，公司在行业内的优势地位进一步增强。

报告期内，公司营业收入再创历史新高，达到 **1,501.40** 亿元，较上年同期增长 6.92%；实现扣非归母净利润 **19.60** 亿元，较上年同期增长 **13.06%**，扣非归母净利润的增长快于营业收入的增长；经营活动产生的现金流量净额为 **47.48** 亿元，较上年同期增长 **19.10%**，公司经营性现金流量持续改善，经营质量显著提升。

报告期内，公司营业收入和扣非归母净利润保持双增长的主要原因是公司在实现**医药分销业务**持续稳健增长的同时，**加快推进**总代品牌推广、医药新零售等高毛利业务拓展，成果显著；报告期内，公司**总代品牌推广业务**营业收入达 **195.84** 亿元，较上年同期增长 **46.01%**，毛利较上年同期大幅增长 **52.45%**；**医药新零售业务**营业收入较上年同期增长 **10.95%**；**数字物流技术与供应链解决方案**营业收入较上年同期增长 **28.45%**，毛利较上年同期增长 **49.44%**。

报告期内，公司主要业务经营及战略实施成果显著，其中，**总代品牌推广业务（CSO）**已实现品牌升级，打造利润持续增长“第二曲线”；**医药工业自产及 OEM 业务**已形成自有品种的集群式发展体系；**好药师“万店加盟”**已建立全国数字化加盟药店网络，截至 2024 年一季度末，门店数已达 21,192 家；**好药师 B2C 电商总代总销业务**在抖音、快手新电商渠道快速增长，已成为行业头部服务商；**药九九 B2B 电商平台及零售电商服务平台业务**形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，年收入规模已达 173.26 亿元；**物流 Bb/BC 仓配一体化**已构建面向 B 端和 C 端的高效供应链物流服务体系。

报告期内，公司开辟**新医疗业务“新赛道”**，构建以数字医疗服务为核心、融合供应链的综合诊所服务平台；公司正在搭建“**公募 REITs+Pre-REITs**”多层次不动产权益资本运作平台；**数字化转型**持续深化，高效赋能业务变革及管理创新；**院内市场**进一步拓展，扩大医疗机构渠道覆盖，收入规模突破 **541** 亿元。此外，优先股、REITs 和 Pre-REITs 等融资产品正在推进，这些项目的

落实均将为公司发展提供充裕的权益性资金支持，有利于公司未来经营规模的进一步扩大和业绩良性增长。

## （二）公司业务转型升级概况

公司在行业内率先实施由传统的医药分销业务向数字化、平台化和互联网化的转型升级，并结合上下游客户的需求，推行“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式，取得了显著的成效。公司搭建了行业稀缺的“千亿级”医药供应链服务平台，完成了全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务的业务布局，并依托千亿平台资源优势，孵化出总代品牌推广业务、医药工业自产及 OEM 业务、新零售与万店加盟业务（C 端）、医疗健康（C 端）与技术增值服务、数字物流技术与供应链解决方案等新兴业务，逐步形成行业内具有多业态、多平台等显著特点的“批零一体化”、“BC 一体化”、线上线下相结合的服务于 B 端和 C 端用户的大健康综合服务平台。

公司转型升级后的六大主营业务与上下游客户、C 端消费者的“全链”服务模式图如下：



图 1 九州通主营业务“全链”服务模式图

## （三）公司“三新两化”战略概况

报告期内，九州通根据业务经营实际及未来战略发展方向，调整制定新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（即“三新两化”）战略规划：

**新产品战略：**通过持有人、代理及OEM等方式，获得产品的所有权、特许经营权或销售主导权，搭建产品与推广营销体系，提升推广新产品的能力和公司的盈利水平；**新零售战略：**以新技术赋能万店加盟，提升加盟店数字化能力，重塑生态圈，打造批零一体化、线上线下一体化和BC

仓配一体化的服务体系，为B端和C端顾客创造全新的价值与体验；**新医疗战略**：以公司供应链为基础，整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，搭建诊所运营体系，打造“九信诊所”品牌，力争成为行业最专业的诊所供应链+运营服务+医疗的服务平台；**数字化战略**：通过业务、管理、上下游客户服务等N个场景的数字化建设，进一步利用AI技术，开展智能化应用，以提升公司的经营管理水平，降低成本、提高效率，为客户创造更大的价值；**不动产证券化（REITs）战略**：全力推进“公募REITs +Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台的搭建，盘活公司庞大的医药仓储物流资产及配套设​​施，重构公司轻资产运营商业模式，实现资本和资产运营双循环，拓宽多元化权益融资渠道，助推公司业务高速发展。

九州通“三新两化”的战略目标在于：通过新产品战略**构建公司产品竞争力，提升公司的盈利水平**；通过新零售、新医疗战略**触达C端，构建C端服务能力**；通过数字化、智能化战略**实现公司整体经营管理水平的提升**；通过不动产证券化（REITs）战略**实现轻资产轻运营**，进一步提升公司股东权益增值回报。

#### （四）公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

2023年，公司紧紧围绕“三新两化”战略开展业务经营，取得了以下重要成果：

##### 1、新产品战略实施的成果及亮点

**（1）总代品牌推广业务（CSO）驶入发展“快车道”，持续打造利润增长“第二曲线”，实现“全擎健康”品牌升级，年销售收入195.84亿元**

报告期内，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达**195.84**亿元，较上年同期增长**46.01%**；毛利额为**27.89**亿元，较上年同期大幅增长**52.45%**，持续打造公司利润增长“第二曲线”，全方位运营推广能力和市场影响力均稳步提升。

报告期内，公司**药品总代品牌推广业务**实现销售收入达 **106.96** 亿元，较上年同期大幅增长**60.82%**；毛利额为 **22.67** 亿元，较上年同期大幅增长 **54.83%**。药品总代品规数达 **969** 个（其中销量过亿品规 **27** 个），可威、倍平、康王等系列重点品种销量大幅增长，带动终端销售收入及毛利大幅提升。2023 年，药品总代品牌推广业务持续探索 CSO 体系架构的搭建，设立全新品牌管理公司“全擎健康”，强化专业品牌管理团队及责任分工机制，建立并打造大健康领域品牌管理专业队伍；以“产品与渠道双驱动，品牌与销售双提升”持续扩大竞争优势，以“管理提质增效”支撑业务发展、沉淀组织能力。公司全年围绕**六大核心举措**不断创新变革：**大力拓展新品**，引进优质产品 98 个，其中销量过亿新品 2 个，过千万新品 10 个；**积极推进重点项目**，全年 13 个重点项目共计销售 67 亿元，较上年同期增长 57%；**实现“全擎健康”品牌升级**，完成可威全案品牌升级等品牌运营工作；**强化业务管控**，推进渠道扁平化，业务与管理基础均大幅提升；**加强与区域公司协同**，为区域公司赋能，扩大市场覆盖；**创新人才发展策略**，引进高级人才并完善人才梯队，创新

培养方式。以上举措实现了公司终端渠道占比提高、业务覆盖更广、运营及推广能力提升、行业影响力扩大，进一步打造中国医药零售 CSO 领域的领先品牌。

报告期内，公司**医疗器械总代品牌推广业务**实现销售收入 **88.88** 亿元，较上年同期增长 **31.44%**；毛利额为 **5.22** 亿元，较上年同期增长 **42.91%**，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计 **594** 个（其中销量过亿品规 **24** 个），涉及 **8** 大厂家 **14** 条产品线。公司聚焦国内外品牌厂家，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD 全国性平台分销业务，强化基础供应链服务能力建设，升级数字化平台，优化物流体系，完善专业人才，专注于为国内外知名医疗器械品牌提供商业分销及供应链平台服务。

## **(2) 医药工业自产及 OEM 业务，形成自有品种的集群式发展，增品种、提品质的战略成效持续显现**

报告期内，公司积极开发西药工业、中药工业自产及 OEM 业务，形成自有品种的集群式发展，增品种、提品质的战略成效持续显现，2023 年销售收入达 **24.76** 亿元，毛利率为 **23.84%**，毛利额为 **5.90** 亿元。

**在西药工业方面**，公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）业绩持续增长，报告期内实现营业收入 **4.66** 亿元。**药品生产**方面，京丰制药产品覆盖 10 余种剂型和两千种疾病，口服外用并重，在产品种达到 **150** 余个，以糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主，其中“二甲双胍”系列产品、羟苯磺酸钙胶囊、复方克霉唑乳膏、开塞露等产品凭借全渠道覆盖和好评复购率高成为明星产品。**药品研发**方面，京丰制药以糖尿病系列、外用药、心脑血管等系列药品的研发为主，已经通过一致性评价的药品种类达 8 种，在研新品包括 11 个原料及 25 个制剂，目前已经与 8 家科研单位建立战略合作关系。报告期内，京丰制药生产的呋塞米注射液和硫酸阿托品注射液分别**中标国家第八批和第九批集采**，羟苯磺酸钙胶囊（0.5g）、苯磺酸氨氯地平片（5mg）、盐酸二甲双胍缓释片（0.5g）相继通过**仿制药质量和疗效一致性评价**，阿卡波糖片取得《药品注册证书》。

**在中药工业方面**，公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）报告期内实现自产品种销售收入 **18.82** 亿元。九信中药以道地药材和质量保障为核心竞争力，始终致力于生产高质量、安全可靠的中药产品。目前九信中药可生产**参茸贵细、品质精饮、平价精饮、配方普饮、平台专销、药食同源**等多品类品种，并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等多系列品牌产品。同时，目前已有 9 家饮片厂均已入驻并使用中药追溯平台系统，共生产追溯饮片 36,234 批次，追溯饮片年总产量 8,991.44 吨，真正实现了中药材流通“来源可追溯、去向可查证、责任可追究”。

**在 OEM 产品方面**，公司医疗器械 OEM 注册有美体康、弗乐士品牌，取得 MAH 二类产品注册证 **10** 张、一类产品备案证 **25** 张，拥有 OEM 器械品规达 **173** 个。公司药品 OEM 包括片剂、胶



囊、口服液、复方颗粒等 424 个品规。公司通过自主研发和生产自有品牌及 OEM 产品，开发拥有自主知识产权、独家经营权的产品，提升了公司产品竞争力；同时，不断开拓外部销售渠道，扩大产品销售、提升市场占有率，为新产品战略实施奠定了基础。

### **(3) 以 CSO 为核心的新产品服务体系架构初步形成，多业务组织保障为战略落地提供了坚实基础**

报告期内，公司聚焦新产品战略，在不同的市场渠道加强市场推广能力和营销能力，组建专业营销推广团队，形成了独特的供应链服务体系及相对竞争优势。以**全擎健康（CSO）为核心**，公司成立了**产品战略发展事业部**，专注探索契合公司自身资源和能力的新产品，通过投资、购买或引进等方式获得国内外优质仿制药、改良型新药及创新药的销售权；公司成立了**医疗终端事业部**，专注于拓展适合医疗机构销售的全国总代或区域代理产品，积极参与招采活动，整合专业线产品和推广资源，获得医药品种的销售权；**药事服务事业部**聚焦处方药代理、推广及营销策划，引进适合医疗渠道的代理产品，组建专业临床推广团队对引进产品进行销售；**中央市场部**致力于为集团提供全品类的市场分析、市场策划、学术支持和产品培训，自主挖掘并向各个业务板块推荐产品。这些多业务组织的协同运作，为新产品战略落地提供了坚实而有力的保障支撑。

## **2、新零售战略实施的成果及亮点**

### **(1) 好药师“万店加盟”业务，取得重大进展**

报告期内，公司强力推进“万店加盟”计划，“万店加盟”计划通过“直营+加盟”模式保持快速扩张，截至 2024 年一季度末，直营及加盟药店已达到 **21,192** 家，门店遍布全国 **31** 个省市自治区，覆盖 **293** 个地级城市、**1,301** 个区县，实现网格化布局。预计 2025 年门店数量将超过 **30,000** 家。

作为国内领先的 OTC 药品配送商和拥有遍布全国现代物流网络的企业，在全国范围开展好药师品牌加盟，为加盟药店提供全场景一站式解决方案，利用自主研发的“**门店通**”系统与加盟药店的 ERP 系统对接，全面赋能加盟药店的数字化管理，为加盟药店提供厂家业务协同（流向管理和价格维护等）、会员管理、患教咨询、医保履约、个人健康管理、慢病管理、远程医疗、电子病历、电商运营（O2O）等系统服务，同时也为药店提供社区团购、城市合伙人、各项业务培训服务，有效赋能加盟药店，为供应商打造零售渠道价值链。报告期内，公司**完成了九州万店数字化系统的研发**，通过九大数字化工具助力上下游精准营销，包括零售 ERP 系统、零售收银系统、医保药监平台、双端 CRM 系统、门店通、零售 BI 数据中台、同步精灵、小程序，全国已累计完成加盟店系统上线 **20,000** 多家，成为国内使用供应链系统门店数最多的零售连锁公司。公司持续拓展合作供应商，在全国拥有 **800+** 品牌供应商，为加盟店提供强力品牌品种保障，签订**重点集采 KA 协议品种 450** 个。报告期内，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达到 **34.8** 亿元，较上年同期增长 **83.25%**。此外，报告期内，公司顺应政策积极发展专业药房，专业药房、双通道药房及院边店数量已拓展到 **3,900** 家（含加盟店），其中自有药房承接处方外流规模达 **3.3** 亿元。

未来，公司力争将好药师加盟药店打造成服务最优、效率最高、门店覆盖最广、最具竞争力的零售药店品牌。

**(2) 好药师 B2C 电商总代总销业务，年销售收入 12.15 亿元，较上年同期增长 26.8%，抖音、快手等新电商渠道快速增长，成为行业头部服务商**

报告期内，公司为药械企业提供“一站式”全网化B2C电商总代总销服务，实现销售收入**12.15**亿元，较上年同期增长**26.8%**。公司拥有**10年+**医药电商经验沉淀、**350+**业务运营团队、**31+**批零一体仓配能力，积累了**3,500万+**C端用户。公司旗下好药师B2C电商通过“**供应链+运营+数字化+医疗服务**”四位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长，为医药生产企业、电商平台提供电商运营、渠道拓展、供应链管理等全场景服务，经销并运营了诺华、拜耳、强生、鲁南、济川、雅培、松下、诺和诺德、哈药、贝因美等**40**余个知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，围绕药械企业需求进行产品推广，聚焦优势流量打造全网爆款产品。截至目前，公司已与天猫、京东、拼多多、抖音、B站、小红书等多个平台建立了良好的合作关系，采用“全网总代总销+好药师官方网站”相结合的模式，为药械企业提供自营供货（产品运营）、旗舰店运营、内容运营、医生IP运营、商保履约、数字营销等“一站式”直接面向C端消费者的B2C电商总代理总经销服务，有效推动公司新零售战略转型落地。报告期内，好药师B2C电商在**抖音、快手新电商渠道快速增长，成为行业头部服务商，其中抖音好药师大药房蝉联OTC药品第一名，在医药行业的新媒体赛道具有影响力**。2024年4月，好药师B2C电商获得中国医药互联网大会“**2023-2024年度健康互联网影响力平台**”荣誉。

**(3) 面向药店、诊所及大型医药零售电商平台等终端客户的院外数字化分销业务，形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，增强触达 C 端能力，年收入规模已达 173.26 亿元**

报告期内，公司凭借行业领先的**医药供应链体系及院外市场竞争优势**，通过药九九 B2B 电商平台业务、零售电商服务平台业务，全链赋能药店、诊所等终端客户以及大型医药零售电商平台，年收入规模已达 **173.26** 亿元，形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，增强触达 C 端能力，促进公司新零售战略落地。

**药九九 B2B 电商平台业务方面**，报告期内，公司面向药店、诊所及中小连锁等客户的数字化分销业务规模不断扩大，药九九 B2B 电商平台自营交易规模已达 **112.41** 亿元。目前平台拥有 PC、APP、小程序多个移动终端，注册用户 40 万+、活跃用户 35 万+，覆盖全国 99%的行政区域，成为**国内领先的院外数智化交易与服务平台**。平台通过链接厂家、供应商、诊所/基层医疗及中小连锁等各个 B 端，缩短流通环节，挖掘平台数据，构建用户模型，精准捕捉用户需求，形成供应链闭环；此外，平台通过数字化和信息化管理，建立平台数字化营销体系和品牌工业旗舰店运营，实现工业企业参与平台营销及供应链价值体系构建；通过 15 万+会员客户和 3,000+地推团队，建立平台线上线下一体化推广与运营能力，实现终端市场深度覆盖和精准触达；以及提供特有的

“Bb/BC 仓配一体化”物流服务、“一站式”交易服务以及供应链金融服务，以提升客户体验，促进公司由传统医药分销业务向数字化医药分销业务快速转型。

**零售电商平台业务方面**，报告期内，公司对京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等头部医药零售电商平台的健康产品供应链业务持续扩大，销售收入规模已达 **60.85** 亿元，较上年同期增长 **11.47%**，其中销售给京东、阿里自营平台的药品及 OTC 产品突破 **42.40** 亿元，较上年同期增长 **16.69%**，是其重要的药械供应服务商。公司凭借覆盖全国的仓储物流网络和供应链优势，与零售电商平台系统打通，可以实现自动下单、自动询价、同城即配、统一结算、全平台价格监测等多项服务。同时，公司零售电商服务事业部充分整合区域公司产品、供应商、仓储物流等优势资源，已为华润东阿、扬子江、华润三九、广药集团、北京同仁堂、山东达因等 1,500 余家品牌企业提供“一站式”全网化分销和供货运营服务，并不断完善品牌代运营服务能力，赋能核心供应商持续扩容，提升客户品牌影响力，持续优化产品渠道管控，加大平台物流代运营仓合作，构建行业通道，打造**零售电商渠道“代运营+供应链”专业化服务品牌**。

#### **(4) 物流 Bb/BC 仓配一体化，打造面向 C 端和 B 端的高效供应链物流服务体系，实现线上线下客户“零库存”及 10 万品规资源共享**

公司搭建的行业特有的“Bb/BC 一体化”高效供应链物流服务体系，在向现有医疗机构、连锁药店等大 B 端客户提供服务的同时，可向小 B 端（指单体门店及诊所等）和 C 端消费者开放优质高效供应链服务，并通过信息和物流系统的改造以及全仓“一盘货”的管理服务能力，为**大 B 端、小 B 端和 C 端消费者**提供快速交仓调度、柔性化订单生产、高效履约的全链条物流服务；实现公司现有商品库存与药店、批发企业打通，对 C 端和小 B 端客户直接发货；药店和二级分销商实现“零库存”的同时，可享有公司现有 10 万商品品规的资源，全面提升九州通在小 B 端、C 端的市场竞争力。报告期内，公司完成了面向多端的“Bb/BC 仓配一体化”能力的高效供应链物流服务体系全覆盖，已投入运营湖北、上海、广东、北京、天津、浙江 **6 处“BC 一体仓”**，以及完成湖北、重庆、山东、河南、北京、广东、山西、安徽、四川、浙江、福建、陕西、江苏、新疆、上海、天津、广西、江西、内蒙古、河北、甘肃、湖南、吉林、辽宁共 **24 家公司物流“Bb 一体化”**改造和运营。

公司“Bb 一体化项目”已入选 2023 年中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》（技术领先），“Bb/BC 仓配一体化项目”入选《证券日报》“2023 数字经济领航者论坛”评选的《2023 数字经济发展典型案例》（转型类），“B 端线上线下一体化项目”入选中国医药商业协会评选的 2023《数字化转型优秀案例》。

