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

【2020】年度报告摘要

一 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,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、准确、完整,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 经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

公司董事会拟定的利润分配预案为:以利润分配股权登记日(公司将另行公告)公司总股本为基准,扣除不参与利润分配的回购专户股份,每10股派发现金 5.00元 (含税)。按照公司2021年3月31日的总股本 1,873,816,880 股计算,扣除回购专户股份 45,070,300 股,即以 1,828,746,580股为基数,预计派发现金红利为 914,373,290.00 元。根据《上海证券交易所上市公司回购股票实施细则》第八条的规定:“上市公司以现金为对价,采用集中竞价方式、要约方式回购股份的,当年已实施的股份回购金额视同现金分红,纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2020年度,公司加上回购股份支付资金 299,930,053.95 元(不含交易费用)后,共计分配现金股利 1,214,303,343.95 元,占本年度合并会计报表归属于上市公司普通股股东净利润的 39.49%。公司董事会决议本年度不实施资本公积金转增股本方案,公司独立董事已就上述事项发表独立意见。

此预案尚需提请公司2020年年度股东大会审议。

二 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	林新扬	刘志峰
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特8号	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特8号
电话	027-84683017	027-84683018
电子信箱	lxy1777@vip.sina.com	believen@jztey.com

2 报告期公司主要业务简介

(一)报告期内公司主营业务及经营模式

公司所处的行业为医药流通、物流服务及医疗健康等大健康行业,主营业务包括:

◆ 为上游供应商提供全渠道数字化医药分销服务,为下游客户提供全品种“一站式”供应链服务方案;

◆ 为上游供应商提供量身打造的“分销配送+市场推广”个性化总代总销服务和自产与贴牌业务;

◆ 在供应链优势基础上,通过批零一体化模式,赋能公司零售业务;

◆ 面向医药大健康行业提供专业物流规划、智能设备与软件系统研发集成等一体化数字物流解决方案;

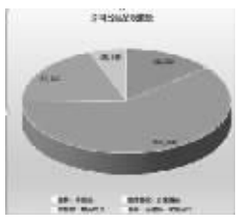
◆ 聚合生态圈业务伙伴,面向C端消费者提供“医+药+险”全场景医疗健康服务,构建“互联网+医疗健康”服务平台,以及面向平台合作伙伴提供技术开发与增值服务等。

公司主营业务及经营模式分项介绍如下:

1、数字化医药分销与供应链服务

公司上游供应商主要是药械生产企业和代理商;下游客户主要包括各级医院、基层医疗机构、连锁及单体药店、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流通中间环节,聚合了众多上下游客户与品种资源,具备天然的平台优势。公司将充分利用长期积累的品种、品牌、物流、技术和渠道等优势,在内部已完成业务系统、物流系统和财务系统等数字化互联互通基础上,通过与上游供应商及下游客户信息系统的链接,为公司上游供应商提供全渠道数字化分销服务,以及为下游客户提供高效的全品类“一站式”数字化供应链服务解决方案。

截至报告期末,公司分销业务经营品种包括但不限于西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、保健品和化妆品等。目前公司主要经营的药品、医疗器械等品种品规共443,863个(包括总代总销业务及公司工业自产品种)。图示如下:



2、总代总销与自产业务

随着公司分销业务的不断拓展,经营品种不断增加,市场渠道不断扩大,公司积累了丰富运营经验,这为公司从上游品牌厂家承接总代总销业务奠定了坚实基础;随着国家大力推进“4+7”带量采购,原来在医院渠道销售的品种,因无法中标而转向OTC市场渠道,为公司承接该类品种的总代总销业务提供了机会。近年来与公司进行总代总销业务合作的品牌厂家不断增多,品种持续增加,截至报告期末,公司总代总销药品品规达1,239个,总代总销医疗器械达320个,其计实现销售收入117.2亿元,同比增长19.06%。由于总代总销业务的毛利率较高,净利比较稳定,其对公司业绩贡献度持续提升。

自产业务方面,公司在现已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上,发展公司的工业产品与贴牌业务。公司下属的北京京丰制药集团有限公司是一家从事药品生产及研发业务的西药生产企业,目前以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品的生产与研发为主;在中药生产与研发方面,公司旗下的九信中药作为中药产业平台公司,以安心中药为核心,目前该公司旗下有普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源特色的产品线,拥有“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“真仁堂”等系列产品品牌,共5,041个品规。同时,公司在规模和渠道不断拓展的同时,在药品和医疗器械方面也发展公司自有品牌的贴牌业务,截至报告期末,公司贴牌药品包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒产品等共370个品规;器械包括“美体康”和“九州通用”两大自有品牌,“美体康”品牌主要有家用医疗器械鼻腔类、口腔类、康复理疗类等294个品规;“九州通用”品牌主要有护理敷料耗材、医用高分子材料、包类耗材等87个品规。

3、数字零售

医药零售业务是公司业务的重要组成部分,尽管公司目前零售业务占比较小,但公司将充分利用现已建立的供应链优势,通过批零一体化模式及线上线下相结合,赋能公司零售业务,拓展公司数字零售。