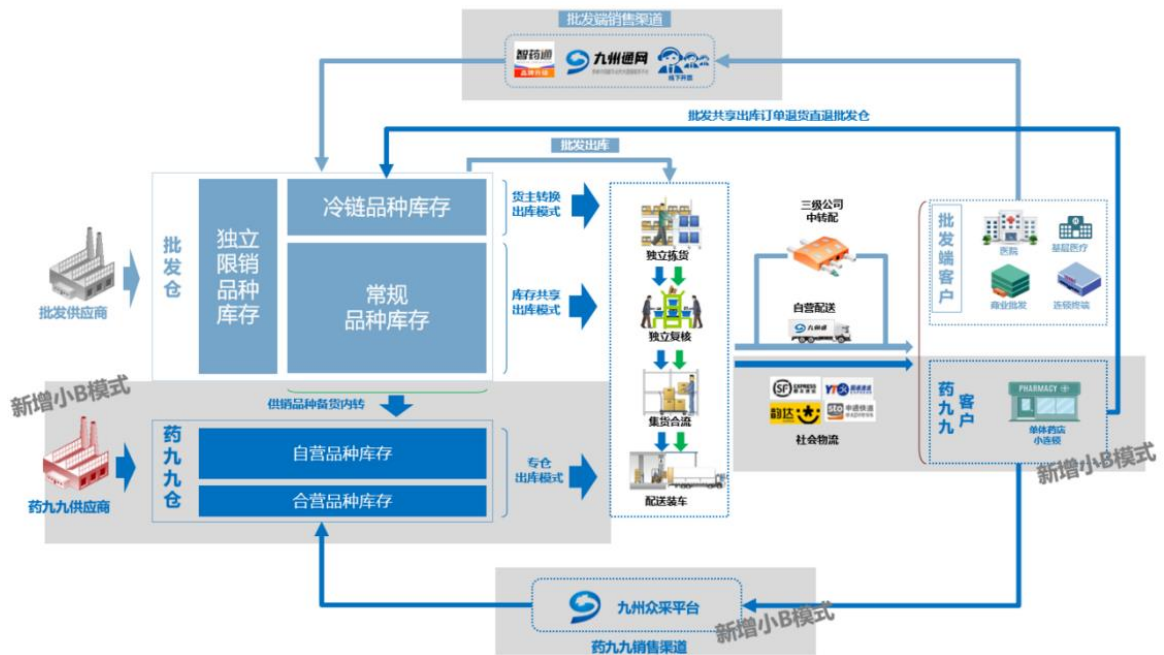


图2 Bb 一体化全链物流服务模式图

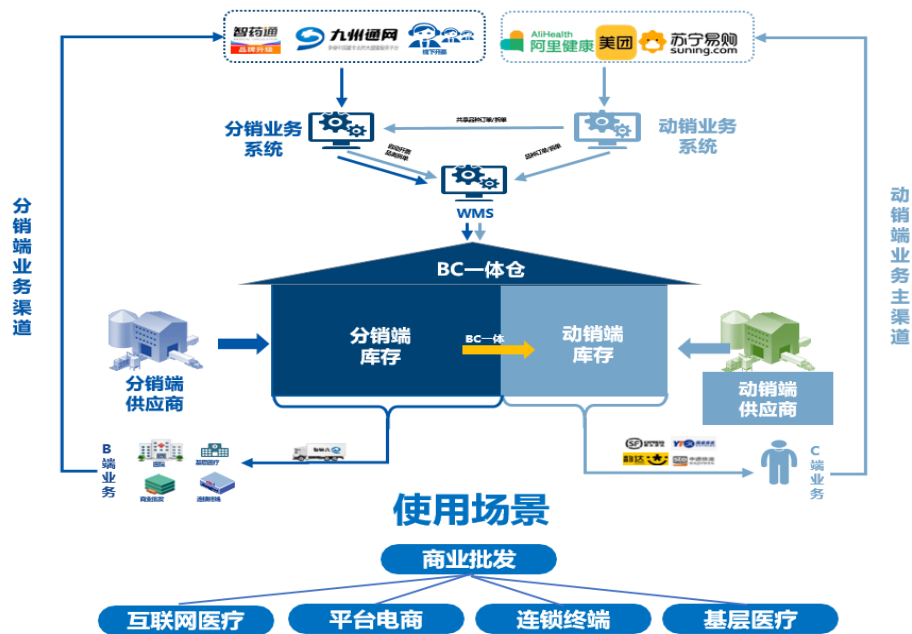


图3 BC 一体化全链物流服务模式图

### 3、新医疗战略实施的成果及亮点

(1) 开辟新医疗业务“新赛道”，构建以数字医疗服务为核心、融合供应链的综合诊所服务平台，提升终端掌控力

报告期内，公司制定并实施“新医疗”创新业务战略，开辟新医疗的业务“新赛道”，打造“九信诊所”品牌，提升终端掌控力。据国家统计局数据，2022年底，我国诊所/门诊部数量已达到**32.1**万家，且发展势头很快，诊所/门诊普遍存在药品及器械产品供应成本高、信息化和系统化程度低、服务能力亟待提升等问题，公司将以供应链能力为基础，整合专病服务、慢病管理、智能治疗、保险服务等资源，向诊所/门诊提供品种供应、IT系统、运营增值服务等一站式解决方案，完善品种结构，建立专业团队，搭建诊所运营体系，推进诊所加联盟，提升诊所业务规模，力争成为最专业的诊所“供应链+运营服务+互联网医疗”综合服务平台。

## **(2) 互联网医疗业务，全面调整业务架构，实现三医共同体+处方外流业务+新媒体号院联合+互联网医院平台建设的规模化发展**

报告期内，公司成立互联网医疗事业部，依托恒生芸泰健康科技（武汉）有限公司为实体医院建设的互联网医院系统，代运营互联网医院，对接实体医院的处方流转。报告期内，公司互联网医疗事业部实现销售收入1.56亿元。**处方流转业务方面**，公司处方流转平台可以实现医疗机构处方流转的互联互通，公司积极跟进目标医院31家；**互联网医院建设业务方面**，公司为公立医院建设互联网医院及搭建处方流转平台，可在医生开具处方后外流至院边药店，同时开展线上健康商城建设工作，建立医院抖音官方小程序，抖音用户可通过官方小程序直接访问并进行挂号、预约等，为医院做流量转化；**三医共同体数智化大药房业务方面**，公司通过数智化、智能化、互联网化等手段，实现医疗、医药、医保的三医联动，打造一个数智化的中心大药房，实现处方流转和数据信息的互联互通，为患者提供更加便捷、安全、高效的用药服务。

## **4、不动产证券化（REITs）、公司数字化战略实施的成果及亮点**

### **(1) 拟搭建“公募 REITs+Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台，盘活公司优质医药物流资产，重构轻资产运营模式**

截至报告披露日，公司正在积极推进医药仓储物流基础设施 REITs（以下简称“公募 REITs”）的申报发行工作，有望成为**国内医药行业首单公募 REITs、医药仓储物流首单 REITs 以及湖北省首单民营企业公募 REITs**。公司于2023年3月启动公募 REITs 项目，拟将持有的医药物流仓储资产及配套设施作为底层资产，分批开展基础设施领域不动产投资信托基金，以盘活优质存量资产，提高资产价值；在各级政府相关部门的大力支持下，公司于2023年10月向国家发改委正式提交申报材料，国家发改委正在审核之中。

**公募 REITs** 作为公司重大转型战略之一，将助力公司盘活优质存量资产，回笼权益性资金，降低资产负债率，为公司提供经营所需资金，促进业务的快速发展；同时，通过搭建轻资产运营平台，实现业务上“轻重分离”，实现多元化收益。目前，公司拥有的医药物流仓储资产及配套设施约**330**多万平方米，其中，**首批拟入池资产**为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，为集团全国

中心仓，该资产被国家发改委、商务部和中物联评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，合计总建筑面积约为 17.2 万平方米。

为提前布局公募 REITs 扩募工作，提升扩募发行效率，公司拟启动 **Pre-REITs 项目**，比照基础设施公募 REITs 的要求对公司医药物流仓储资产及配套设施等底层资产进行筛选，并提前介入标的资产的建设、运营和培育过程，快速调整产品结构至满足公募 REITs 发行的要求，提升扩募效率，形成滚动复投的良性循环，构建“公募 REITs +Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台。随着公募 REITs 和 Pre-REITs 基金的设立，公司将具备“双上市”资本运作平台，更高效地引入稀缺权益资金，实现资产价值最大化。

## **(2) 公司数字化转型持续深化，高效赋能业务变革及管理创新，助力经营质量与效益双提升**

多年来，公司致力于深入发展以数字化、智能化为核心的全链医药产业综合服务体系，自 2021 年起全面启动数字化转型战略，搭建了较为完善的**数字化平台架构**，覆盖了分销、总代、工业、零售等多个业务板块；公司建设了 ERP、物流、财务三大后台支撑系统，以及数据、运维两大基础保障中心，是行业内少数自主研发并可以覆盖全国分子公司的数字化平台。

报告期内，公司通过对数字化平台的持续改进和迭代，实现了多个数字化项目实施落地，例如：公司搭建了**骨科智慧服务平台、经营管理平台、智慧物流运营平台**等，并进一步优化了**智药通 CRM、B2B 平台、金蝶 EAS 系统、零售数字化运营平台**等；公司的财务共享云平台、“Bb 一体化项目”分别入选 2022 年和 2023 年中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》；“Bb/BC 仓配一体化项目”入选《证券日报》“2023 数字经济领航者论坛”评选的《2023 数字经济发展典型案例》（转型类）；在 2023 年中国医药商业协会组织的“2023 全国医药行业数字化转型创新案例”评选中，公司财务共享云平台、好药师医药零售数字化转型项目、慕健康业务中台项目、医药大健康数字化服务平台项目、B 端线上线下一体化项目、骨科妇科智慧服务平台项目分别获得《数字化转型标杆案例》《数字化转型卓越案例》《数字化转型优秀案例》奖项。

公司数字化战略将形成以 **ERP、物流、财务三大数字化系统**为基础，支撑药九九、零售与万店加盟、新医疗以及医药工业、总代品牌推广、医药分销、大健康服务、上下游客户、公司管理等 N 个场景的数字化服务体系。同时，公司通过技术为上下游提供数智化的解决方案和 IOT 产品，构建了医疗健康产业的数字化基础设施，进一步推动公司由传统医药商业企业向科技型的平台服务企业转型。

## **5、其他渠道线及产品线经营亮点**

**(1) 多种业务模式和增值服务助力院内市场拓展，扩大医疗机构渠道覆盖，收入规模突破 541 亿元**

报告期内，公司持续加强等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构的院内市场拓展，进一步扩大医疗机构渠道覆盖，客户数量合计达 **26.86 万家**，实现营业收入 **541.39 亿元**，较上年同期增长 **11.32%**。其中，等级医院实现营业收入 **387.51 亿元**，较上年同期增长 **9.41%**；基层医疗机构渠道实现营业收入 **74.25 亿元**，较上年同期增长 **21.33%**；民营医疗机构渠道实现营业收入 **79.63 亿元**，较上年同期增长 **12.19%**。

报告期内，公司通过多种业务模式和增值服务助力医疗机构院内业务拓展，**业务模式**包括与优质专业资源合作，实现资源共享，提高医疗机构终端网络覆盖；通过品种代理突破医疗市场，增加医院合作粘性；以及以集采中标品种转配送为重心，为上下游提供专业、高效的配送服务平台，满足个性化配送需求等；**增值服务**包括县域医共体信息化解决方案、基层医疗机构软硬件一体化解决方案、九信“互联网+”智慧中医药等县域医疗机构数字化综合服务解决方案、幂药云平台、大健康智能便民平台（智能药柜）、万店加盟（院内、院边药房加盟）等处方流转服务以及 SPD 院内物流服务等，这些数字化增值服务解决方案促进了公司医疗机构业务的快速增长。

**等级医院业务方面**，公司大力推进等级公立医院业务发展，针对不同的等级医院采取“一院一策”，通过专业资源合作、品种代理及集采中标品种转配送等模式深度拓展等级医院市场，业务范围目前已覆盖全国 **80% 以上的等级医院**。此外，公司自主研发的“医疗物资数字化运营服务平台（赋得通 FDT）”，为等级医院提供医用耗材、体外诊断试剂、药品等在供应、分拣、储存、配送的全流程运营服务（**SPD 院内物流服务**），实现了供应商、医院、科室、患者之间数字化、精细化管理，目前已服务 100+ 家医院 SPD 项目并为 10+ 家公立医院提供院内运营服务，并以此类增值服务快速开拓等级医院市场。报告期内，公司等级医院业务实现营业收入 387.51 亿元，较上年同期增长 9.41%。

**基层医疗机构业务方面**，随着“分级诊疗”等政策的持续深入推进，在政策扶持和医疗需求双重驱动之下，基层医疗机构市场保持快速增长并仍有巨大的增量空间。近年来，公司凭借在基层医疗机构市场的服务优势，业务规模不断扩大，2023 年公司基层医疗机构渠道实现营业收入 74.25 亿元，较上年同期增长 21.33%。报告期内，公司继续加强优质基层医疗拓展，重点提升社区卫生服务中心（站）、卫生院覆盖；截至目前，公司基层医疗机构业务覆盖全国 **60% 以上的社区卫生服务中心及站点、乡镇卫生院和村卫生室**，并通过挖掘县域医共体市场潜力，推动采销融合，加快产品布局，提高业务规模。

此外，公司积极拓展优质民营医疗机构业务，为泰康健投、华润医疗、航天医科、复星健康、宝石花医疗等大型民营医疗集团、民营等级及民营基层医疗机构开展医疗物资全供应链服务，实现销售收入 79.63 亿元，较上年同期增长 12.19%。

**(2) 医疗器械专业数字化供应链服务能力持续提升，业务规模稳步增长，实现年销售收入 328.15 亿元，稳居行业前列**

报告期内，公司医疗器械板块实现销售收入 **328.15 亿元**，较上年同期增长 **11.66%**。**OTC 业务方面**，公司旗下医疗器械集团拥有丰富的上游及全品类全渠道覆盖，与欧姆龙、鱼跃、阿华医疗、可丽蓝、稳健医疗等全国知名供应商达成合作，发挥九州通医疗器械全品类全渠道优势，通过 **500+** 的专业营销团队，为上下游提供全链条的闭环服务。**医疗业务方面**，医疗器械集团精耕大外科、介入耗材、骨科耗材、IVD、护理耗材和医疗设备六大专业赛道，经营产品达 **24.75** 万个品规，与全球 **60%** 以上 100 强跨国企业、国内 **80%** 以上 100 强工业企业开展业务合作，新增微创、加奇、飞利浦、东软、迈瑞、罗氏和爱尔康等医疗供应商平台。**工业及自产业务方面**，医疗器械集团以 OEM、ODM、持有人、临床成果转化、收并购等方式获取自有产品，注册有**美体康、弗乐士**品牌，取得 MAH 二类产品注册证 **10** 张、一类产品备案证 **25** 张，拥有 OEM 器械品规达 **173** 个。

此外，公司不断通过数字化系统研发，提升医疗器械业务的专业服务能力。报告期内，公司联合武汉人工智能研究院研发的**骨科嫦娥智慧服务平台**已建设完成，并取得软件著作权，实现上线试点；该平台旨在骨科业务全流程中应用现代化人工智能手段，提高全流程各环节人员的工作效率，实现全流程数据监管，提供精准的数据服务，从而进一步拓宽公司在器械领域多渠道多场景的数据服务能力，提升公司在医疗终端渠道的市场竞争力。

### **(3) 中药业务实现多领域全产业链布局，建立贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态，年销售收入达 42.00 亿元**

报告期内，公司中药板块整体实现销售收入 **42.00 亿元**（含中药工业），较上年同期增长 **14.02%**；实现毛利额 **7.76 亿元**。

公司中药板块秉承“道地药材”与“质量为上”的品牌理念，在中药资源、中药研发、中药生产、中药营销、中药电商等领域进行**全产业链布局**，为客户提供多样化的产品与服务。中药板块采取“六个统一”的管理模式把控中药材资源质量，并且依托九州通全国 96% 以上区域的医药物流网络和 70 余家中药营销部门，在 31 个省、自治区、直辖市建立了贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态。

公司中药板块积极推进营销业务，拓展出药店业务、医疗业务、药材业务、线上业务四大营销业务。中药**药店业务**包括精饮系列和普饮系列，凭借专属服务团队、三级跟踪保障制度、差异化服务等特色方案，服务全国 **2,000** 余家大、中、小连锁客户，为其提供区域差异化产品、店员动销培训、爆品推广、主题活动、样板门店打造等服务。中药**医疗业务**包含医疗专销普通饮片、医疗专销小包装饮片、医疗专销经古名方、医疗专销特色单方四大系列，饮片品种达 **1,100** 余个、四大系列品规 **3,790** 余个，“一站式”满足医疗机构对分级饮片的需求。**中药材业务**经营核心品种 **30** 多个，常备品种 **100** 多个，已建、在建 **30** 余个中药材品种基地，其中黄连、茯苓、天麻等 **40** 个中药材基地品种已经上线中药材质量追溯平台。同时，中药板块积极推进**线上业务**，采用供应



链合作、平台入驻、私域打造的合作模式，经营中药健康食标产品、中药健康药标产品以及中药其他健康产品，不断提升品牌知名度和市场占有率。

## （五）公司重大业务合作

### 1、药械分销业务重大合作

报告期内，公司与华润三九（感冒灵颗粒）、扬子江药业（蓝芩口服液等）、东阿阿胶（阿胶块）、葵花药业（儿科药品）、云南白药（云南白药气雾剂等）、马应龙（膏剂）、山东达因（维生素D滴剂）、鲁南制药（儿科药品）、河南羚锐（膏剂）、仲景宛西（滋补丸剂）、江苏万邦（痛风、糖尿病类药品）、石药集团（心血管类药品）等**国内医药行业龙头企业**，以及科赴中国（美林）、诺和诺德（胰岛素类药品）、欧加隆（避孕类药品）、润美康（妈咪爱等）等**外资医药领军企业**，正大天晴（高血压、冠心病类药品）、中美史克（百多邦）等**中外合资知名企业**开展战略合作，致力为工业品牌客户提供一站式数字化全链服务，涵盖药品分销、物流仓储及配送、B/C端产品代运营等多个领域，助力品牌实现全网化覆盖与全场景销售。

报告期内，公司与迈瑞医疗（设备、IVD）、微创集团（体外循环、骨科设备等）、通用电气（设备）、上海联影（设备）、波士顿科学（非血管介入）、飞利浦（设备）、西门子（设备）、奥林巴斯（设备）、史赛克（骨科设备）、理诺珐（体外循环等）、山东高威（骨科设备）、振德医疗（低值护理耗材等）、欧姆龙（制氧机等）、鱼跃（血压计等）、三诺生物（血糖仪）等**国内外医药器械知名企业**开展深度合作，通过公司优势互补、高效协同的B2B/B2C/O2O相结合的综合服务平台，实现医药器械在全渠道、全范围快速直供终端市场。

### 2、总代品牌推广业务重大合作

报告期内，公司继续与**东阳光药（HK01558）、拜耳康王、阿斯利康（倍他乐克）、诺华制药（眼科药品）、华海药业、广西金嗓子、利君制药、卫材（中国）药业**等国内外知名企业开展深度战略合作及业务落地执行，围绕产品全周期营销服务需求，建立产品全价值链运营体系，为其提供全渠道品牌营销解决方案，增强产品市场竞争力，提高产品市场占有率。第六届中国国际进口博览会期间，公司分别与器械总代合作品牌厂家**强生医疗科技、雅培、费森尤斯、麦默通**签约合作，其中公司与长期战略合作伙伴**强生**再次签订战略合作协议，达成近5亿美元的合作，覆盖外科、骨科和介入解决方案等领域。

公司品牌运营能力持续增强，合作的重点品种表现亮眼，收获客户认可及行业奖项，实现口碑、业务双丰收。其中，品牌运营代表**东阳光（可威）、集采品种代表华海药业-厄贝沙坦**等年复合销售增长率均稳步提升；公司与阿斯利康代理合作的**倍平项目**已连续两年获评**阿斯利康内部最高荣誉“总裁奖”**；公司与**诺华制药**在眼科领域深化合作，代理诺华制药的眼科系列产品，助力诺华眼科产品在眼科前节零售处方药市场中保持快速增长。

上述核心品种的代理协议续签及突出合作成果，进一步强化了公司总代理品种优势，扩大了行业影响力，为公司总代品牌推广业务的持续增长提供了坚实保障。

### 3、物流供应链解决方案业务合作

报告期内，公司助力打造的贵州茅台数字营销平台“i茅台”物流系统持续高效运行。九州通物流公司与茅台集团共同研发数智物流供应链信息平台，升级改造茅台各区域物流中心软硬件设备并优化流程工艺，打造茅台物流体系网络化、平台化、标准化的能力，助力茅台实现全国集中管控以及搭建“多地域、多业主、多服务商、多仓库、多运段”一体协同的平台化、数智化物流供应链运作模式，打造了茅台“端到端”物流供应链能力。2023年10月，九州通物流公司获得**茅台集团2023年度“优秀供应合作伙伴”殊荣**，凭借其卓越的物流数字化能力，从2,000余家供应商中脱颖而出，成为**茅台集团23家战略级供应商之一**。未来公司将继续以数智供应链物流解决方案助推智慧茅台建设与数字化发展。

报告期内，公司与**阿里健康**合作的首个代运营BC一体仓（杭州塘栖仓）持续高效运营，单日峰值**21.6万单**，单月峰值**191万单**；双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）稳定运营，单日峰值2万单，单月峰值35万单。

报告期内，公司继续为行业内外客户提供物流供应链解决方案服务，承接了包括**张仲景智慧物流中心项目、海南华健自动化物流项目、山东马上达医药智慧物流中心项目、天津艾努爱世医药物流中心项目、驼人系统对接平台软件系统及B6改造仓项目、黑龙江澄鸿科技物流中心项目、师帅医药物流**等多个智慧物流项目，高效实施全环节物流供应链解决方案。2023年6月，公司与**山东颐养健康集团医养（集团）有限公司**达成战略合作，公司下属物流科技服务公司九州云智前期承接的山东颐养健康集团特大型现代高端智慧医药仓储物流中心项目顺利完成，该项目通过高密度存储能力和智能仓配调度体系，完善山东颐养健康集团产业链条，**树立了山东省医药行业标杆**。2023年底，九州云智凭借在医药器械、酒水饮料、食品生鲜等领域取得卓越的技术成果、社会效益及客户反馈，在中国交通运输协会主办的第十五届制造业与物流业联动发展年会上获评“**2023年度数智物流供应链技术优秀服务商**”。

此外，报告期内，公司助力日本新药投资的**天津艾努爱世医药有限公司**打造智能医药仓储系统，采取密集式存储模式大幅提升出库效率、物流运营作业效率和准确率，实现作业流程智能化，数据收集和整理系统化，同时有效降低人力成本并缓解仓容不足的问题。2023年8月-10月，九州通与**越南航空物流股份公司（简称“ALS”）、越南国际服务与贸易投资股份公司（简称“ILS”）**开展互访，并在越南河内签署合作备忘录，公司将与**ALS&ILS**就物流信息技术与供应链解决方案开展合作，拟开启物流技术输出海外发展的新篇章。

### 4、银企重大合作

报告期内，公司继续拓展各大型银行及证券、理财、保险等金融机构的合作深度和广度，与**交通银行、中国银行、招商银行、农业银行、光大银行、中信银行、恒丰银行、民生银行、汉口**

银行、湖北银行等大型银行总行或分支机构开展“总对总”战略合作；报告期内，公司成功举办了“2023年九州通金融机构研讨会”，邀请工商银行、农业银行、中国银行、建设银行等32家大型金融机构参会，就双方未来合作方向进行研讨并达成在授信额度扩盘、授信品种创新及供应链金融等方面深化合作的共识；公司多次召开线上/线下座谈交流会，与广发银行总行、平安理财、农银投资、中银投资、建信投资、交银投资等金融机构，就公司优先股、永续债、应收账款资产证券化投资、公募REITs、Pre-REITs、ABN/ABS、ABCP等产品开展达成合作意向。报告期内，农银金融资产投资有限公司、交银金融资产投资有限公司分别与公司下属子公司达成增资合作。

公司依托与上述金融机构的战略合作，进一步优化融资结构，降低了资产负债率和融资成本，为公司的长期发展提供了稳定的资金支持，增强了公司在大健康行业的竞争力和盈利能力，助力公司持续稳定高质量发展。

### 5、数字化转型及人工智能技术等其他合作

2023年3月，九州通与武汉人工智能研究院开展合作，形成了“骨科嫦娥智慧服务平台”，应用现代化人工智能手段，提高骨科业务全流程各环节人员的工作效率，实现全流程数据监管，提供精准的数据服务。

2023年11月，九州通联合湖北省内国有投资平台及行业知名企业组建湖北九州医药供应链有限公司，共同推动湖北省医药供应链产业发展。九州通作为此次新组建公司最大的民营参股企业，主要负责公司团队组建，制定供应链平台建设运营方案。组建的新公司将打造第三方医药产业数字化供应链综合服务平台，服务湖北“万亿级”大健康产业发展，推动湖北全省医药大健康产业供应链功能更加完整，让群众用药成本大幅降低，全品类药品可得性显著提升。

2023年11月，九州通与腾讯健康达成战略合作，双方将依托各自在云计算、数字化与供应链综合服务方面的优势，在数字化管理服务升级、金融支付数字化服务升级、业务智能服务升级、IT研发智能化服务升级、“+互联网”创新增长、市场合作探索六大方向开展人才交流和技术合作，通过数字化技术打造联合解决方案及产品，共同服务包括不限于药械险企、医疗机构、零售终端、用户等类型客户，共同推进数实融合以及药械行业数智化升级，共建医药产业新生态。

2024年4月，九州通与北京大学武汉人工智能研究院（以下简称“北大武汉院”）签署《建立人工智能联合实验室合作协议》，拟成立“北大武汉院-九州通人工智能联合实验室”，在企业数字化管理、智能供应链体系建设、上下游客户科技赋能、资本市场信息披露等领域，计划借助北大武汉院引进的北京大学人工智能前沿技术和关键技术研发能力，运用人工智能等新技术科技赋能九州通全链医药产业综合服务商的数智化能力提升，推动公司在信息化、数字化和互联网化的基础上，向人工智能化转型升级。

### （六）公司履行社会责任的主要事项

报告期内，九州通在聚焦企业发展的同时，始终不忘履行社会责任，主要如下：

1、公司已**连续 13 年**披露《环境、社会和治理报告(ESG 报告)》或《企业社会责任报告(CSR)》，其中 2022 年度 ESG 报告在万得 ESG 评级中被评为“**A 级**”，在 2023 华证 ESG 评级结果中位列医药商业排名第**2**名，公司入选中国上市公司**ESG 百强企业**。

2、在社会公益方面，公司关注本地社区发展，向湖北省应城市红十字会捐赠了总价值达**18 万余元的自动体外除颤仪**；这批设备分别安装在应城火车站厅等 12 处人流密集的公共场所，为心脏骤停患者争取宝贵的急救时间。与此同时，公司积极组织公益活动，号召员工参与志愿服务，帮助弱势群体，逢重阳节等节日，公司组织员工前往敬老院向老人们提供志愿者关怀与帮助，在炎夏寒冬慰问消防、公安等一线工作人员。

3、在应对自然灾害方面，公司进一步完善了应急响应及援助体系，在 2023 年 7 月的京津冀等地遭暴雨成灾、12 月甘肃发生地震之后都及时组织**善款与物资捐赠**，驰援受灾群众抗震救灾，重建家园。

4、在支持教育事业上，九州通长期捐资助学。2023 年，公司**捐资助学总额超过 340 万元**；其中，2023 年年初，公司向内蒙古乌兰浩特捐赠建设的白鹭幼儿园已顺利建成并投入使用，为当地基础教育做出贡献。

2023 年 9 月 26 日，湖北省政府印发《关于颁发首届湖北慈善奖的决定》，授予 80 个对象首届“湖北慈善奖”，九州通荣获“**爱心捐赠企业**”荣誉表彰。

## 二、报告期内公司所处行业情况

### （一）促进民营经济发展政策密集出台，支持力度前所未有，有利于九州通等龙头民营企业

报告期内，国家密集出台促进民营经济发展相关政策，支持民营企业发展的力度前所未有。2023 年可以被称为**民营经济的“政策大年”**，一系列促进民营经济发展的政策举措接连落地。随着《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的若干意见》的出台，中央相关部门和各地政府也纷纷出台了相关的配套落实措施，积极改善民营经济发展的政策环境、社会环境和舆论环境。

2023 年 7 月 19 日，《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》（以下简称“**民营经济 31 条**”）发布，从民营经济的发展环境、政策支持、法制保障以及促进民营经济健康成长等方面，提出了 31 条具体举措。“民营经济 31 条”出台后，中央各部门和各级地方政府迅速做出反应，及时制定相关配套政策措施，比如国家发展改革委发布的《关于进一步抓好抓实促进民间投资工作努力调动民间投资积极性的通知》《关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》《关于完善政府诚信履约机制优化民营经济发展环境的通知》等。

2023 年 9 月，中央编办正式批复在国家发展改革委内部设立**民营经济发展局**，作为促进民营

企业发展壮大的专门工作机构，加强相关领域政策统筹协调，推进各项重大举措落地。

民营经济支持政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2023-7	中共中央国务院	《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》	坚持“两个毫不动摇”，加快营造市场化、法治化、国际化一流营商环境， <b>优化民营经济发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益</b> ，全面构建亲清政商关系，使各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争、同等受到法律保护， <b>引导民营企业通过自身改革发展、合规经营、转型升级不断提升发展质量，促进民营经济做大做优做强。</b>
2023-7	国家发展改革委	《关于进一步抓好抓实促进民间投资工作努力调动民间投资积极性的通知》	明确工作目标， <b>提振民间投资信心</b> ；聚焦重点领域， <b>支持民间资本参与重大项目</b> ；健全保障机制， <b>促进民间投资项目落地实施</b> ；营造良好环境， <b>促进民间投资健康发展。</b>
2023-7	国家发展改革委	《关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》	推动破解民营经济发展中面临的突出问题，激发民营经济发展活力，提振民营经济发展信心，现提出以下措施： <b>一、促进公平准入；二、强化要素支持；三、加强法治保障；四、优化涉企服务；五、营造良好氛围。</b>
2023-8	国家发展改革委	《关于完善政府诚信履约机制优化民营经济发展环境的通知》	<b>深入推进政府诚信建设，为民营经济发展创造良好环境</b> ，现将有关工作通知如下： <b>一、充分认识完善政府诚信履约机制的重要意义；二、建立违约失信信息源头获取和认定机制；三、健全失信惩戒和信用修复机制；四、强化工作落实的政策保障。</b>
2023-11	中国人民银行、金融监管总局、中国证监会、国家外汇局、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、全国工商联	《关于强化金融支持举措助力民营经济发展壮大的通知》	<b>一、持续加大信贷资源投入，助力民营经济发展壮大；二、深化债券市场体系建设，畅通民营企业债券融资渠道；三、更好发挥多层次资本市场作用，扩大优质民营企业股权融资规模；四、加大外汇便利化政策和服务供给，支持民营企业“走出去”“引进来”；五、强化正向激励，提升金融机构服务民营经济的积极性；六、优化融资配套政策，增强民营经济金融承载力；七、强化组织实施保障。</b>

以上政策的相继出台，对民营企业尤其是九州通此类龙头民营企业的发展将产生极大的促进作用，民营经济发展环境将得到持续优化，政府及社会各界对民营经济的支持也将不断加大，民营经济“做大做优做强”的战略新目标有了实施保障。

## （二）强化民营企业金融支持政策发布，助力缓解民营企业融资压力

2023年11月，中国人民银行、国家金融监管总局、中国证监会、国家外汇局、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、全国工商联等八部门联合印发《**关于强化金融支持举措助力民营经济发展壮大的通知**》，明确金融服务民营企业目标和重点，并提出支持民营经济的25条具体举措，试图从金融机构、民企两个角度，缓解民营企业融资成本较高的问题。

民营经济支持政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2023-11	中国人民银行、金融监管总局、中国证监会、国家外汇局、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、全国工商联	《关于强化金融支持举措助力民营经济发展壮大的通知》	一、持续加大信贷资源投入，助力民营经济发展壮大；二、深化债券市场体系建设， <b>畅通民营企业债券融资渠道</b> ；三、更好发挥多层次资本市场作用， <b>扩大优质民营企业股权融资规模</b> ；四、加大外汇便利化政策和服务供给，支持民营企业“走出去”“引进来”；五、强化正向激励， <b>提升金融机构服务民营经济的积极性</b> ；六、优化融资配套政策， <b>增强民营经济金融承载力</b> ；七、强化组织实施保障。

九州通作为医药流通行业的龙头民营企业，属于资金密集型企业，对资金需求较大。以上政策的出台，将大大提升银行等金融机构对公司的支持力度，进一步降低融资成本，拓宽公司融资渠道，促进公司业务健康良性发展。

### （三）行业主要政策及对公司的影响

报告期内，国家深入推进和努力普及健康中国行动，持续深化医药卫生体制改革，**带量采购**、“**双通道**”、“**门诊统筹**”、“**新医疗**”等行业相关政策深入贯彻实施，为医药行业的发展带来挑战的同时，也带来较大机遇。此外，公募REITs发行也持续受到国务院及相关部委和各级地方政府的政策支持，促进公司医药物流仓储公募REITs发行工作的顺利推进；数字化相关鼓励政策则助力公司进一步加快数字化转型升级。主要分析如下：

#### 1、带量采购常态化、制度化，范围进一步扩大，为总代品牌推广业务及创新药合作等带来发展机遇

带量采购政策主要通过提升仿制药品生产供应的集中度，在保证药品生产质量的同时降低药品价格，从而减轻患者用药负担。自2018年以来，国家医保局已开展9批国家组织药品集采，共纳入374种药品，我国药品集采目前已进入常态化、制度化阶段，且范围进一步扩大。2023年7月，国家卫健委等六部门印发深化医药卫生体制改革2023年下半年重点工作任务，其中包括，常态化开展药品和医用耗材集中带量采购；开展新批次国家组织药品和医用耗材集中带量采购，实现国家和省级集采药品数合计达到450个。国务院办公厅发布的《“十四五”全民医疗保障规划》提出要求，到2025年国家和省级药品集中采购品种达到500个以上。

### 带量采购政策

发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-9	国务院 办公厅	《“十四五”全民医疗保障规划》	深化 <b>药品和医用耗材集中带量采购</b> 制度改革。 <b>常态化制度化</b> 实施国家组织药品集中带量采购，持续扩大国家组织高值医用耗材集中带量采购范围。
2021-11	国家医 保局	《关于做好国家组织药品集中带量采购协议期满后接续工作的通知》	巩固国家组织药品集中采购改革成果，实现 <b>采购协议期满后平稳接续</b> 。
2023-3	国家医 保局	《关于做好2023年医药集中采购和价格管理工作的通知》	坚定不移推进药品耗材集中带量采购、 <b>持续扩大药品集采覆盖面、提高集采精细化管理水平、加强药品价格综合治理</b> 等。
2023-7	国家卫 健委等 六部门	《关于印发深化医药卫生体制改革2023年下半年重点工作任务的通知》	<b>常态化开展药品和医用耗材集中带量采购</b> 。开展新批次国家组织药品和医用耗材集中带量采购。指导各省（自治区、直辖市）年内至少开展一批（含省际联盟）药品和医用耗材集中带量采购，实现国家和省级集采药品数合计达到450个。

带量采购政策的落地实施对九州通业务影响利大于弊：在国家开始集采之前，公司除在少数几个省、市的公立医院有开户，并开展业务之外，在大部分地区的公立医院业务乏善可陈，甚至在一些区域的公立医院尚未开户；国家开始集采之后，公司下属分子公司都不同程度地获得了生产厂家中标产品的配送权，从而分别在全国各地的公立医疗机构开立了户头，也不同程度地获得了各地公立医疗机构的配送业务。基于上述原因，尽管集采政策对从事公立医疗机构业务的公司有重大影响，但是，针对九州通而言，集采政策使得公司获得了开拓公立医疗机构业务的机会，在原有空白市场获得了增量发展，集采政策也为公司的院外市场及总代品牌推广业务等带来难得的发展机遇。具体而言：

（1）公司扩大了在公立等级医院的业务覆盖范围。公司近三年在等级公立医院渠道（含城市和县级公立医院）的销售收入年复合增长率达 10.58%，在等级公立医院的有效客户数快速增长至 1.38 万家，客户覆盖率进一步提升，已明显受益于带量采购政策的影响。

（2）带量采购与“零差率”、“国谈品种”、分级诊疗等政策叠加，驱动医院处方流向社会药店，慢病用药流向第三终端，院外市场将迎来发展机遇。公司现有业务的 70% 以上在药店和第三终端等市场，并形成了一套完整的服务体系。医药处方外流将有利于公司既有院外市场的进一步扩展；随着国家对基层医疗机构药品目录的放开，等级医院的慢病用药逐步流向第三终端，这也给公司带来了极大的发展机遇。

（3）带量采购丢标的品牌产品，因失去了公立医院的院内市场，纷纷转向院外市场。由于公司具备全区域、全渠道和全场景的供应链服务优势及专业的总代品牌推广团队，公司承接丢标

的品牌产品在院外市场销售权的机会越来越多。

(4) 带量采购政策的实施会加速新产品的迭代，创新药进入公立医院受到多重因素限制，而**高端综合性民营医院是一个重要的进入渠道选择**。公司从 2018 年开始全力布局头部民营医疗集团，通过技术赋能提升院内物流管理能力，并通过托管医院的药品、耗材等供应链服务，提升效率、优化成本、减少资源浪费，公司在民营医院的销售规模稳步增长。凭借此优势，公司正在积极地促进创新药企业与民营医院开展药物真实世界数据研究，为上市后临床研究、用药指南提供参考，既促进了民营医院自身的发展，也推动了公司与创新药企业的合作机会。

(5) 带量采购导致药品降价，已使一些慢病日用药费用不足 1 元，患者到医疗机构开药的交通费用支出和挂号费用支出远远大于药费的支出，这就使得部分患者无需到医院开药，而直接到离家近的药店买药，这也扩大了药店的市场规模。由于公司具有院外市场的渠道优势，公司在争取带量采购中标品种配送资格的同时，也可以获得这类品种在院外市场总代理推广的机会。

## 2、“双通道”+“门诊统筹”等政策快速落地，零售市场进一步扩容

截至 2023 年底，国家医保药品目录准入谈判已经连续举行 6 轮，累计将 744 个药品新增进入医保目录，其中谈判新增 446 个，覆盖目录全部 31 个治疗领域。通过谈判纳入目录的药品，大部分都是近年来新上市的临床价值较高的药品，大量的新机制、新靶点的药品被纳入医保药品目录。为更好满足广大参保患者合理的用药需求，国家医保局和国家卫健委于 2021 年 4 月出台了“双通道”政策，将符合条件的零售药店和医疗机构同步纳入医保定点管理单位，施行统一的支付政策，以充分发挥定点零售药店分布广泛、市场化程度高、服务灵活的优势，与定点医疗机构互为补充，满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求。截至 2024 年 3 月，全国 31 个省（自治区、直辖市）和新疆生产建设兵团均已启动国谈药品“双通道”管理机制，涉及药品 2,612 个。各省对纳入“双通道”管理的品种数均实行动态调整的政策，目前最少 169 个，最多 529 个。在医保支付待遇方面，大部分省份对“双通道”药品不设起付线，各省报销比例虽各不相同，但大部分省份报销比例集中在 70%-80%。

2023 年 2 月，国家医保局发布《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》，高度重视定点零售药店纳入门诊统筹工作，将门诊统筹基金用于扩大医药服务供给，保障居民更好的享受统筹医保便利。

“双通道”+“门诊统筹”等政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-4	国家医保局、国家卫健委	《关于建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的指导意见》	通过 <b>医保定点医疗机构和医保定点零售药店</b> 两个渠道，满足谈判药品用药供应保障，并同步纳入医保支付的机制。



2022-5	山东省	《关于进一步完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制有关事项的通知》	各市要在 2022 年 5 月底前将协议期内的 <b>谈判药品全部纳入“双通道”管理</b> ,确保谈判药品在定点医疗机构或定点零售药店买得到、用得上、可报销,并根据国家医保目录谈判药品调整情况动态更新。
2022-12	湖北省	《关于完善国家医保谈判药品“双通道”政策及建立“单独支付”药品保障机制的通知》	将协议期内 <b>谈判药品全部纳入“双通道”目录</b> ,建立“单独支付”药品保障机制。
2023-2	国家医保局	《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》	各级医保部门要采取有效措施, <b>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</b> ,为参保人员提供门诊统筹用药保障。
2023-7	湖北省	《湖北省医保谈判药品“双通道”管理及“单独支付”药品经办服务规程(试行)》	各市(州)医保部门要将 <b>“双通道”药品和单独支付药品的用药政策落实责任,纳入定点医药机构医保服务协议内容</b> ,将“双通道”和单独支付药品的配备和执行情况等与定点医药机构的基金支付挂钩。
2023-8	山东省	《关于做好全省 2023 年城乡居民基本医疗保障工作的通知》	2023 年 9 月底前 <b>全省“双通道”药店数量应达到 700 家以上</b> ,确保政策范围内基金支付比例稳定在 70%左右,基层医疗机构支付比例不低于 85%。
2023-8	广西壮族自治区	《关于做好 2023 年城乡居民基本医疗保障有关工作的通知》	通知要求完善和规范谈判药品“双通道”管理,2023 年 12 月 31 日前,依托全国统一的医保信息平台电子处方中心,建立健全全区统一、高效运转、标准规范的处方流转机制, <b>推动“双通道”处方流转电子化,提升谈判药品供应保障水平</b> 。
2023-8	海南省	《关于做好 2023 年城乡居民基本医疗保障工作的通知》	通知提出要稳步提升门诊保障水平,确保普通门诊、高血压和糖尿病门诊用药、门诊慢特病和住院医疗保障工作得到有效落实。通知要求推进试点药品和谈判药品“双通道”管理工作, <b>推动“双通道”处方流转电子化,提升谈判药品供应保障水平</b> 。
2023-9	国家市场监督管理总局	《药品经营和使用质量监督管理办法》	药品零售连锁总部应当建立健全质量管理体系, <b>统一企业标识、规章制度、计算机系统、人员培训、采购配送、票据管理、药学服务标准规范等</b> ,对所属零售门店的经营活动履行管理责任。

随着“双通道”和“门诊统筹”的持续推进,有利于进一步推动处方外流,医药零售行业的市场规模将进一步扩大,而头部医药零售连锁企业及“批零一体化”的医药流通企业在处方外流趋势下将占据先机,具有巨大发展空间。

(1) 药店纳入门诊统筹,将会促进处方外流,利好院外市场。《关于进一步做好定点零售药

店纳入门诊统筹管理的通知》指出各级医保部门要采取措施，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。该政策作为“双通道”政策的延续，将进一步推动各地建立基本医保门诊共济保障制度，也体现了医保部门继续推动医药分家的决心。门诊统筹将促进处方外流，总体利好院外市场，以慢病为主的专业化药房将大有可为。

**(2) 具有处方药经营优势的“批零一体化”头部企业将会优先受益。**处方外流的药品主要是处方药，“批零一体化”的头部企业具有处方药的资源优势，可以优先获得工业资源满足患者的需求，在承接处方外流过程中具有一定的竞争力。

**(3) 具备系统化、信息化能力的药店，具有承接处方外流的优势。**能够纳入统筹医保的药店应当有与医院处方外流系统对接的能力，并有与医保部门系统对接的能力，换言之，没有相应系统化和信息化能力的药店，将不具备承接处方外流的机会。

**(4) 零售连锁药店“七统一”政策将提升“批零一体化”企业的内部采购比例。**“七统一”要求在企业标识、采购配送等方面做到统一管理，明确门店不得自行采购药品，需要总部对购进药品、供货单位及其销售人员的合法资质进行审核，统一采购药品，并由总部直接或委托第三方配送药品，这将大大提升“批零一体化”企业中加盟门店对公司总部的药品采购量和比例，激发公司 B2B 零售业务潜在市场份额。

九州通正在大力推进好药师“万店加盟”及专业药房拓展，更好承接处方外流。截至 2024 年一季度末，公司直营及加盟药店数量已达到 21,192 家，专业药房、双通道药房及院边店数量已拓展到 3,900 家（含加盟店）；同时，以武汉地区为例，已开通医保的好药师药店均已纳入门诊统筹管理。“门诊统筹”、“双通道”及“七统一”等政策的实施将会为公司新零售业务带来巨大的发展机遇。

### **3、“诊所备案制”实施，诊所全面进入“备案时代”，为公司新医疗战略实施提供机会**

2019年，中国国家卫生健康委员会在北京、上海、沈阳等10个城市进行了诊所备案试点。国家卫生健康委于2021年7月印发《关于印发医疗领域“证照分离”改革措施的通知》，明确了诊所设置审批和执业登记改革措施，“开办诊所不再向卫生健康行政部门申请办理设置审批，直接办理诊所执业备案”；“取消对诊所执业的许可准入管理，改为备案管理”。2022年12月26日，卫生健康委、中医药局下发《诊所备案管理暂行办法》，以进一步规范诊所备案管理，满足人民群众多层次、多样化医疗服务需求。经过两年多的试点实施，“诊所备案制”于2023年在全国范围内开始实施，备案材料当天即可获得“诊所备案凭证”，诊所开设许可准入的规定取消，意味着国内诊所数量可能实现快速增长态势。

“新医疗”政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-7	国家卫生健康委	《关于印发医疗领域“证照分离”改革措施的通知》	诊所设置审批。开办诊所不再向卫生健康行政部门申请办理设置审批，直接办理诊所执业备案。诊所执业登记。取消对诊所执业的许可准入管理，改为备案管理。
2022-12	卫生健康委、中医药局	《诊所备案管理暂行办法》	单位或者个人设置诊所应当报拟设置诊所所在地县级以上人民政府卫生健康行政部门或中医药主管部门备案，取得诊所备案凭证后即可开展执业活动。

自2019年国家卫健委发布诊所试点改革政策以来，诊所行业在政策和社会资本助力下迎来快速发展，《诊所基本标准（2022版）》和《诊所备案管理暂行办法》的出台，鼓励诊所向连锁化、集团化、高水平方向发展。据国家统计局数据，2022年底我国诊所/门诊部数量已达**32.1万家**。据企查查大数据、诊锁界数据库分析，截至2023年12月20日，我国过去近1年内**新增**诊所工商注册诊所**59,848家**，较上年同期增长**75%**，剔除一些因诊所备案制更换执照的原因，诊锁界预计全年仅国内诊所数量增长数量将突破**3.5万家**（不含新增门诊部）。此外，据不完全统计，诊所用药正在以每年两位数增长，市场规模接近**2,000亿元**。中国私人诊所目前主要以综合性、口腔科、眼科、妇产科等为主，缺乏专业性强、技术含量高、市场需求大的领域，如心血管科、肿瘤科、神经科等。

九州通“**新医疗**”战略即结合国内诊所对于品种供给、数字化和数智化的迫切需求，凭借九州通强大的供应链能力以及先进的信息化管理系统，构建一个面向诊所客户以供应链服务切入的“**数字医疗+供应链**”产业服务平台；并结合辅助诊断系统、ERP系统、患者管理系统、医生管理系统等的一套软硬件结合的**智慧诊所解决方案**，提高诊所运营效率的同时为新开诊所提供一套拎包入住解决方案。同时针对目前牙科、医美、中医等**细分领域的连锁诊所**，通过整合行业上游的供应商资源，驱动业务增长。

#### 4、基础设施REITs政策密集出台，推动REITs常态化发行

2020年4月，中国证监会、国家发展改革委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，标志着我国基础设施领域公募REITs试点正式起步。此后，我国不断优化顶层设计，对基础性制度进行完善，推动公募REITs的利好政策密集出台，涵盖准入资产扩容、扩募机制健全、税收优惠政策、推动符合条件的民间投资项目发行基础设施REITs等多个方面，多方位推动REITs市场高质量发展和常态化发行。

REITs 政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2020-4	中国证监会、国家	《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金	文件的发布标志着中国公募 REITs 正式启动。文件提出 REITs 试点项目的公募 REITs

	发展改革委	《REITs) 试点相关工作的通知》	条件：1、聚焦重点区域；2、聚焦重点行业；3、聚焦优质项目；4、加强融资用途管理。
2020-8	中国证监会	《公开募集基础设施证券投资基金指引（试行）》	文件规范了公募 REITs 设立、运作等相关活动，保护投资者合法权益。
2021-3	国家发展改革委	《国民经济和社会发展的第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	文件明确提出“推动基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）健康发展，有效盘活存量资产，形成存量资产和新增投资的良性循环”，标志着基础设施 REITs 已成为提升投资效率、促进投资合理增长的重要手段。
2021-7	国家发展改革委	《国家发展改革委关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点工作的通知》	文件要求进一步做好基础设施 REITs 的试点工作，提出：1、不断深化认识，加强支持引导；2、加强项目管理和协调服务；3、严把项目质量关；4、促进基础设施 REITs 长期健康发展；5、加强部门协作和政策落实。
2022-1	财政部、税务总局	《关于基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点税收政策的公告》	文件明确对 REITs 设立前、设立阶段的相关资产交易或股权收购暂不确认企业所得税，允许递延纳税，以支持 REITs 发展，文件是国内首次在税收方面支持公募 REITs 发展。
2022-4	中国证监会	《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》	意见提出支持公募主业突出、合规运营稳健、专业能力适配的基金管理公司设立子公司，专门从事公募 REITs、股权投资、基金投资顾问、养老金融服务等业务，提升综合财富管理能力。文件首次提出建立专门公募 REITs 基金子公司的概念，为公募 REITs 业务载体打开发展空间。
2022-5	国务院办公厅	《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》	意见明确了盘活存量资产的重点领域，一是重点盘活存量规模较大、当前收益较好或增长潜力较大的基础设施项目资产；二是统筹盘活存量和改扩建有机结合的项目资产；三是有序盘活长期闲置但具有较大开发利用价值的项目资产。
2022-5	中国证监会、国家发展改革委	《关于规范做好保障性租赁住房试点发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）有关工作的通知》	通知提出推动保障性租赁住房 REITs 业务规范有序开展。
2022-7	国家发展改革委	《关于做好盘活存量资产扩大有效投资有关工作的通知》	通知提出各省级发展改革委要积极鼓励符合条件的项目发行基础设施 REITs，宣传推广已发行基础设施 REITs 项目的经验做法，发挥示范带动作用，调动有关方面参与积极性。

2022-7	国家发展改革委	《关于做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）新购入项目申报推荐有关工作的通知》	通知提及各地要主动协调有关部门，在依法合规的前提下，重点围绕土地使用、PPP合同或特许经营协议签订、国有资产转让、相关手续证书办理等，对项目合规性手续完善工作给予积极支持，这为公募REITs实际开展过程中解决难点给予极大支持。
2022-7	上海证券交易所、深圳证券交易所	《公开募集基础设施证券投资基金（REITs）规则适用指引第4号—保障性租赁住房（试行）》	指引主要从业务参与机构与基础设施项目、回收资金使用与监管、运营管理与信息披露等方面进行指导和要求。
2022-10	国家发展改革委	《关于进一步完善政策环境加大力度支持民间投资发展的意见》	支持民间投资项目参与基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点。
2022-12	国务院	《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》	纲要提出，有序推动基础设施领域不动产投资信托基金健康发展。通过多种方式盘活存量资产，形成存量资产和新增投资的良性循环。
2022-12	湖北省人民政府	《关于更好服务市场主体推动经济稳健发展若干政策措施的通知》	文件强调支持基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点，并给予相应的政策支持 and 奖励。
2023-3	国家发展改革委	《关于规范高效做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目申报推荐工作的通知》	文件进一步就REITs试点工作的前期准备、发行条件、审核流程、专业支撑、募投项目、运营管理等要求进行了系统总结，这对推进基础设施REITs常态化发行具有重要的指导意义。
2023-3	中国证监会	《关于进一步推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化发行相关工作的通知》	文件从加快推进市场体系建设、完善审核注册机制、坚持规范发展并重、凝聚各方合力4个方面共12条措施，进一步推进REITs的常态化发行和完善业务规则。
2023-3	湖北省人民政府办公厅	《2023年全省“稳预期、扩内需、促消费”工作方案》	工作方案强调加强基建投资，积极稳妥推出一批基础设施领域不动产信托基金（REITs）、政府和社会资本合作（PPP）等项目，对投资额1亿元及以上的当年新入库、落地PPP项目，省级给予一次性奖励。
2023-4	中国证监会	《推动科技创新公司债券高质量发展工作方案》	工作方案强调扩大科技创新资金供给，持续发挥中央企业示范引领作用，加大对优质企业发行科创债的支持力度，推动科技创新领域企业发行REITs。
2023-5	陕西省发改委	《促进民间投资健康发展的十条举措》	文件强调大力支持民营企业发行基础设施公募REITs，对于被国家发展改革委推荐至中国证监会的项目，省级财政一次性补助前期费300万元。回收资金安排的新建、改扩建项目，优先申请中央预算内投资专项补助。

2023-5	上海证券交易所、深圳证券交易所	《公开募集基础设施证券投资基金（REITs）规则适用指引第1号——审核关注事项（试行）（2023年修订）》	指引突出以“管资产”为核心，进一步优化REITs审核关注事项，强化信息披露要求，按照“成熟一类、推出一类”的原则，明确产业园区、收费公路两大类资产的审核标准，提高成熟类型资产的推荐审核透明度，加快发行上市节奏，进一步健全并发挥基础设施REITs市场功能，推动REITs市场高质量发展。
2023-6	中国人民银行、国家金融监督管理总局、证监会、财政部、农业农村部	《关于金融支持全面推进乡村振兴加快建设农业强国的指导意见》	指导建议鼓励运用信贷、债券、资产支持证券、基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）等方式，支持专业化、规模化住房租赁企业发展，依法合规加大对新市民等群体保障性租赁住房建设融资支持力度。
2023-7	国家发展改革委	《国家发改委关于进一步抓好抓实促进民间投资工作努力调动民间投资积极性的通知》	文件鼓励民间投资项目发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs），国家发改委将进一步加大工作力度，推荐更多符合条件的民间投资项目发行基础设施REITs，促进资产类型多样化，进一步拓宽民间投资的投融资渠道，降低企业资产负债率，提升再投资能力。
2023-8	国家发展改革委	《国家发展改革委等部门关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》	文件强调促进公平准入，扩大基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）发行规模，推动符合条件的民间投资项目发行基础设施REITs，进一步扩大民间投资。
2023-9	国务院办公厅	《关于释放旅游消费潜力推动旅游业高质量发展的若干措施》	鼓励在依法界定各类景区资源资产产权主体权利和义务的基础上，依托景区项目发行基础设施不动产投资信托基金（REITs）。
2023-11	国家发改委、财政部	《关于规范实施政府和社会资本合作新机制的指导意见》	积极支持符合条件的特许经营项目发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）。
2023-12	中国证监会	《关于支持中央企业发行绿色债券的通知》	支持中央企业开展绿色领域基础设施REITs试点，支持新能源、清洁能源、生态环保等领域基础设施项目发行REITs。
2023-12	财政部	《全国社会保障基金境内投资管理办法（征求意见稿）》	指出全国社保基金可以投资于REITs。引入资金量庞大且资金期限较长的社保基金有助于增强REITs市场抗波动性。
2024-2	中国证监会	《监管规则适用指引——会计类第4号》	在制度层面明确了基础设施REITs的权益属性。

2024-4	国务院	《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》	指出推动债券和不动产投资信托基金（REITs）市场高质量发展、研究制定不动产投资信托基金管理条例、完善不动产投资信托基金等税收政策。
--------	-----	---------------------------------	--

在政策推动下，我国基础设施公募 REITs 发展迅速，自 2021 年首批 9 只基础设施公募 REITs 上市以来，截至 2024 年 3 月末，市场已发行首发项目 35 单，扩募项目 4 单，合计 39 单，首发项目规模 1,105 亿元，扩募项目规模 51 亿元，规模合计 1,156 亿元，底层资产涵盖仓储物流、产业园区、租赁住房、消费类基础设施、高速公路、固废处理、污水处理、清洁能源八大类别。

基础设施 REITs 政策的落地实施，对包括九州通在内的重资产企业意义重大：（1）盘活存量资产，通过 REITs 的方式将原先流动性较差的底层资产转换为流动性较强的金融产品，将其未来的现金流提前变现，为公司发展提供增量的资金支持，助力资产开发良性循环；（2）促进企业轻资产化，企业作为基金份额的持有人间接持有项目资产，同时以管理人等身份直接参与资产管理，实现业务上“轻重分离”，解决投入高、回报周期长的难题，推动企业向轻资产转型；（3）降低资产负债率，公募 REITs 属于权益性融资，可以有效减少重资产企业对传统债务融资方式的依赖，帮助企业回笼资金，增强现金流，降低资产负债率；（4）提高资产运营能力，实现多元收益，基础设施公募 REITs 有助于企业精细化运营管理不动产资产，提升资产管理能力和核心竞争力，在投资者获得较好收益的同时，推动基础设施建设的高质量发展。

公司在医药物流领域深耕 20 余年，拥有全国规模庞大的医药供应链服务平台基础设施，可用于公募 REITs 的医药物流仓储资产及配套设施约 330 余万平方米，在国家政策的大力支持下，公司 REITs 发行前景广阔，有望为公司回笼大量权益性资金，助推公司业务高速发展。

### 5、数字化步入“数据时代”，为拥有较大规模数据资源的企业打开了新的成长空间

近年来，我国对发展数字经济的重视度不断提升，相继出台了《“十四五”大数据产业发展规划》《“十四五”数字经济发展规划》等政策，推动实施了企业数字化转型、新型数字基础设施等一系列数字经济发展工程，助推我国数字经济蓬勃发展。随着数字技术的飞速发展，数字化转型的持续深入，数据资源日益成为重要的生产要素，我国逐步迈入“数据时代”。2022 年 12 月，中共中央、国务院发布《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》，是我国专门针对数据要素制定的首份基础制度文件；2023 年 8 月，财政部发布《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，明确数据资源可以作为一种资产纳入财务报表，开启了数据要素产业化的大时代。

数字经济主要政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-11	工业和信息化部	《“十四五”大数据产业发展规划》	规划指出，到 2025 年，大数据产业保持高速增长，价值体系初步形成，产业基础持续夯实，产业链稳定高效，产业生态良性发展，创新力强、附加值高、自主可控的

			现代化大数据产业体系基本形成。其中， <b>大数据产业测算规模突破3万亿元，年均复合增长率保持在25%左右。</b>
2022-1	国务院	《“十四五”数字经济发展规划》	明确了“十四五”时期推动数字经济健康发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。
2022-8	工业和信息化部办公厅、财政部办公厅	《关于开展财政支持中小企业数字化转型试点工作的通知》	提出，从2022年到2025年，中央财政计划分三批支持地方开展中小企业数字化试点，即围绕100个细分行业，支持 <b>300个左右数字化公共服务平台</b> ，打造 <b>4,000至6,000家样板企业</b> ，形成一批适合中小企业的小型化、快速化、轻量化、精准化的系统解决方案。
2022-11	工业和信息化部办公厅	《中小企业数字化转型指南》	面向中小企业、数字化转型服务供给方和地方各级主管部门，从增强企业转型能力、提升转型供给水平、加大转型政策支持三方面提出了14条具体举措，助力中小企业数字化转型，提升为中小企业提供数字化产品和服务的能力。
2022-12	中共中央国务院	《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》	是我国专门针对数据要素制定的首份基础制度文件，将数据产权、流通交易、收益分配提到了同等重要的地位，而产权、流通和分配的一个前提就是要确认数据“资产”，只有在数据被确认为“资产”的前提下才可进行。
2022-12	财政部	《企业数据资源相关会计处理暂行规定（征求意见稿）》	在“关于列示和披露要求”方面规定，企业在编制资产负债表时，应当根据重要性原则并结合本企业的实际情况，在“存货”项目、“无形资产”项目、“开发支出”项目下均增设“其中： <b>数据资源</b> ”项目。
2023-2	中共中央国务院	《数字中国建设整体布局规划》	提出2025年基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局的主要任务，明确 <b>数字中国建设“2522”整体布局框架</b> 。
2023-8	财政部	《企业数据资源相关会计处理暂行规定》	旨在 <b>解决数据资源相关会计处理</b> 的安排，具体包括两类数据资源，一是企业按照企业会计准则相关规定确认为无形资产或存货等资产类别的数据资源，二是企业合法拥有或控制的、预期会给企业带来经济利益的、但由于不满足企业会计准则相关资产确认条件而未确认为资产的数据资源。
2024-1	国家数据局等17部门	《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》	选取工业制造、现代农业、商贸流通、交通运输、金融服务、科技创新、文化旅游、医疗健康、应急管理、气象服务、城市治理、绿色低碳等12个行业和领域， <b>推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值。</b>

公司经过多年的信息化建设，数据资源储备充足，作为医药产业链中的中游企业，九州通链接着近60万的上下游客户，经营着100万SKU，在数字化医药分销领域拥有药品从生产到终端



的高质量、全流向数据，随着医药流通行业的集中度提升以及总代理、终端规模的扩张，医药流通的大数据将更有价值。与此同时，公司建设的零售药店数字化平台已经推广超过 2 万家加盟店，沉淀了行业最全的药品、终端主数据库。数据资产入表等政策的落地实施，将改变数据资源方面的投入全部简单费用化的处理方式，更准确地反映企业数据资源的价值，推动数据资源向数据资产转化，为包括九州通在内的拥有较大规模数据资源的企业打开了新的成长空间。

#### （四）所处行业及发展趋势分析

公司的核心主营业务所处行业主要为大健康行业中的**医药流通业态**，行业情况说明及发展趋势分析如下：

##### 1、医药流通业态

##### （1）医药流通市场规模快速增长，行业集中度持续提升

根据《2022 年药品流通行业运行统计分析报告》数据，2022 年全国药品流通市场销售规模稳中有升，全国七大类医药商品销售总额 27,516 亿元，其中药品批发市场销售额为 21,526 亿元，扣除不可比因素同比增长 5.4%。

2020-2022 年，医药流通行业销售规模年均增幅为 5.6%，头部四家销售过千亿公司的年均增幅为 8.7%，而九州通年均增幅为 12.2%。九州通 2020-2022 年的销售收入年均增幅不仅高于行业年均增幅，也高于头部四家的年均增幅。

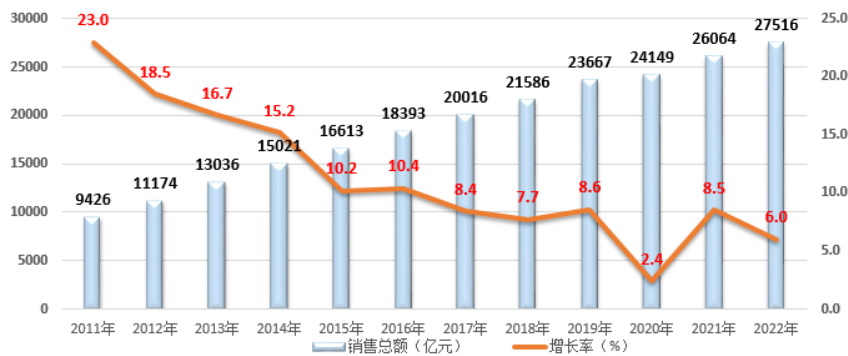


图 4 2011-2022 年我国医药销售规模及增速图

数据来源：商务部药品流通行业运行统计分析报告

此外，**医药流通行业集中度不断提升**。2022 年我国药品批发企业主营业务收入前 100 位占同期全国医药市场总规模的 75.2%，同比提高 0.7 个百分点，其中九州通等 4 家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 45.5%，同比提高 1.3 个百分点。对比美国和日本等国家同时参照行业总体目标，我国医药流通领域的集中度还有较大提升空间。

## （2）政策推动药品流通行业高质量发展，龙头流通企业迎来发展机遇

在集采常态化、两票制深入发展的新形势下，医药流通行业内部分化加大，全国性及区域性商业龙头企业凭借仓储网络、数字化管理、资金等优势，将有效承接中小型流通商的市场份额，持续推动行业集中度提升。《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，到 2025 年培育形成 1-3 家超五万亿元、5-10 家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，前 100 家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 98% 以上，这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。近年来，九州通的国内市场占有率从 2019 年的 4.72% 提升到 2022 年的 5.76%，公司的行业竞争力逐步增强，市场占有率逐步增加。

## （3）市场渠道格局变动趋势明显，院外市场份额占比逐步提升

根据米内网统计数据，我国药品销售分为三大终端六大市场，从三大终端的销售额分布来看，第一终端二级及以上医院市场份额最大，但近年呈下降趋势，2020 年-2022 年占比分别为 64.0%、63.5%、61.8%；第二终端零售药店市场份额逐步上升，从 2020 年的 26.3% 上升至 2022 年的 29.0%；第三终端基层医疗市场份额 2020 年-2022 年占比分别为 9.7%、9.6%、9.2%。从趋势来看，二级及以上医院用药市场份额占比逐渐下降，零售药店份额占比上升较大。据米内网预测，到 2029 年，院外市场总量将达到 1.6 万亿元，打平甚至超过院内市场。

院外市场是九州通多年深耕的优势市场，销售占比达到 70% 以上。因此，零售药店和基层医疗等院外市场总体份额的趋势性提升将有利于公司在优势市场获得持续稳健的发展。

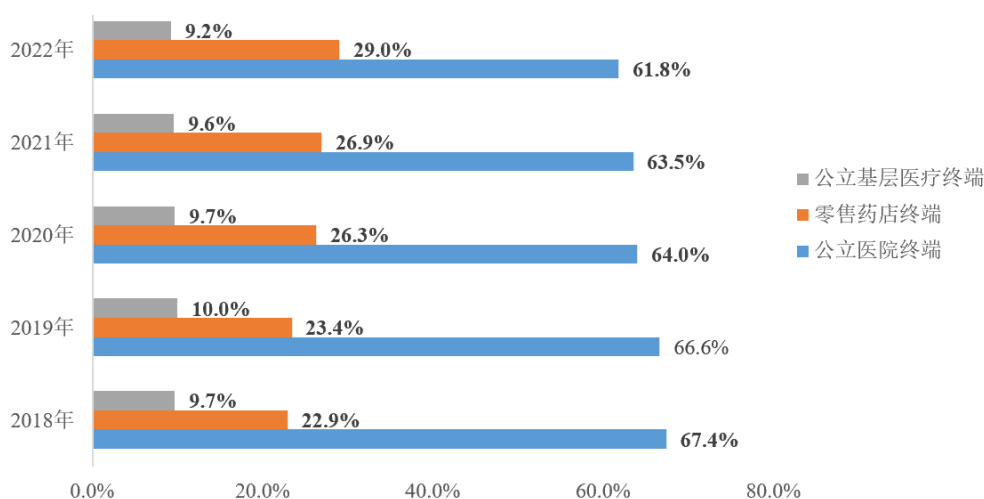


图 5 2018-2022 年三大终端市场份额

数据来源：米内网

#### （4）数字化分销及供应链管理将成为行业未来发展的新引擎

近年来，我国医药电商 B2B 市场规模保持着持续增长态势。2019 年市场规模突破 1,000 亿元；2020 年之后受疫情影响，电商购药成为首选，医药电商 B2B 趁势而起，实现高速增长，2021 年市场规模达到 2,072 亿元。随后，2022 年药品网售新规落地，给医药电商 B2B 赛道带来新的发展机遇，市场规模进一步扩大至 2,277 亿元。

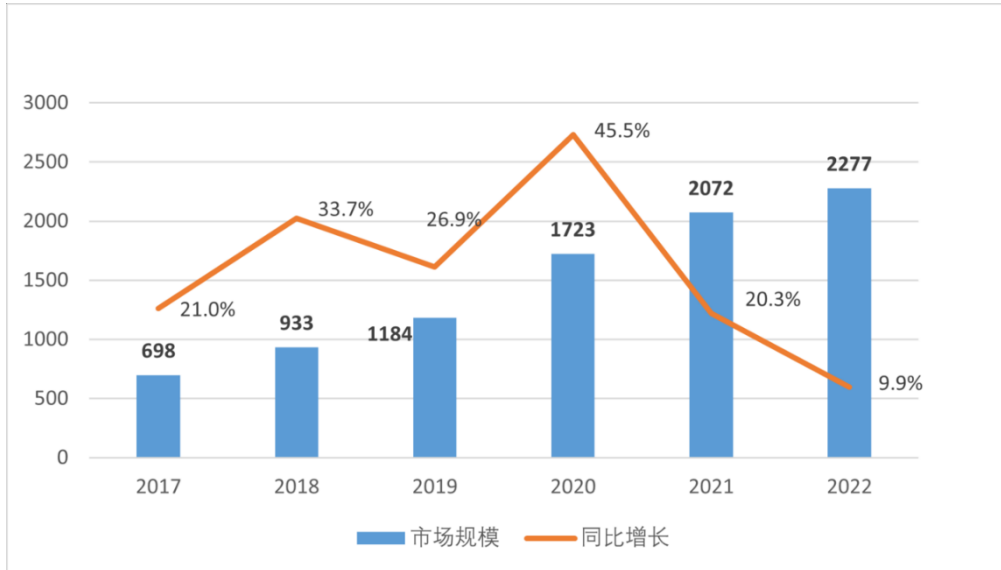


图 6 2017-2022 年中国医药电商 B2B 市场规模（单位：亿元）

数据来源:中商产业研究院, 36 氪研究院整理

在市场成长性方面，一方面，在新医改政策、“互联网+”在医疗健康领域的加速渗透与转化，以及大数据、物联网等新兴技术不断进步的多重因素助推下，传统医药批发与流通企业积极布局医药电商 B2B 领域，利用数字化手段赋能流通领域；另一方面，院外市场发展迅速，采购量大幅增加，医药电商 B2B 市场规模将进一步扩大。因此可以预见，在政策与市场不断完善的综合作用下，中国医药电商 B2B 市场规模 2025 年预计将突破 3,000 亿元，发展空间巨大。

九州通是国内最早开展医药电商业务的企业之一，在行业内最先提出 FBBC 的概念，依托互联网和数字化工具，致力于打造一个服务于上游企业（F 端）、下游 B 端客户（包括医疗机构、药店、诊所、快消品店、政府采购集团等）和 C 端用户的供应链服务平台，形成一个融合 B2B/B2C/O2O 的立体化、数字化医药供应链服务体系。报告期内，公司药九九 B2B 电商平台自营交易收入规模已达 112.41 亿元；同时，向京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等大型医药零售电商平台的收入规模达到 60.85 亿元，较上年同期增长 11.47%；以上合计 173.26 亿元，占主营业务收入的 11.55%。公司数字化分销业务已成为公司重要的业务渠道。

### **(5) 药品流通渠道变化驱动医药物流 Bb/BC 一体化**

药品集中采购改变了药品供应品种结构，进而导致医药经销商及市场份额重新调整和洗牌，中标企业更关注成本管控，对配送效率提出了更高要求。落标品种转向院外市场，带来零售药店终端的市场需求，终端订单趋于碎片化，这也要求药品流通行业具有精细化的服务能力。医药商业企业只有搭建仓配一体供应链平台，推进“Bb/BC 一体化”，提供便捷、高效的差异化服务，以应对终端市场新的市场化需求，才能获得历史性的发展机遇。

九州通物流是行业内首家获得 5A 级医药物流的企业，公司武汉东西湖医药物流中心被评为国家十大智能仓储物流示范基地（医药行业唯一一家）。目前，公司拥有 31 座省级医药物流中心、110 座区域物流中心，其中湖北、上海、广东、北京、天津、浙江 6 处“BC 一体仓”投入运营，湖北、重庆、山东、河南、北京、广东、山西、安徽、四川、浙江、福建、陕西、江苏、新疆、上海、天津、广西、江西、内蒙古、河北、甘肃、湖南、吉林、辽宁共 24 家公司物流“Bb 一体化”完成改造并投入运营，能适用于多渠道、多场景（ToB、ToC、Bb）业务的供应链需求，通过合理的投入物流仓配资源、打通业务与物流平台，提供仓配全链路服务。九州通物流已开发直通干线及星状支线，形成 4,000 余条配送线路，可以做到多段联运，配送广覆盖；各地物流中心符合国家 GSP 质量标准，服务总量与效率行业领先；九州通自主研发的自动化、智能化物流设备的投入使用，实现了降本增效的目的。

### **(6) 冷链物流发展空间持续增大**

随着我国居民对医药质量的日益重视以及生物医药、疫苗以及检测试剂等冷链产品的快速发展，医药物流行业对冷链设施的需求也越来越大。

中国冷链物流市场规模快速增长，根据中商产业研究院整理数据，冷链物流市场规模从 2018 年 2,886 亿元增长到 2022 年的 4,916 亿元，年均复合增长率达 14.24%。据中国物流与采购联合会统计数据显示，2023 年 1-5 月我国冷链物流市场规模达 2,395 亿元，较上年同期增长 3.6%，预计 2023 年全年市场规模将达到 5,616 亿元。另外根据中国物流与采购联合会最新公布数据，2023 年我国冷链物流需求总量达到约 3.5 亿吨，较上年同期增长 6.1%。

目前，中国冷链物流行业正处在规范发展期，构建现代冷链物流体系、补齐冷链物流发展短板是行业发展目标，未来冷链物流行业将向着智慧化、绿色化、标准化发展。随着冷链物流产业布局更加完善，国家标准及利好政策逐渐落实，消费升级及冷链物流与人工智能、大数据的深度融合等利好因素，中国冷链物流产业将会进一步发展。

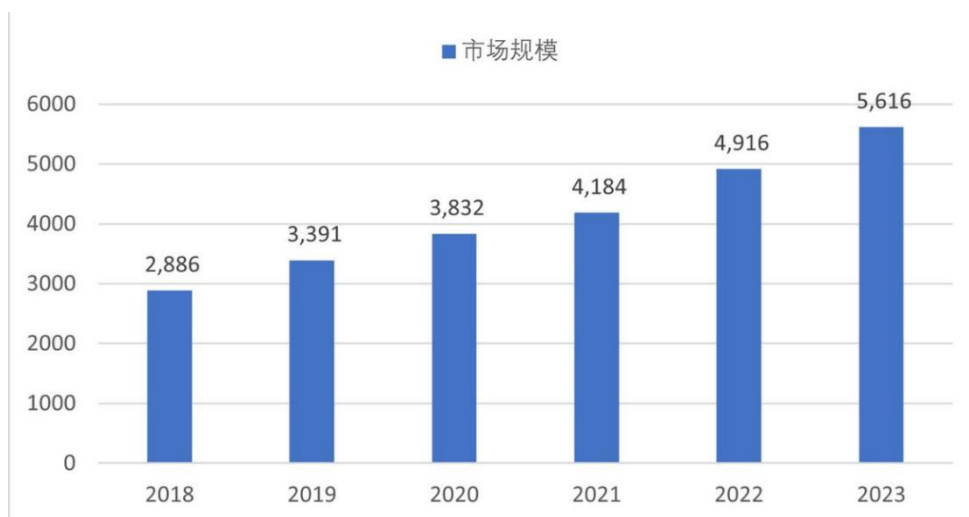


图7 2018-2023年中国冷链物流市场规模预测趋势图（单位：亿元）

数据来源：中商产业研究院整理

## 2、CSO 业态

### （1）医药行业专业化、精细化、数智化分工，催生专业品牌推广及运营服务需求

近年来，医药行业产业链分工不断细化，专业化程度不断提高，依托大数据、云计算等数字化技术的营销方式成为行业发展新趋势，药械生产企业对专业的品牌推广及运营服务提出更多需求：**一方面**，药械企业为获得持续的竞争优势，倾向于维持较高研发投入，而在其它方面压缩运营成本，因此，将销售环节交由专业的品牌推广及运营服务机构是降低营销成本、保证研发投入的有效方式；**另一方面**，随着数字经济时代的到来，如何通过数字化营销打破时间、地域的限制，让产品得到全渠道、全范围的持续曝光，成为药械生产企业营销的一个新难题，因此专业的品牌推广及运营服务商已成为越来越多药械生产厂商进行产品推广的重要选择。**这为九州通这类具有数字化营销优势的CSO企业带来了业务机会。**

九州通在品牌推广与运营方面持续探索数字化管理与营销模式，目前已取得阶段性成果。公司围绕产品全周期营销服务需求，**建立产品全价值链运营体系**；通过市场研究、品牌策划、渠道营销、终端动销、市场监管等全领域运营，**孵化优质产品**；完善营销服务矩阵，强化品牌运营服务力，**实现产品的“销售+品牌”双赋能**；稳商销、拓终端，精耕连锁渠道，围绕终端动销、电商运营、线上+线下整合传播，致力于打造大健康零售“品牌&销售双提升”的势能加速器，为上下游客户提供一站式、体系化的整合营销服务，**成为中国医药零售CSO领域的创新引擎。**

### （2）带量采购等医改政策深化实施，对运营成本及效率提出新要求，加速品牌推广及运营服务发展

集采等相关政策的深化实施，加速了品牌推广及运营服务业态的发展。从医改政策实施的直

接效果来看，进入集采名录的药品价格普遍大幅下降，未进入集采名录的原研药不具备价格优势，价格随之下降导致量价齐跌，整体院内销售受到较大冲击。对于原研药厂商来说，一方面，其持续拓展院内市场的压力加大，各产品销售团队的人均产出下降，存在外包院内销售的需求；另一方面，其开始关注院外市场，但积累较为薄弱，对专业院外渠道运营的需求加大。基于以上需求，原研药厂商更看重流通商的分销渠道能力及品牌推广能力，弃标/丢标的原研品牌为实现院外市场快速推广，倾向于选择具备强分销渠道网络及品牌推广经验的流通及品牌运营一体服务商，这给品牌推广及运营行业发展提供了不断增长的動力。

带量采购对运营成本及效率也提出新要求：行业产品的降价与服务要求的增加矛盾凸显。骨科、大外科、IVD 等行业增速放缓或出现负增长，但带量后医院服务深度及个性化服务需求日益增长，流通企业必须提供高时效性、强个性化的专业产品线服务；冲击标内、标外市场，市场架构重塑，更多国产品牌、具有性价比厂家迎来入场机遇，平台化、规模化运作需求凸显，向上延伸多样化服务，向下兼并区域市场，才能稳定市场份额及盈利空间。这对品牌推广及运营服务业态而言，既是挑战、也是机遇，必将加快推动品牌推广和运营服务的持续进步。

### **(3) 随着进口药品规模持续增长，跨国药企带动更多增量需求**

随着医药市场国际化，诸如美国、欧洲、日本等发达国家的跨国药企，面对中国这个深具潜力的医药市场时，往往由于对中国市场需求的洞察不够深入，更愿意付出一定成本将专业的产品推广及销售工作交给国内专业的公司去完成，以便他们能够集中优势专注于药品的研发创新与生产优化。作为药品进口的重要国家，中国已成为跨国药企竞相争夺的关键战略市场，由此带动了更多增量需求，催生了国内专业化推广与销售行业的蓬勃发展。

## **3、医药新零售及加盟业态**

### **(1) 医药零售市场双引擎加速，实体药店稳中求进，线上渠道乘势崛起**

从我国零售药店市场规模来看，2013 年至 2023 年呈逐年稳健上升趋势。米内网数据显示，按终端平均零售价计算，2023 年中国实体药店和网上药店（含药品和非药品）零售规模达 9,293 亿元，较上年同期增长 6.5%。

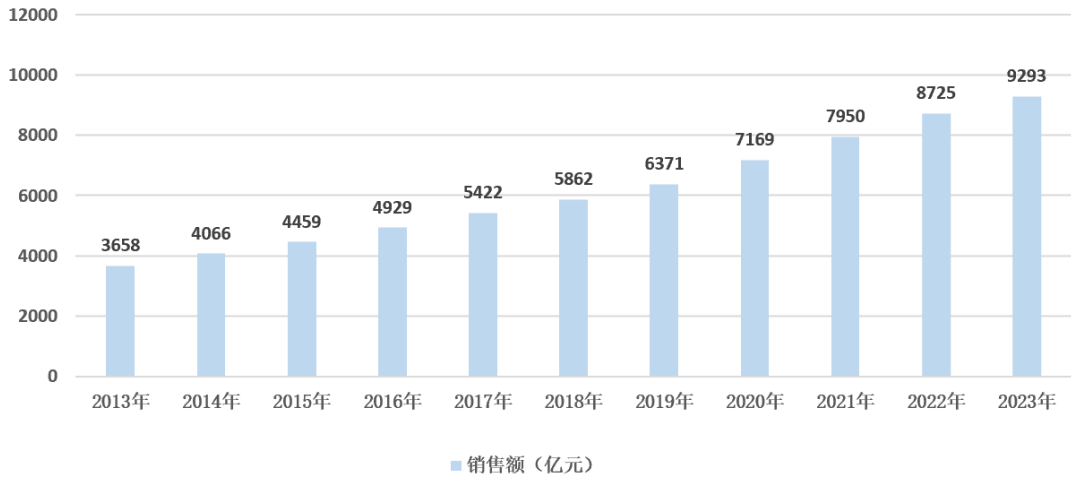


图 8 2013-2023 年中国实体药店和网上药店（药品+非药品）零售规模

数据来源:米内网

其中，中国实体药店占比为 67%，2023 年零售规模为 6,229 亿元，较上年同期增长 1.8%，稳中求进。

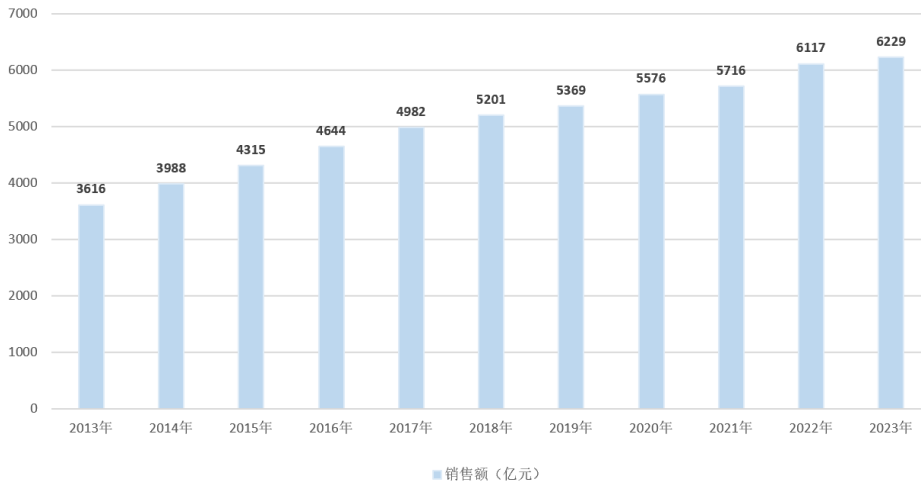


图 9 2013-2023 中国实体药店（药品+非药品）零售规模

数据来源:米内网

此外，“互联网+药品流通”、“互联网+医保服务”等相关政策的出台，将符合条件的“互联网+”医疗服务费用纳入医保支付范围，鼓励定点医疗机构提供“不见面”购药服务以及线上医保支付等政策红利的释放，医药零售行业迎来破局机遇，医药新零售体系建设将迈向更高水平。在线上线下加速融合、全渠道一体化运营成为趋势的背景下，传统药品零售企业正积极拥抱新零售浪潮，加速转型迈入“新零售时代”。米内网数据显示，2023 年中国网上药店（药品+非药品）零售规模已达 3,064 亿元，较上年增长 17.5%，占零售终端市场的 33%，网上药店乘势崛起，市场占比持续增加，电商销售已成为零售终端较为重要的销售渠道之一。

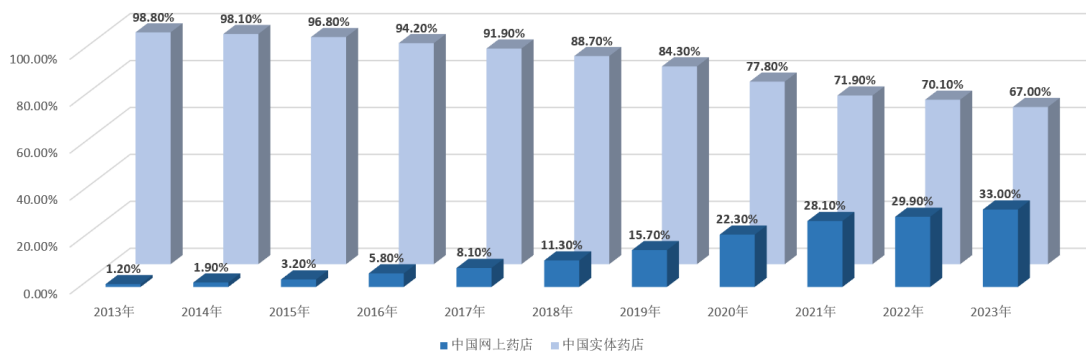


图 10 2013-2023 年中国实体药店和网上药店（药品+非药品）零售规模占比

数据来源:米内网

## （2）电子处方流转催化零售药店市场变革

在医保政策改革的推动下，电子处方流转系统正重塑药品供应链，将医药机构、经办机构、药品和参保人病种信息整合至同一平台。这一举措不仅优化了国谈药与门统药品的供应和使用流程，还提升了经办服务效能。特别是“零差率”和带量采购政策的实施，促使二级及以上医院的自费用药处方转向零售药店。同时，“双通道”和“门诊统筹”政策为药店纳入医保报销体系敞开了大门。

2022 年 9 月《药品网络销售监督管理办法》的出台，在政策层面肯定了网售处方药，围绕“线上线下一体化”原则持续推进药品销售规范化；2023 年 1 月，国家医保局和人社部发布文件《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2022 年）》，明确指出“2023 年 12 月 31 日前，各省份要依托全国统一的医保信息平台电子处方中心，建立健全全省统一、高效运转、标准规范的处方流转机制，实现省域内‘双通道’处方流转电子化”。

截至 2023 年 7 月 18 日，已有 26 个省份依托全国统一的医保信息平台，完成省级统一的医保电子处方中心上线应用，可实现全国跨省的电子处方流转互认及医保线上结算，接入定点医疗机构 1.02 万家（占全国定点医疗机构总数的 1.72%）、定点零售药店 6.63 万家（占全国定点零售药店总数的 13.7%），实现了医院与药店的对接。

与此同时，“双通道”、“门诊统筹”等政策的实施有望进一步推动处方外流，为零售药店市场带来新的发展机遇。公司通过“万店加盟”计划已在全国范围内迅速拓展直营及加盟药店网络，截至 2024 年一季度末，“万店加盟”计划已实现直营及加盟药店达到 21,192 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 293 个地级城市，共 1,301 个区县，预计 2025 年门店数量将超过 30,000 家。此外，公司积极发展包含 DTP 特药药房、院边店、双通道药房、慢病重症药房在内的好药师专业药房，并利用“BC 仓配一体化”以及“线上线下一体化”的新零售模式，有效承接院外市场的处方药订



单和 OTC 订单，为公司在零售药店市场的快速发展保驾护航。

### **(3) 零售药店市场连锁化浪潮，加盟药店潜力释放**

在我国医药零售领域，行业格局正经历深刻演变。根据国家药监局发布的《药品监督管理统计年度数据（2022 年）》显示，零售药店数量持续攀升，达到 62.3 万家，增加了近 3.37 万家，其中连锁门店增加了 2.26 万家。

同时，国家政策鼓励药店连锁化发展，简化药店审批流程，鼓励通过兼并重组、加盟等方式开设新门店，中国零售药店连锁化率从 2012 年的 34.6% 飞跃至 2022 年的 57.8%，其中百强连锁的销售规模市场份额占比高达 55.83%，医药零售市场正逐步从分散走向集中，加盟药店凭借其大连锁的商品采购价格、标准化的信息化系统、知名品牌信任、专业的服务培训、成熟供应链管理等优势，实效高效运营。政策红利叠加扩张需求，头部连锁的市场影响力正不断加强，连锁化不仅提高了行业的集中度，也成为医药零售市场未来发展的关键动力。

近年来，中国医药零售连锁率虽然实现了较快增长，但相较发达国家成熟市场，仍存在着显著的不均衡发展空间。《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，到 2025 年，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%。未来两年内，药店连锁率的提升仍具有巨大的潜力，九州通“万店加盟”有着广阔的增长空间。

2023 年 9 月，国家市场监督管理总局发布《药品经营和使用质量监督管理办法》，要求从事药品连锁经营需建立药品信息化追溯制度，对医药连锁企业提出了更高的要求。九州通自 2021 年全面启动了数字化转型，对加盟药店全面实行数字化，以九州万店 ERP 系统为核心，为旗下加盟药店提供了一整套精细化的数字化管理解决方案，在满足新规监管要求的同时，也为市场竞争中保持领先地位提供了强有力的技术保障。

## **4、医药工业业态**

### **(1) 多因素驱动仿制药行业快速发展，国内仿制药行业需求持续旺盛**

近年来，市场潜力的巨大增长、利好政策的出台及原研药专利的相继到期等多种因素共同驱动了仿制药行业的快速发展。

首先，市场潜力的巨大增长是推动中国仿制药行业发展的关键因素之一。随着工业化水平的提升、人口的老齡化加剧、环境问题以及现代生活方式导致患病人数增加，尤其是慢性疾病和生活方式相关疾病的患病率持续上升，带动了对各类药品，特别是仿制药的需求。

利好政策的出台也是推动仿制药行业发展的重要因素。近年来，国家药品政策持续规范化，MAH 政策、一致性评价制度对药品质量提出了更高要求，同时集中带量采购等措施也明确了医保控费的大环境，仿制药作为专利药到期后新玩家，前期研发费用相对较少，有望降低品类价格，

惠及更多患者。政府的多项政策旨在改善行业的质量标准，提升仿制药的研发和创新能力，从而促进行业的健康发展。

此外，原研药专利的相继到期也为中国仿制药行业提供了巨大的发展机会。过去几年中，许多重要的药物专利到期，这为仿制药企业提供了生产和销售这些药物的机会。原研药专利到期后，质量与疗效一致的仿制药上市，以更低的价格满足更广泛的市场需求。根据 Evaluate Pharma 的数据，预计 2023 年全球专利药到期的市场规模在 630 亿美元左右；根据国际药品整体 20 年专利期来看，未来多年内将持续有原研药专利到期。

国内仿制药行业需求持续旺盛，根据《中国仿制药发展报告（2023 版）》数据，2023 年我国化学仿制药市场规模达 8,923 亿元，同比增长 2%；另外，国内仿制药审批数量仍在快速增长，2023 年，新获批的化学仿制药批文数量达 1,993 件，较 2022 年呈现显著增长；截至 2023 年底，我国一致性评价累计批准量已到达 3,762 件，过评药品剂型也由传统的片剂、注射剂和胶囊剂逐步扩展到散剂、溶液剂、颗粒剂等近 20 种剂型，实现治疗领域的全面覆盖，全方位满足临床需求。

## （2）创新药被纳入新质生产力范畴，市场规模存在庞大空间

2015 年以来，仿制药集采、创新药注册审批、医保支付、创新药投融资等政策多管齐下，中国创新药行业迎来繁荣发展局面。2024 年《政府工作报告》将发展新质生产力作为当前的首要任务，首次明确指出加快创新药产业的发展，以药物的创新研发构成新质生产力，推动医药产业的创新突破，在保障与改善民生的同时能够形成独特的新动能、新优势，推动中国创新发展战略的稳步前进。

根据中商产业研究院整理数据，2022 年我国创新药市场规模达 6,785 亿元，较上年同期增长 7.60%，2023 年约为 7,097 亿元。由于创新药物受到相关政策利好、医疗保险调整、医药企业研发支出增加等因素的影响，未来市场前景广阔。据中商产业研究院分析师预测，2024 年中国创新药市场规模将增长至 7,534 亿元。



图 11 2019-2024 年中国创新药市场规模预测趋势图（单位：亿元）

数据来源：弗若斯特沙利文、中商产业研究院整理

### 三、报告期内公司从事的业务情况

九州通转型升级后的主营业务主要包括：数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务、医药工业自产及OEM业务、医药新零售与万店加盟业务、医疗健康与技术增值服务、数字物流技术与供应链解决方案六大方面。报告期内，各项业务均实现稳健经营，部分高毛利业务拓展顺利，经营持续向好，具体业务详细介绍如下：

#### 1、数字化医药分销与供应链业务

公司数字化医药分销与供应链业务的上游客户主要是药械生产企业和代理商，下游客户主要包括二级及以上医院、基层医疗机构、连锁及单体药店、大型互联网电商平台、互联网医疗平台和下游医药分销商（准终端）等。公司处于医药产业链上的中间流通环节，聚合了众多上下游客户与品种资源，依托医药物流系统优势，形成了天然的药械供应链网络平台。

公司经过多年的数字化转型，搭建了医药行业领先的院外数智化交易与服务平台-药九九 B2B 交易平台（[www.yyjzt.com](http://www.yyjzt.com)），通过三方+自营+合营的业务模式，为上下游客户提供网络覆盖、产品推广、统采集配、品种保供、库存共享、委托配送、供应链金融等全产业链服务；公司自主研发及迭代上游供应链 SaaS 系统“智药通”、云采购及下游 SaaS 系统“云店通”首营平台、“药九九”B2B 电商平台、九州万店数字化平台等数字化工具赋能业务，为上游客户提供全渠道、全场景的数字化分销服务，为下游客户提供全品类、“一站式”的数字化供应链服务。

报告期内，公司数字化医药分销与供应链业务收入规模为 1,250.44 亿元，占主营业务收入比重为 83.37%；其中，药九九 B2B 平台等数字化分销业务收入规模达到 112.41 亿元，向京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等大型医药零售电商平台的收入规模达到 60.85 亿元，以上合计占该业务板块的 13.86%。截至报告期末，公司药九九平台（[www.yyjzt.com](http://www.yyjzt.com)）注册用户 40 万+、活跃用户 35 万+，“智药通”平台活跃用户 25.58 万。

#### 2、总代品牌推广业务

总代品牌推广业务是从公司医药分销业务中孵化出来的新兴业务，依托于公司“新产品战略”和全品类、全渠道资源流通优势，结合 CSO 行业一体化、院外化、品牌化趋势，公司 CSO 业务从品牌、产品、网络、终端全链条构建具备终端快速触达、通路管理透明及生意可控的四大核心竞争力，即全周期的营销力、全网络的辐射力、全渠道的管控力、全方位的拓客力。以零售渠道为主，专注产品挖掘及价值产品引进，并通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，为合作伙伴提供全渠道品牌营销解决方案，完成品牌推广与运营实施工作的“策略-计划-执行-跟踪-反馈-优化”全流程闭环管理。

公司总代品牌推广业务包括**药品总代品牌推广业务**和**器械总代品牌推广业务**。其中，**药品总代推广业务**于 2023 年底正式升级品牌为“全擎健康”，目前已拥有 3,000 余人的营销管理团队。截至报告期末，药品总代品规数达 **969** 个（**全年过亿品规 27** 个），包括浙江华海、东阳光、宜昌人福等厂家的集采中标产品，以及阿斯利康、拜耳、日本卫材、武田等外资企业的产品。2023 年，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 **106.96** 亿元，较上年同期大幅增长 **60.82%**；毛利额 **22.67** 亿元，较上年同期大幅增长 **54.83%**。



图 12 总代品牌推广业务重点合作品种

公司**医疗器械总代品牌推广业务**聚焦国内外品牌厂家，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD 全国性平台分销业务，强化基础供应链服务能力建设，升级数字化平台，优化物流体系，完善专业人才，并探索推进全链路供应能力建设、耗材集中配送、检验科打包解决方案等，加强合规和风控体系建设，建立产品线全生命周期管理机制，提升项目运营质量。2023 年，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 **88.88** 亿元，较上年同期增长 **31.44%**；毛利额 **5.22** 亿元，较上年同期增长 **42.91%**。已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计 **594** 个（**全年过亿品规 24** 个）。

### 3、医药工业自产及 OEM 业务

医药工业自产及 OEM 业务是公司重要的高毛利业务板块，该业务是公司在现已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上，运用公司“千亿级”供应链服务平台所积累的大数据，有针对性地开发自营工业与 OEM 产品，再通过公司全渠道的销售网络分销至终端及 C 端消费者，具体包括以下三个板块：

#### （1）西药工业

公司旗下全资子公司京丰制药主要从事药品生产、销售、研发以及孵化器业务，主要产品包括糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品。基于“全业态覆盖、产业链协同、

产销研一体”的战略定位，京丰制药持续强化质量管理与品牌宣传，推进仿制药一致性评价，打造二甲双胍片大单品，培育原料与制剂配套的优质产品。报告期内，京丰制药生产的呋塞米注射液和硫酸阿托品注射液分别**中标国家第八批和第九批集采**，羟苯磺酸钙胶囊（0.5g）、苯磺酸氨氯地平片（5mg）、盐酸二甲双胍缓释片（0.5g）相继**通过仿制药质量和疗效一致性评价**，阿卡波糖片取得《药品注册证书》。报告期内，京丰制药实现营业收入 4.66 亿元，实现毛利额 1.65 亿元。



图 13 西药工业产业链主要产品

## （2）中药工业

公司旗下九信中药作为中药产业平台公司，立足于中医药大健康产业，以地道药材和质量保障为核心竞争力，在中药材资源、中药研发、中药生产、中药营销、中药电商等领域进行全产业链深耕布局。

在**中药材资源**方面，为从源头把控质量，九信中药在核心产区建立有 **19 家** 专业地道药材公司，规范化种植药材基地 **15 万亩**，当归、黄芪、党参 **3 个** 中药材基地通过**新版 GAP** 符合性检查，**11 个** 药材品种获得“三无一全”品牌基地行业荣誉；同时，九信中药设计并搭建了湖北省中药质量追溯平台，真正实现了中药材流通“来源可追溯、去向可查证、责任可追究”。在**中药生产**方面，九信中药已建成 **11 家 GMP 认证** 现代化饮片企业，其中 1 家通过国家 **CMA** 实验室认证认可，2 家通过 **CNAS** 国家认可实验室认证，下属饮片企业可生产参茸贵细、品质精饮、平价精饮、配方普饮、平台专销、药食同源等多种产品。在**中药研发**方面，九信中药全力搭建基于应用的产学研相结合的中药技术研发平台，采取“1 总院+9 分院”模式，建设涵盖中药学、中药炮制学、农学、药理药化、鉴定分析等的 70 人核心技术研发团队，专注中药资源、中药饮片、中药健康产品等领域的新产品、新技术、新工艺、新设备的研究。

报告期内，公司中药工业业务稳定增长，实现销售收入 **18.82** 亿元，并且获得“中药饮片工业企业主营业务收入”第 7 位、“2023 年度中国医药制造业百强”第 85 位、“2022 年度中国中药企业 TOP100”第 62 位、“2023 中国医药·品牌榜零售终端”、“2023 年中药饮片品牌发展指数榜”第 5 位、“第八届武汉市市长质量奖提名奖”等多项荣誉。



图 14 中药全产业链布局



图 15 九信中药主要产品

### (3) OEM 产品

**医疗器械 OEM 方面**，公司旗下九州通医疗器械集团发力工业自有品牌，聚焦家用医疗器械、感控耗材、康复、高值耗材、IVD 五大赛道，以 OEM、ODM、持有人、临床成果转化、工业收并购等方式获取产品并建立研发机制及自有供应链，并搭建家用和医疗专业营销团队，充分挖掘九州通营销资源，不断开发新渠道拓展市场，形成自有产品“产学研投销一体化”工业体系。截至报告期末，九州通医疗器械集团已取得 MAH 二类产品注册证 **10** 张、一类产品备案证 **25** 张，建立了以武汉柯尼兹医疗科技有限公司（以下简称“柯尼兹”）为主体的美体康、弗乐士产品自有品牌工业体系，OEM 器械品规达 **173** 个。

依托九州通医疗器械集团控股的多家优质生产企业，武汉柯尼兹建立了一套全产业链孵化方案，充分整合控股生产企业及九州通器械集团经营网络的优势资源，以 CDMRSO

(CDMO+CRO+CSO) 服务模式，完成产品从概念孵化-产品定型-临床试验与注册申报-规模生产-渠道开发-销售-售后全产业链服务，助力产品孵化与产业创新发展。

**药品 OEM 方面**，公司经营有包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 **424** 个药品 OEM 品规。公司通过自主研发和生产自有品牌及 OEM 产品，开发拥有自主知识产权、独家经营权的产品，提升了公司产品竞争力；同时，不断开拓外部销售渠道，扩大产品销售、提升市场占有率，为新产品战略实施奠定了基础。

报告期内，公司 OEM 业务发展迅速，报告期内实现营业收入 9,374 万元，实现毛利额 2,803 万元。

#### 4、医药新零售与万店加盟业务

新零售及万店加盟业务是公司“三新两化”战略转型的重要部分，也是新零售战略的核心。公司**好药师“万店加盟”**计划目前进展顺利，截至 2024 年一季度末，公司已实现直营及加盟药店达到 **21,192** 家，门店遍布全国 **31** 个省市自治区，覆盖 **293** 个地级城市，共 **1,301** 个区县。公司是全国最大的 OTC 产品经销商，拥有布局全国的现代物流中心，可以为加盟药店提供丰富的品种资源和高效的配送服务。同时，公司致力于“新零售”场景核心系统的研发，打造**九州万店数字化平台**，通过零售 ERP、医保接口、门店通、智药通、CRM 及直播等数字化工具，为加盟药店提供各种数字化赋能服务，包括标准化开店、管理培训、城市合伙人等人员管理，采购分析、销售诊断、库存优化等商品管理分析，以及医保履约、商保引流、O2O 电商、社区团购、健康管理等经营场景延伸，补齐单体药店/中小连锁的经营短板，全面赋能单体药店、中小连锁数字化。**报告期内**，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达 **34.8 亿元**，较上年同期增长 **83.25%**。



图 16 公司“万店加盟”好药师门店

#### 5、医疗健康与技术增值服务

公司在做大做优医药供应链平台的基础上，持续自主研发并向客户提供信息技术赋能增值服务；医疗诊断服务快速发展，不断提升大众健康服务能力。目前该业务板块主要包括：

### (1) 信息技术开发与赋能增值服务

公司多年来坚持走产业升级与信息化创新融合的技术战略，信息技术增值服务已从医药分销领域覆盖到生产、零售等业务板块。2023年，公司持续升级信息技术，自主开发及迭代上游供应链SaaS系统“智药通”、云采购及下游SaaS系统“云店通”首营平台、“药九九”B2B电商平台、九州万店数字化平台等内部管理与外部赋能工具。集团与分子公司、分子公司与分子公司之间实现高效的业务协同，数据在ERP系统内实现自动传输与共享；公司供应商协同管理平台整合了公司内部ERP系统、LMIS系统、财务共享系统等，通过系统连接及授权密码，公司上下游客户可以进入九州通系统查询所需的信息服务、自动生成订单以及其他服务等。

### (2) 赋能工具的研发及服务

公司致力于为上下游客户创造价值，并以平台化、互联网化、数字化为手段，在推动公司加速数字化转型的同时，为上下游客户赋能，根据客户核心需求，提供数字化解决方案和智能工具，包括自主研发的服务于上游工业企业的“智药通”系统，为其提供数据分析、流向查询、客户管理和销售人员管理等服务；服务于医院的“幕药云”智能服务平台，改善患者就医体验，提升医疗效率，如互联网医院、处方流转、云药房等；服务于药店的“门店通”智慧门店系统，如一键开店、云仓共享、远程医疗、商保支付等；服务于基层医疗机构的综合智能解决方案，如县域医共体信息化解决方案、基层软硬件一体化解决方案、九信互联网+智慧中医药项目等。

### (3) 医疗诊断服务

报告期内，公司旗下黄石广慈老年病医院有限公司、武汉市汉阳区龙阳街社区卫生服务中心等医疗机构，持续向公众提供中西医诊疗、未病管理、健康档案管理等专业服务。公司旗下九州通健康科技集团有限公司深度运营眼科等专病业务，聚焦眼科产品销售及眼底相机、OK镜配镜、视光检测等服务，通过接入专业机构，可提供诊前咨询、预约挂号、二次诊疗、检查检验、治疗康复、重疾绿通、院外护理、综合体检等线上基础医疗服务；报告期内，公司实现专病业务销售收入1,387万元，较上年同期增长177%。



图17 医疗健康及技术增值服务内容



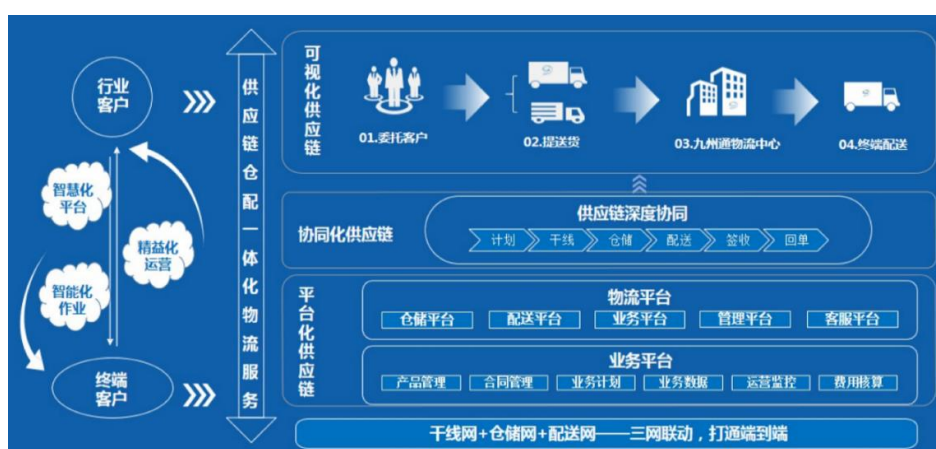
## 6、数字物流技术与供应链解决方案

公司下属九州通物流依托专业的物流管理团队及自主研发的“九州云仓”系统，搭建了覆盖范围广、服务类型全面的集仓储、运输、信息网络“三网合一”的物流供应链体系，和集物流总部、省级物流组织、地区物流部门为一体的三级物流经营管控模式。在满足公司自身经营需求的同时，坚持向市场输出专业物流系统、服务及设备，不断向行业内外客户提供三方物流、医药冷链物流、数智物流与供应链整体解决方案服务以及先进的物流智能设备等全链物流及技术服务，实现由企业物流向科技型、平台型、生态型的物流供应链企业转变。报告期内，公司数字物流技术与供应链解决方案业务实现收入 8.49 亿元，较上年同期增长 28.45%，毛利额 2.02 亿元，较上年同期增长 49.44%。

公司物流与供应链服务内容主要包括以下四个方面：

### (1) 三方物流

公司物流依托智慧化平台、精益化运营以及智能化作业，推动仓储服务、运配服务以及供应链仓配一体化物流服务，实现干线网+仓储网+配送网的三网联动。在满足公司自身经营需求的基础上，也为医药、消费品等行业内外客户提供专业、定制化的三方物流供应链服务。在**仓储服务方面**，公司凭借专业的物流运作团队及“九州云仓”系统，与供应链上下游客户紧密合作，为客户提供全链路可视化、全流程可追溯的信息系统管理，满足客户仓储轻资产、高质量、高标准的运作需求；在**运配服务方面**，公司凭借覆盖全国96%的医药配送网络平台，以九州通物流总部为管理中心，协同全国仓配物流资源，快速响应客户需求，在干线运输、城市运输、预约送货、逆向物流等多元化、定制化物流运输服务中，可提供客户全程可视、可控、可达的专业医药配送服务。报告期内，公司继续为阿里健康、山东达因、叮当智慧药房、山东中邮、武汉卡乐悠、湖南德荣等企业提供全国仓配一体化物流供应链服务以及相关业务，并结合自身实际情况和市场特点，调整业务开发策略，优化业务结构，实现仓配业务收入双增长。



## (2) 医药冷链物流

公司持续优化冷链物流网络与干线，全面升级冷链智能设备及全程可追溯信息系统，同时在其他冷链业务方面实现显著拓展。公司在全国布局**588**个GSP冷库，冷库容量达**11.36**万立方米，年吞吐量**1.66**亿箱，准确**99.99%**。通过丰富的仓储资源、完善的网络运力和精细的运营管理模式打造了特有的医药冷链物流产品“九链通”，其具体包括九冷海仓（仓储服务）、九冷优达（物流运输）和九冷迅达（落地配送）三大部分，并通过仓储、干线、配送三大板块协作运行，保证项目运作服务质量。报告期内，公司通过与中源协和开展深度合作，在临床样本、细胞产品、脐血等-196℃、-80℃、-15℃~ -25℃多温层产品冷链包装方案等方面进行研究，成功探索生物临床、血液制品各环节标准化运作模式，并在行业内成功申报《医学检验生物样本冷链物流运作规范》国家标准试点企业；此外，公司与国内冷链行业龙头企业华大吉诺、武汉宏韧达成全面战略合作伙伴关系，为客户定制《干细胞仓储一体化运作服务方案》，打造干细胞业务运作产品，探索冷链物流服务业务新增长点。

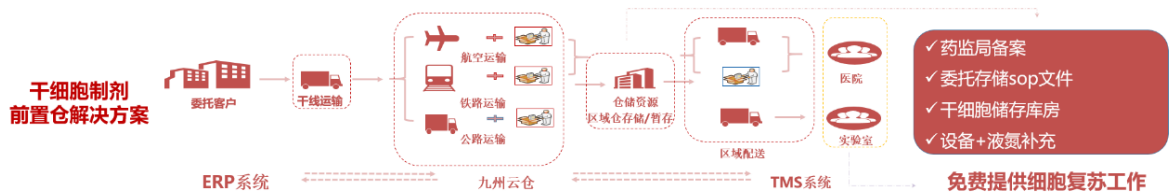


图19 干细胞仓储一体化运作服务图

## (3) 数智物流与供应链整体解决方案

公司自主构建了覆盖物流供应链全过程、全场景的软件产品体系，形成了以“九州云仓”平台为核心，涵盖仓储管理系统（WMS）、质量管理系统（QMS）、运输管理系统（TMS）、计费管理系统（BMS）、协同管理系统（OFS）、订单管理系统（OMS）、运营分析系统（OAS）设备控制系统（WCS）、物联管理系统（IOT）、穿梭车系列产品、拣选机器人系列产品等具备全球行业领先优势的产品矩阵，实现了项目全生命周期可视化管理。公司旗下湖北九州云智科技有限公司已通过全球软件最高级别领域认证（CMMI-DEV V2.0管理成熟度五级评估认证），标志着公司在软件研发能力成熟度、软件过程组织、项目管理及交付方面达到国际先进水平，能够为客户提供优质、专业、高效的软件服务。九州云智在理解客户战略基础上，为医药、白酒、食品、美妆等行业客户应用数据分析模型，进行结构、模式、流程、资源一体化统筹规划设计，量身提供供应链物流软件、智能物流装备，物流运营管理一体化技术集成服务，满足业务、作业、运营、技术一体化应用场景需求。报告期内，九州云智为山东颐养健康集团、河南亚都、贵州茅台、天津艾努爱世、山东马上达等客户提供了集基建工程、物流中心集成、系统平台集成、智能装备集成和运营服务为一体的物流解决方案。

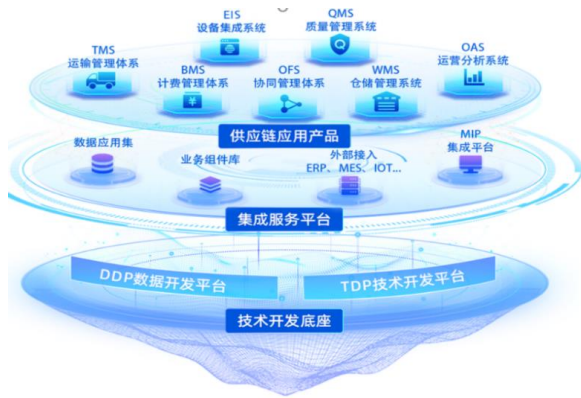


图20 自主研发全链功能的物流信息平台

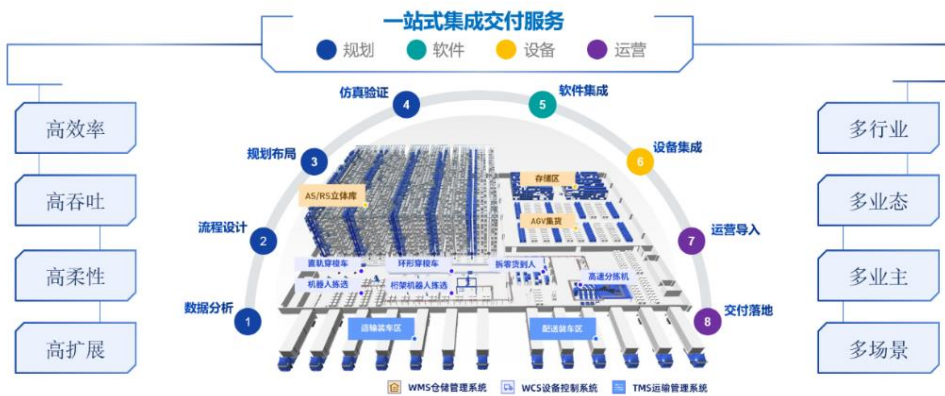


图21 物流中心集成图

#### (4) 物流智能设备研发

公司以科技创新为核心驱动力，推进行业内外数字化供应链物流设备升级。报告期内，九州通物流已取得《一种具有防撞功能的四向穿梭车》《双控啮合传动提升机技术》等 54 项物流智能设备的相关专利，通过为医药、白酒、食品、美妆等行业客户在入库、存储、输送&搬运、分拣、扫码/复核、集货全供应链环节定制化开发物流智能设备，自主研发了适应不同作业环境的箱式穿梭车、托盘穿梭车、冷冻穿梭车、提升机、分拨站等系列智能装备产品，满足多业态、多品种、多层次个性化需求，构建了模式自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的高智能物流作业体系。



图22 九州通物流智能设备

### 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

	2023年	2022年		本年比上年 增减(%)	2021年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	92,789,102,474.22	92,311,934,461.19	92,272,115,704.93	0.52	85,935,870,851.52	85,935,870,851.52
归属于上市公司股东的净资产	23,983,172,247.30	24,639,799,486.94	24,639,799,486.94	-2.66	23,408,607,593.43	23,408,607,593.43
营业收入	150,139,846,735.79	140,424,191,627.41	140,424,191,627.41	6.92	122,407,434,023.04	122,407,434,023.04
归属于上市公司股东的净利润	2,174,042,838.43	2,084,962,539.78	2,084,962,539.78	4.27	2,448,334,182.94	2,448,334,182.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,960,137,311.82	1,733,755,465.63	1,733,755,465.63	13.06	1,403,123,873.87	1,403,123,873.87
经营活动产生的现金流量净额	4,747,695,757.88	3,986,228,156.04	3,986,228,156.04	19.10	3,459,045,057.02	3,459,045,057.02
加权平均净资产收益率(%)	9.04	8.98	8.98	增加0.06个百分点	11.37	11.37
基本每股收益(元/股)	0.55	0.51	1.08	7.84	0.61	1.27
稀释每股收益(元/股)	0.55	0.51	1.07	7.84	0.61	1.27

### 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)
营业收入	42,092,541,357.00	37,264,949,815.56	35,006,769,007.21	35,775,586,556.02
归属于上市公司股东的净利润	561,172,724.88	781,825,464.50	480,681,326.13	350,363,322.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	573,181,108.58	722,211,028.99	432,348,844.82	232,396,329.43
经营活动产生的现金流量净额	-3,021,589,444.65	3,539,762,399.74	280,823,449.34	3,948,699,353.45

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

说明：报告期公司不同季度经营活动产生的经营性现金流量净额差距较大，主要是公司为控制应收账款风险，从第二季度开始采取措施提升公司的销售回款，尤其在年底加大应收账款的清收力度，导致第二、三、四季度经营性现金流入大幅增加所致。

#### 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

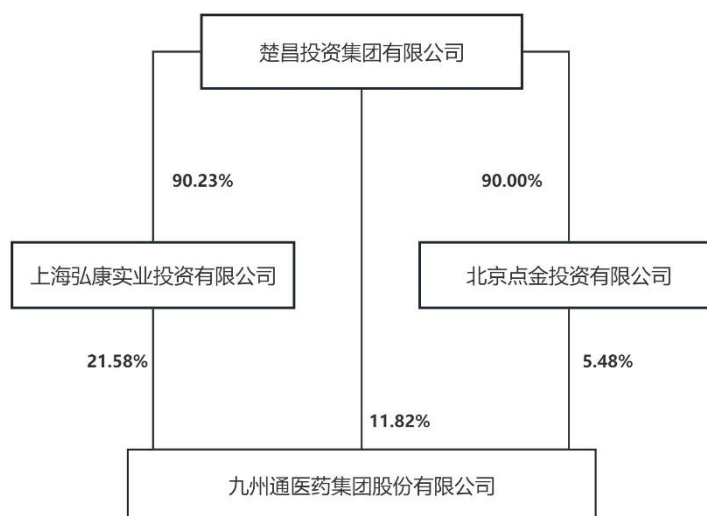
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					28,104		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					26,456		
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 10 名股东持股情况							
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	
上海弘康实业 投资有限公司	439,223,054	843,664,172	21.58	0	质押	472,201,760	境内非国 有法人
狮龙国际集团 （香港）有限公司	232,288,884	446,182,884	11.41	0	无	0	境外法人
中山广银投资 有限公司	135,342,297	259,966,880	6.65	0	质押	181,948,000	境内非国 有法人
北京点金投资 有限公司	111,601,569	214,365,445	5.48	0	无	0	境内非国 有法人
楚昌投资集团 有限公司	109,266,693	209,880,591	5.37	0	质押	161,238,000	境内非国 有法人
香港中央结算 有限公司	122,754,429	202,383,369	5.18	0	未知		其他
中国信达资产 管理股份有限 公司	95,444,432	195,444,432	4.99	0	未知		国有法人
楚昌集团—华 英证券—22 楚 昌 EB01 担保及 信托财产专户	53,151,962	108,151,962	2.77	0	无	0	其他
九州通医药集 团股份有限公 司—2023— 2025 年员工持 股计划	101,377,718	101,377,718	2.59	0	无	0	其他
楚昌集团—华 英证券—22 楚 昌 EB03 担保及信 托财产专户	49,099,737	95,099,737	2.43	0	无	0	其他

上述股东关联关系或一致行动的说明	报告期末，公司前十名股东中的楚昌投资集团有限公司（楚昌集团）的控股股东为刘宝林，上海弘康实业投资有限公司（上海弘康）和北京点金投资有限公司（北京点金）的控股股东为楚昌集团，中山广银投资有限公司（中山广银）的控股股东为刘树林，因刘宝林和刘树林为胞兄弟关系，以上四家法人股东上海弘康、楚昌集团、北京点金和中山广银构成关联关系，且“楚昌集团—华英证券—22 楚昌 EB01 担保及信托财产专户”、“楚昌集团—华英证券—22 楚 EB03 担保及信托财产专户”为楚昌集团非公开发行可交换债专门开立的专用证券账户，与楚昌集团存在关联关系；根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，上海弘康、楚昌集团（包括楚昌集团—华英证券—22 楚昌 EB01、22 楚 EB03 担保及信托财产专户）、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。
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

#### 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

单位：股

截至报告期末优先股股东总数（户）	0
年度报告披露日前上一月末的优先股股东总数（户）	0

前 10 名优先股股东持股情况							
股东名称	股东性质	报告期内股份增减变动	持股比例 (%)	持股数量	所持股份类别	质押或冻结情况	
						股份状态	数量
不适用	/				/	/	
前十名优先股股东之间，上述股东与前十名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人情况说明							

## 5 公司债券情况

适用  不适用

### 5.1 公司所有在年度报告批准报出日存续的债券情况

单位：元 币种：人民币

债券名称	简称	代码	到期日	债券余额	利率 (%)
九州通医药集团股份有限公司 2020 年度第一期中期票据	20 九州通 MTN001	102002343	2023-12-24	200,000,000	6.00
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 A 级	22 九州通 ABN001 优先 A	082280420	2024-04-22	720,000,000	4.00
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 B 级	22 九州通 ABN001 优先 B	082280421	2024-04-22	250,000,000	4.30
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据次级	22 九州通 ABN001 次	082280422	2024-04-22	30,000,000	
九州通医药集团股份有限公司 2023 年度第一期定向资产支持票据优先 A 级	23 九州通 ABN001 优先 A	082300294	2025-05-17	720,000,000	3.80
九州通医药集团股份有限公司 2023 年度第一期定向资产支持票据优先 B 级	23 九州通 ABN001 优先 B	082300295	2025-05-17	250,000,000	4.10
九州通医药集团股份有限公司 2023 年度第一期定向资产支持票据次级	23 九州通 ABN001 次	082300296	2025-05-17	30,000,000	
九州通医药集团股份有限公司 2024 年度第一期资产支持票据优先 A 级	24 九州通 ABN001 优先 A	082480083	2026-03-11	720,000,000	3.30
九州通医药集团股份有限公司 2024 年度第一期资产支持票据优先 B 级	24 九州通 ABN001 优先 B	082480084	2026-03-11	230,000,000	3.50
九州通医药集团股份有限公司	24 九州通	082480085	2026-03-11	50,000,000	



2024 年度第一期资产支持票据次级	ABN001 次				
--------------------	----------	--	--	--	--

## 5.2 报告期内债券的付息兑付情况

债券名称	付息兑付情况的说明
九州通医药集团股份有限公司 2020 年度第一期中期票据	已在到期日兑付完毕
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 A 级	已在优先级兑息日兑付优先级利息，已在兑付兑息日兑付完本金和利息
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 B 级	已在优先级兑息日兑付优先级利息已在兑付兑息日兑付完本金及利息
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据次级	已在兑付兑息日兑付完本金及利息

## 5.3 报告期内信用评级机构对公司或债券作出的信用评级结果调整情况

适用 不适用

## 5.4 公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

适用 不适用

单位：元 币种：人民币

主要指标	2023 年	2022 年	本期比上年同期增减 (%)
资产负债率 (%)	68.23	68.91	-0.68
扣除非经常性损益后净利润	1,960,137,311.82	1,733,755,465.63	13.06
EBITDA 全部债务比	0.08	0.08	-
利息保障倍数	3.26	3.23	0.93

### 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、公司整体经营情况

报告期内，公司经营业绩保持稳定增长，营业收入 1,501.40 亿元，较上年同期增长 6.92%，归母净利润 21.74 亿元，较上年同期增长 4.27%；扣非归母净利润 19.60 亿元，较上年同期增长 13.06%。公司营业收入和扣非归母净利润均持续增长的主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长的基础上，实现总代品牌推广（CSO）、医药新零售与加盟、医药工业与 OEM 等高毛利业务的快速增长。

#### 2、公司主营业务分析

报告期内，公司实现主营业务收入 1,499.81 亿元，较上年同期增长 6.91%；实现主营业务毛利额 120.49 亿元，较上年同期增长 10.48%。

单位：亿元

分业务	营业收入	收入同比增减	毛利	毛利同比增减
数字化医药分销与供应链业务	1,240.42	2.47%	79.04	0.77%
总代品牌推广业务	195.84	46.01%	27.89	52.45%
其中：药品总代品牌推广业务	106.96	60.82%	22.67	54.83%
器械总代品牌推广业务	88.88	31.44%	5.22	42.91%
医药工业自产及 OEM 业务	24.76	2.70%	5.90	5.65%
医药新零售业务	28.15	10.95%	4.83	2.84%
数字物流技术与供应链解决方案	8.49	28.45%	2.02	49.44%
医疗健康与技术增值服务	2.16	5.69%	0.82	15.73%
主营业务合计	1,499.81	6.91%	120.49	10.48%

#### (1) 主营业务分业务增长情况

##### 1) 数字化医药分销与供应链业务

报告期内，公司数字化医药分销与供应链业务经营稳健，实现销售收入 1,240.42 亿元，较上年同期增长 2.47%；实现毛利额 79.04 亿元，较上年同期增长 0.77%。

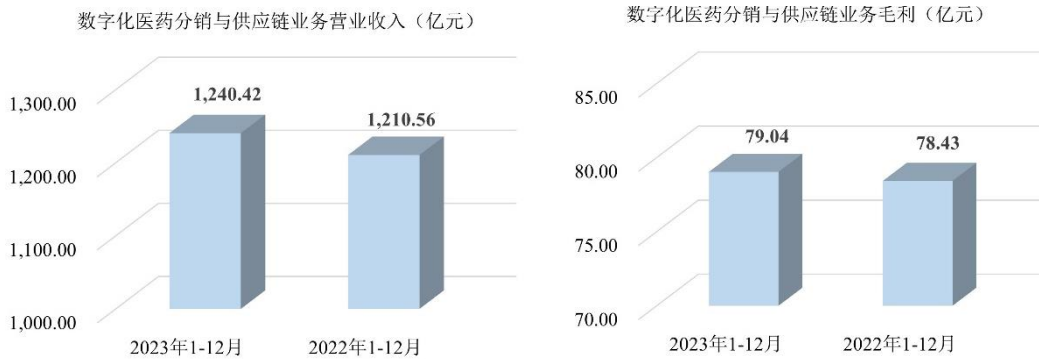


图 23 数字化医药分销与供应链业务经营数据同比

报告期内，公司深入推进分销业务数字化，搭建了县域多元化营销平台，整合县域资源，承接供应商非目标市场产品覆盖，提升县域市场业务份额；优化二级协议管理平台，实现协议签署及业务执行可视化，开展差异化营销策略，保持商业销售规模；推进药九九平台模式升级，利用大数据、人工智能等技术手段缩短交易环节，实现交易环节的降本增效，赋能药店、诊所、中小连锁等客户。2023 年，公司药九九平台经营质量稳步提升，整体注册用户 40 万+，活跃用户 35 万+。

## 2) 总代品牌推广业务

报告期内，公司总代品牌推广业务（包括药品和医疗器械）保持高质量增长，实现销售收入 195.84 亿元，较上年同期增长 46.01%；毛利额 27.89 亿元，较上年同期大幅增长 52.45%。

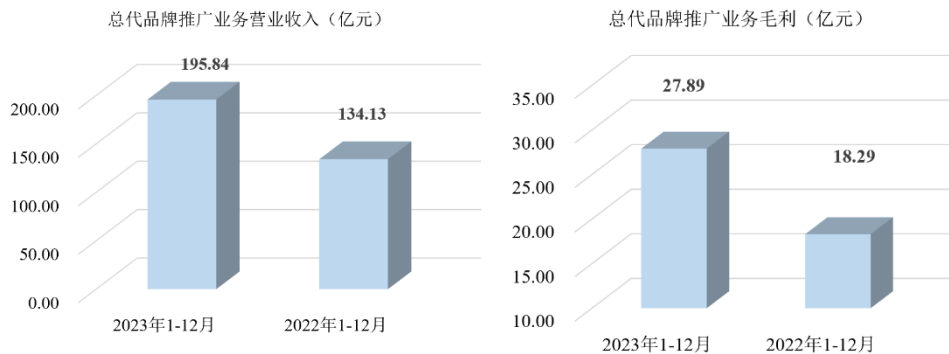


图 24 总代品牌推广业务经营数据同比

**药品总代品牌推广方面：**报告期内，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 106.96 亿元，较上年同期增长 60.82%；实现毛利额 22.67 亿元，同比大幅增长 54.83%，主要是可威、倍平、康

王等系列重点品种销量大幅增长所致。公司大力拓展新品，积极推进重点项目，完成品牌升级，强化业务管控，推进渠道扁平化，业务与管理基础均大幅提升；2023年公司引进优质新品品规98个，其中过亿新品2个、过千万新品10个。

**器械总代品牌推广方面：**报告期内，公司器械总代品牌推广业务实现销售收入88.88亿元，较上年同期增长31.44%；实现毛利额5.22亿元，较上年同期增长42.91%，主要是强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏等系列品种销量大幅增长所致。

### 3) 医药工业自产及OEM业务

报告期内，公司医药工业自产及OEM业务实现销售收入24.76亿元，较上年同期增长2.70%；实现毛利额5.90亿元，较上年同期增长5.65%。

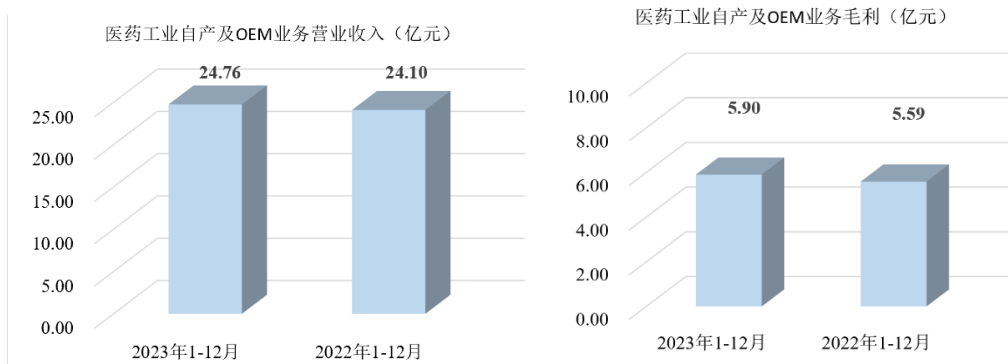


图 25 医药工业自产及OEM业务经营数据同比

**西药工业：**报告期内，公司西药工业板块实现销售收入4.66亿元，毛利率35.46%，主要系原料采购价格下降以及产品工艺优化所致。公司全面升级营销顶层设计，优化组织架构及考核模式，并进一步强化生产保障和研发体系，呋塞米注射液和硫酸阿托品注射液分别中标国家第八批和第九批集采，羟苯磺酸钙胶囊（0.5g）、苯磺酸氨氯地平片（5mg）、盐酸二甲双胍缓释片（0.5g）相继通过仿制药质量和疗效一致性评价；2023年7月，口服降血糖药阿卡波糖片取得《药品注册证书》。

**中药工业：**报告期内，公司中药工业板块实现自产品种销售收入18.82亿元，毛利率20.64%。中药技术创新能力持续提升，牵头实施国家重点研发计划中医药现代化专项“中药材净切制关键技术与智能设备研究及应用”项目、绿色宜居村镇技术创新重点专项“当归种苗繁育及节本增效技术集成应用”课题顺利通过验收，获批湖北省农业农村厅种业高质量发展专项“茯苓、黄连资源评价及优良品系选育与推广”等5个省级科研项目（课题）；起草桔梗等9个品种国家中药饮片炮制规范并公示发布。

### 4) 医药新零售业务

报告期内，公司自营线上线下零售业务实现销售收入28.15亿元，较上年同期增长10.95%；

实现毛利额 4.83 亿元，较上年同期增长 2.84%。公司零售业务以好药师品牌为载体，依托公司强大的供应链服务体系和丰富的上下游客户资源，构建“加盟业务、直营业务、专业药房、O2O 业务”四大业务体系，多渠道重塑零售生态圈。

报告期内，公司**加盟业务**稳步推进，截至 2024 年一季度末，直营及加盟药店达到 21,192 家，通过优化九州万店数字化平台、争取 KA 政策，助力门店数字化转型，提升门店销售规模；公司**直营业务**持续增长，通过优化门店商品结构，加强门店商品联合销售，开展社区团购、会员积分换购等针对性营销活动，实现直营店客单价持续增长；公司**专业药房业务**稳步提升，通过重点开发双通道、DTP 业务，新增品种 93 个；公司**O2O 业务**实现质效双增，好药师 O2O 零售服务门店已超 4,200 家，公司持续迭代运营工具“门店通”并将其打造为服务药店全场景的数字化经营工具，实现商家“轻快对接”。

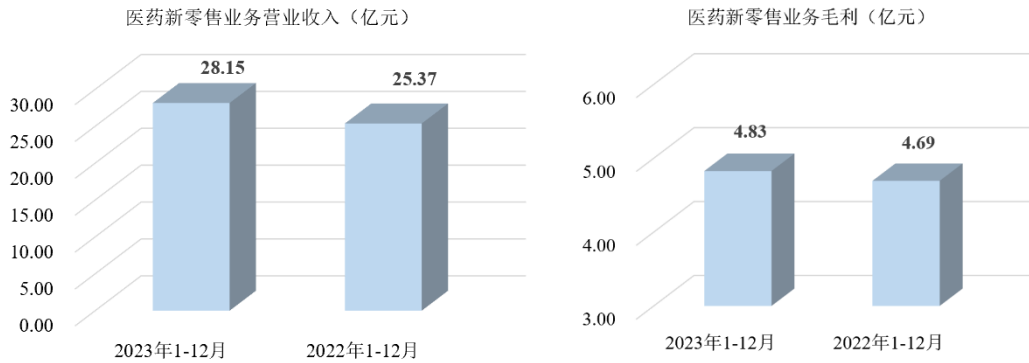


图 26 医药新零售业务经营数据同比

### 5) 医疗健康与技术增值服务

报告期内，公司医疗健康与技术增值服务实现收入 2.16 亿元，较上年同期增长 5.69%，实现毛利额 8,214 万元，较上年同期增长 15.73%。

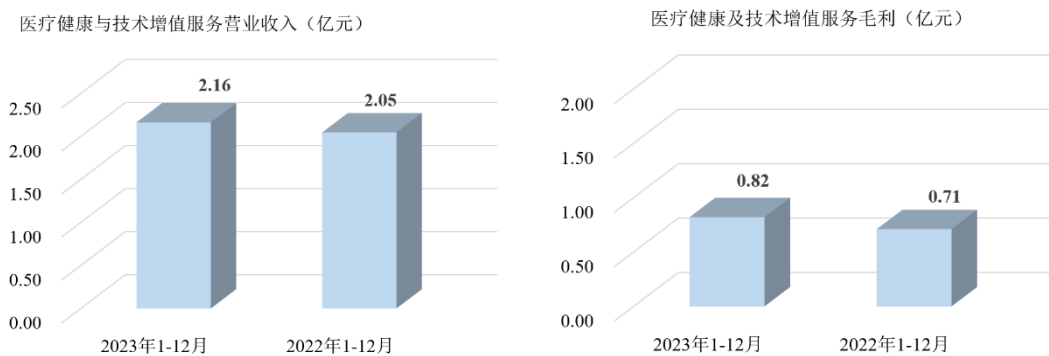


图 27 医疗健康与技术增值服务经营数据同比

**医疗健康服务方面：**报告期内，公司聚焦眼科专病业务，实现专病业务销售收入 1,387 万元，较上年同期增长 177%，平台累计入驻眼科医生超过 4,000 名，注册患者超 6 万名；公司保险业务

承接蚂蚁保险等多家互联网平台与保司的互联网门诊险线上问诊和药品直赔，成功签约美团、水滴保险履约业务，以及 4 家医疗基金直付平台，年度保险业务累计销售收入 1.4 亿元；公司药店业务取得突破，通过系统化的管理和开发平台业务，积极拓展线上平台处方业务和问诊业务，合作拼多多平台，推进阿里、饿了么处方量大幅提升，日均处方量较上年同期增长 769%。

**信息技术研发方面：**截至报告期末，公司累计获得专利权 485 项、软件著作权 491 项，简要列表如下：

类型	累计数量	其中： 期内取得	主要成果（部分）
<b>专利权</b>	<b>485</b>	<b>85</b>	
其中：发明专利	76	16	硝酸异山梨酯的制备工艺、一种修饰细胞外囊泡的试剂及制备方法、多谱系肝类器官模型及基于该模型的药物肝毒评价方法
实用新型专利	367	64	一种用于药品生产的新型多功能存储设备、一种具有防护结构的药粉用混合设备、一种便于清理的低温冷却循环泵、一种全自动数显立式压力蒸汽灭菌装置、一种中药饮片天麻加工专用切片装置等
外观设计专利	42	5	血糖仪
<b>软件著作权</b>	<b>491</b>	<b>49</b>	九州众采平台商品中心系统、数据治理平台、数据中台开发平台、智药通软件、中药房处方数据发送系统等
<b>合计</b>	<b>976</b>	<b>134</b>	

#### 6) 数字物流技术与供应链解决方案

报告期内，公司数字物流技术与供应链解决方案业务实现收入 8.49 亿元，较上年同期增长 28.45%，毛利额 2.02 亿元，较上年同期增长 49.44%。数字物流技术与供应链解决方案收入和毛利较上年同期大幅增长，主要原因为报告期内公司数字物流技术与供应链解决方案业务规模大幅提升，并且带动毛利有所提升。

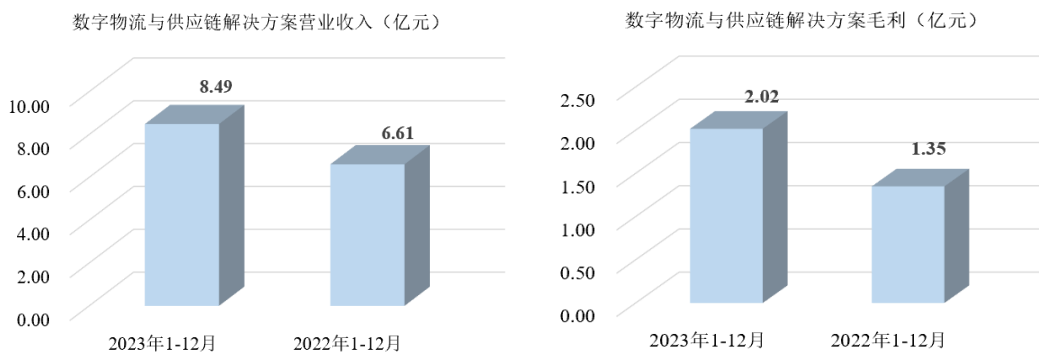


图 28 数字物流技术与供应链解决方案经营数据

报告期内，公司在**物流资质建设方面**，申请专利及软件著作权 10 项，公司下属物流科技服务公司九州云智通过了全球软件领域最高级别 CMMI5 级评估认证(集成成熟度最高等级国际认证)；**在物流系统集成方面**，完成医药连锁、医药生产行业高中低解决方案库建设，全年开展物流集成项目 25 个，包括茅台、亚都、山东颐养健康集团、马上达、澄鸿科技等，涉及医药器械、酒水饮料、食品生鲜等多个领域，获评“2023 中国物流数智化优秀服务商”；**在物流软件开发方面**，集成开发平台发布，迭代至 V3.0，并完成轻量化技术架构的转型，研发连锁版轻量化 OWT 产品，以工具组件研发成功并投入项目应用，可灵活部署，快速优化迭代，适配不同项目需求；**在物流智能装备方面**，完成四向托盘穿梭车、箱式穿梭车、货叉变距式穿梭车的研发以及冷库穿梭车系列的研发测试，其中箱式/托盘穿梭车创收 500 万，应用项目 4 个，定制化输送线创收 560 万，应用仓库 15 个。

公司以创新为驱动，持续优化九州云仓数智系统，加大智能设备研发力度，向数字化、智能化方向发展。截至报告期末，公司在智慧物流方面的**主要开发成果**如下表所示：

业务板块	主要研发成果	获得奖项
信息技术研发	<p><b>核心信息系统：</b>仓储管理系统（WMS）、质量管理系统（QMS）、运输管理系统（TMS）、计费管理系统（BMS）、协同管理系统（OFS）、订单管理系统（OMS）、运营分析系统（OAS）设备控制系统（WCS）、物联管理系统（IOT）、天玑数据平台 V1.0、天璇云开发平台 V1.0 等；</p> <p><b>网络与存储技术：</b>网关控制方法、电子设备、存储介质及架构技术。</p>	自主设计研发的“天璇云开发平台”，获得了医药行业 2021 年度“十佳医药供应链技术创新示范案例”。
智能设备研发	<p><b>RGV 系列：</b>料箱两向穿梭车、料箱四向穿梭车、料箱变距穿梭车、托盘四向穿梭车、冷库穿梭车。</p>	<p>料箱四向穿梭车荣获 2020 年度全国物流机器人智能等级大奖赛智能物流仓储机器人一等奖。</p> <p>高速料箱穿梭车系统获第四届中国智能物流技术装备大会“2021 年度中国仓储技术装备推荐产品”荣誉。</p> <p>自主开发行业内首个与多料箱机器人进行灰盒对接的物流系统，创新九州通第五代拆零货到人拣选技术。</p>
	<p><b>提升机系列：</b>料箱提升机、换层提升机、复合提升机、托盘提升机。</p>	
	<p><b>AGV 系列：</b>潜伏搬运机器人、移载搬运机器人、料箱搬运机器人、复合拣选机器人、一种地牛 AGV 出库系统。</p>	
	<p><b>分拣设备系列：</b>拆零拣选小车、立库 U 型拣选、P&amp;D 货到人拣选、机械臂拣选、条码复核分拣设备、滑块分拣机、交叉带分拣机</p>	
	<p><b>3D 视觉与自动复核：</b>自动 3D 视觉识别与自动复核、在线称重自动复核、蓝牙集成技术、PLC 自动控制</p>	

	<b>自动存储与拣选技术：</b> 悬挂链出库运输系统、自动打标拣选机器人、基于自动搬运机器人的货到人拣选系统	
	<b>电池与电容管理：</b> 电池和超级电容充电管理电路技术	
冷链设备研发	箱体可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、用于冷藏货品转移的便携式可伸缩对接舱、箱体主被动双制冷模式的半导体医药冷藏箱、用于冷机蒸发器移动的装置、温湿度监测仪、蓄能式保温门帘系统等。	新型蓄冷冷藏车研发项目在 2018 年中国医药商业协会优秀案例征集活动中，荣获“ <b>十佳医药物流运营优化案例</b> ”

## (2) 主营业务分渠道的增长分析

公司现已完成医药流通全终端渠道覆盖,报告期内公司在各渠道的销售及占比情况列表如下:

单位: 亿元

业务按渠道分类	销售收入	同比增长	收入占比
<b>一、TOB</b>	1,471.66	6.84%	98.12%
<b>(一) 第一终端</b>	387.51	9.41%	25.84%
其中: 1.城市公立医院	349.16	12.26%	23.28%
2.县级公立医院	38.35	-11.09%	2.56%
<b>(二) 第二终端</b>	262.12	7.51%	17.48%
其中: 1.连锁药店	238.76	8.65%	15.92%
2.单体药店	23.36	-2.94%	1.56%
<b>(三) 第三终端</b>	153.88	16.42%	10.26%
其中: 1.基层医疗机构	74.25	21.33%	4.95%
2.民营医疗机构	79.63	12.19%	5.31%
<b>(四) B2B 电商平台</b>	173.26	1.32%	11.55%
其中: 1.互联网平台(第四终端)	60.85	11.47%	4.06%
2.九州通互联网平台(自营)	112.41	-3.44%	7.50%
<b>(五) 下游商业分销渠道</b>	452.24	5.13%	30.15%
<b>(六) 商超及其他渠道</b>	42.65	-7.50%	2.84%
<b>二、TOC</b>	28.15	10.95%	1.88%
零售渠道	28.15	10.95%	1.88%
<b>合计</b>	<b>1,499.81</b>	<b>6.91%</b>	<b>100.00%</b>

**注:** 1、城市公立医院指二级及以上公立医院,县级医院指二级以下公立医院;基层医疗机构指社区卫生服务中心、乡镇卫生院、村卫生室等;民营医疗机构指民营医院、民营卫生室(所/站)、诊所等。

2、互联网平台业务(第四终端)是指公司向阿里健康、京东健康等互联网平台提供的医药健康产品供应链服务;九州通互联网平台业务是指公司向医院、药店、诊所等终端客户提供的医药健康产品的电商供应链业务。

3、下游商业主要是区域联盟分销商,公司凭借供应链优势,深化与下游商业合作,通过资源和服务赋能,共同开拓基层地区、偏远地区、农村地区的药店、基层医疗市场。

4、商超及其他渠道是指公司向商超、母婴专卖店、政府机构、厂矿企业、大学、研究机构等提供的医疗健康



产品供应链服务。

### 报告期内公司各渠道销售增长情况说明如下：

#### (1) 第一终端

报告期内，公司继续拓展城市公立医院及县级公立医院市场，期内实现销售收入 **387.51** 亿元（不含电商业务），较上年同期增长 9.41%，其中城市公立医院增长 12.26%。截至报告期末，第一终端销售占比 25.84%。

公司积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，取得重大成果。截至报告期末，公司城市及县级公立医院客户 **1.38** 万家，公司累计争取到国家带量采购 **2,713** 个配送权，其中独家配送权 **293** 个（含省独家配送权 **115** 个）。

#### (2) 第二终端

报告期内，公司第二终端零售药店渠道（批发客户，不含零售及电商业务）实现销售收入 **262.12** 亿元，较上年同期增长 7.51%，其中连锁药店销售增长 8.65%。截至报告期末，第二终端销售占比 17.48%。

截至报告期末，公司有效连锁药店客户达 **6,100** 余家（覆盖零售药店约 **18** 万家）；覆盖单体零售药店约 **20.80** 万家。

#### (3) 第三终端

报告期内，公司第三终端实现销售收入 **153.88** 亿元（不含电商渠道业务），较上年同期增长 16.42%，其中基层医疗机构增长 21.33%，民营医疗机构增长 12.19%。截至报告期末，第三终端销售占比 10.26%。

公司持续开拓民营医院业务，截至报告期末，公司基层医疗机构有效客户达 **24.07** 万家，民营医院有效客户数达 **1.42** 万家。

#### (4) B2B 电商渠道

报告期内，公司 B2B 电商渠道业务实现销售收入 **173.26** 亿元，销售占比 11.55%；其中，公司持续为国内互联网平台（即第四终端，包括阿里健康、京东健康、美团、叮当等国内重要的互联网流量平台）提供医疗健康产品的供应链服务，是其医药健康产品的主要供应商，全年实现互联网平台（第四终端）销售收入 **60.85** 亿元；九州通互联网平台（自营）渠道业务全年实现销售收入 **112.41** 亿元。

#### (5) 下游商业分销商渠道（联盟准终端客户）

报告期内，公司对下游商业分销商实现销售收入 **452.24** 亿元，销售占比为 30.15%。

#### (6) 商超及其他渠道

报告期内，公司商超及其他渠道实现销售收入 **42.65** 亿元，销售占比为 2.84%。

#### (7) 零售渠道

详见本节公司业务分类中的零售业务内容。

### 3、生物制品及医美业务

报告期内，**生物制品业务**迅速发展，实现销售收入 **23.31** 亿元，较上年同期增长 **27.97%**。公司生物制品业务以血液制品品类为核心品种，依托九州通的平台优势，为医疗机构、零售终端及患者提供安全、高效的血制品服务。公司生物制品事业部现有 100+专业营销人员、20 个经营品种，经营品规达到 **136** 个，服务客户 **4 万**家，包含 **4,173** 家医院客户。

报告期内，**医美业务**增长态势强劲，实现销售收入 **3.42** 亿元，较上年同期增长 **103.06%**。公司医美业务专注于医美细分行业市场，提供医美专属药品和耗材“一站式”采购服务，致力于为医美行业提供更安全的、高效的、合规的产品推广和服务。截至报告期末，公司医美业务已覆盖 **5,714** 家医美机构，线上活跃客户达到 **1,864** 家。

### 4、大健康生态投资

公司大健康生态投资持续聚焦创新药研发、基因组检测、癌症筛查、体外诊断等前沿医疗领域。报告期内，公司投资的**武汉滨会生物科技股份有限公司**旗下产品溶瘤病毒 OH2 注射液被国家药品监督管理局药品评审中心批准纳入突破性治疗品种，并被美国 FDA 授予快速通道资格，且于 2023 年 8 月获得湖北省药品监督管理局颁发的治疗用生物制品《药品生产许可证》A 证；公司投资的**甫康（上海）健康科技有限责任公司**产品马来酸奈拉替尼片获得国家药品监督管理局临床试验许可，将在 EGFR 罕见病的晚期非小细胞患者中开展临床实验，目前这一适应症全球尚未获批，属于 2.4 类新药；公司投资的**南京浦光生物科技有限公司**研发的全自动化学发光免疫分析仪荣获“创之星”杯 2023 年度体外诊断优秀创新产品金奖。

截至报告期末，公司生态产业投资的企业主要列表如下：

是否上市	所属领域	单位名称	主营业务
已上市	医药生物	湖北省宏源药业科技股份有限公司	原料药研发、生产。
未上市	医疗服务	武汉德韩口腔医疗集团有限公司	口腔医疗服务。
	新药研发	甫康（上海）健康科技有限责任公司	抗肿瘤和抗衰老领域的药物研发和生产。
		武汉滨会生物科技	以重组溶瘤 II 型单纯疱疹病毒（OH2）注射剂为主的

	股份有限公司	抗癌药物研发。
医疗器械	山东沪鸽口腔材料股份有限公司	口腔医疗器械产品的研发、生产、销售和服务。
	湖南泰瑞医疗科技股份有限公司	制氧机以及整体供氧系统解决方案。
	美东汇成生命科技（昆山）有限公司	微创外科和生命科学领域生物耗材的“大智造”平台。
	广州嘉检医学检测有限公司	推动基因组检测技术在临床的转化应用，在国家精准医疗计划指导下，以降低出生缺陷率 1%为目标。
	南京浦光生物科技有限公司	体外医学诊断系统研发商，首创“邻位触及化学发光共振能量转移（CRET）”平台并实现产业化，解决目前磁微粒化学发光检测平台存在的诸多问题，实现了免分离和免清洗步骤。
	武汉奥绿新生物科技股份有限公司	聚焦心脑血管介入、微创外科精密手术、骨科高端植入的创新医疗器械 CXO（CRO 研发外包服务+CMO 委托生产服务+CDMO 定制加工外包服务）企业。
	武汉菲思特生物科技有限公司	专注于心脑血管和肿瘤疾病全病程的临床需求寻找有价值有市场的好产品，面向药物基因组、微生物和甲基化检测三大领域展开市场推广。
	湖北新纵科病毒疾病工程技术有限公司	全产业链的突破了液相芯片技术的关键瓶颈（唯一被美国 FDA 批准的可用于多重定量检测的技术），是中国第一家取得流式点阵仪产品注册证的企业。
	北京和华瑞博科技有限公司	医疗手术机器人公司，定位于智能骨科手术解决方案提供者。
	江苏鸚远生物科技股份有限公司	基于甲基化基因检测技术的癌症早期筛查。
	四川睿健医疗科技股份有限公司	从事血液净化系列医疗器械产品的研发、生产、销售，以及为肾衰竭及多脏器官衰竭患者提供血液净化医疗服务。
医药工业	湖北康沁药业股份有限公司	大输液生产及销售、军特药生产及销售。
	江苏知原药业股份有限公司	聚焦皮肤、肾病两大免疫疾病领域，专业从事药品（医疗器械）研发、生产。
	宜昌东阳光生化制药有限公司	从事大环内酯类、抗流感药物磷酸奥司他韦、心血管类替米沙坦、奥美沙坦酯等原料药的生产。
医药包材	苏州创扬医药科技股份有限公司	医用聚丙烯包装材料、卤化丁基胶塞等。
数字医疗	杭州快快康付科技有限公司	基于诊疗数字化的医疗服务管理平台，为患者提供可负担的最好健康保障。

	上海明品医药科技有限公司	以“互联网+医疗健康”服务模式构建全新生态闭环，成为“落地分级诊疗的工具，践行健康中国的抓手”，实现了在医生决策支持、居民健康管理和企业产品研发中的数字化转型应用平台。
	未来数字健康管理科技（海南）有限公司	孵化打造数字健康产业。
新一代信息技术	传神语联网网络科技股份有限公司	人工智能语言服务商。
	上海雷龙信息科技有限公司	为国内的保险公司提供软件产品和服务以及数据业务。
	未名企鹅（北京）科技有限公司	提供生命健康领域的大数据产品和解决方案，帮助客户实现数据驱动的业务增长。
母婴电商平台	开曼洋驼网络科技有限公司	国内领先的母婴产业 B2B2C 平台，汇聚品牌方、经销商、实体店和消费者于一体的母婴产业互联网平台。
自动化工业	浙江凯乐士有限公司	专注于提供物流自动化与机器人整体解决方案和“一站式”服务的科技企业。

2 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