报告期内,公司依托供应链与客户资源优势,启动并大力拓展“万店联盟”项目计划:通过品牌授权的加盟模式,整合集团终端、采购、电商等资源赋能终端药店。终端药店加盟后,公司将对加盟店进行统一形象设计,统一上线ERP系统,进行商品目录及价格等信息导入,对其进行系统建设、人员培训、开业指导、厂家政策支持、品种赋能、质量管理帮扶、新零售推广及全渠道流量导入等全方位赋能与提升,助力其业务快速持续增长,提升其业务经营质量;公司通过业务系统与其信息系统链接,提升公司药店终端市场粘性与占有率,以数据驱动公司药店终端市场业务增长。截至目前,“万店联盟”项目已签约门店1,123家。

报告期内,公司拓展智慧药房业务,为实体医院互联网平台及互联网医疗平台提供“云药房”服务,通过“智药云”系统与线上医疗平台及医保部门对接,提供患者处方药品供应功能,通过公司遍布全国的中心仓发送,完成向患者药品配送的“全配模式”、“网订店取”与“网订店送”的新零售模式,弥补互联网医疗平台供应链的不足。报告期内,公司大力拓展DTP药房、医院药房和院边店业务,截至期末已完成好药师南方新希特大药房(福州)、好药师大药房沔州人民医院店、上海九泽大药房、武汉百福堂大药行等26个包括DTP药房、重症慢病医保店、医院药房和院边店等专业药房建设运营,报告期内实现销售收入2.52亿元。

1. 数字物流供应链解决方案与服务

经过20多年研发、实践与积累,公司下属物流集团已成功转型为科技型、平台型、生态型的物流供应链企业,实现网络化经营、平台化运作、数字化管控与智能化生产。公司的物流运营板块已从集团的“成本中心”转变为“利润中心”,不仅可满足公司内部的物流运营需要,同时已全面对外开放,为医药大健康行业提供专业的三方(公司利用自有仓储物流设施提供服务)和四方(公司利用对方的仓储物流设施提供运营管理服务,本报告中广义的三方物流业务包括四方业务)物流供应链解决方案与服务。

公司下属的湖北九州云仓科技发展有限公司(简称:九州云仓公司)和湖北九州云智科技有限公司(简称:九州云智公司),是具备互联网+大数据主流框架完整开发工具平台的企业,九州云仓公司定位于物流供应链科技服务,专注于物流规划设计、物流信息软件、物流智能装备的研发与整体集成,为企业提供智能物流中心总体集成、物流供应链SAAS平台、代运营、网络货运平台等一体化的物流技术解决方案。该公司是湖北省高新技术企业,通过了ISO9001、ISO20000、ISO27001、CMMI3认证。该公司现已在全国范围内拥有分支机构31个,研发人员265人,现拥有专利与软件著作权306项,具备雄厚的研发能力及精益的质量控制体系;该公司规划集成服务、信息技术产品、智能装备产品构建了覆盖物流供应链全过程的产品体系,现已为12个行业的150余家国内知名企业如云南白药、天津金耀、广东大参林等提供了物流科技集成服务。公司运营的九州云仓智慧物流供应链平台,日均流量90万余单,为10万多家上下游客户提供智能化、平台化、集约化的物流供应链服务,已成为国内最大的专业医药物流供应链平台。

公司自主研发的物流信息技术软件及物流智能装备情况列表如下:

数字物流供应链提供商	供应链服务	数字供应链服务方案简介
九州云仓公司	提供物流规划设计、咨询、物流信息系统研发及集成服务等	九州云仓运营管理系统(简称:九州云仓系统): (1)以应迹的数据资产与算法模型,构建企景数智物流理论模型,由组织、资源、价值三大体系所构成,可实现数智驱动、开放融合、动态组织、一体协同、全景赋管; (2)仓储信息网、物流信息网、业务信息网“三网”高度融合统一,提供全渠道、全场景,并可对外提供多次赋运授入的服务能力; (3)全链路实时可视跟踪、主动预警防范、智能调度、协同控制、数据驱动决策、自动分析诊断,实现全链全景数字化运营管控。
九州云智公司	提供物流智能装备研发与信息系统集成等	可根据客户物流模式的特点,构建产品自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的一体化智能物流解决方案,赋能物流生产能力。目前研发完成的数字智能物流装备包括:蓝载式穿梭车、全向式穿梭车、变轨式穿梭车、高速式穿梭车、潜入式AGV、滚筒式AGV等。

2. 医疗健康与技术增值服务

报告期内,公司完成了大健康平台规划及阶段性建设目标,医疗健康服务方面,大健康平台引入了业务中台战略合作伙伴,整合现有业务及技术体系,未来将会推出涵盖在线咨询问诊、预约挂号、二次诊疗、体检报告解读、慢病管理、药品供应、私人医生、就医绿通、远程会诊、转诊、海外就医等线上医疗健康服务,构建“互联网+医疗健康”服务平台,该平台业务规划架构主要包括数字零售、医疗健康服务和行业赋能。行业赋能方面,公司通过“智药通”、“智药云”、“智药店”和“医卫助手”等系统软件,为上下游客户提供互联网智能化工具赋能服务,具体列表说明如下:

系统名称	服务对象	主要功能	运营情况
智药通(手机APP)	厂家业务员	帮助厂家业务员的产品推广宣传以及目标客户的销售查询与管理,帮助客户直接下单,机器业务	超过15万厂家业务员在使用,日活跃用户达96%%,报告期内在公司平台年度下单完成含税销售约42亿元。
智药云(软件系统)	互联网医院和互联网医疗平台等	面向医疗机构的患者线上复诊及购药的数字化供应链解决方案	报告期内与微医、武汉大学人民医院互联网医院、天津北辰医院(三甲)、天津泰达国际心血管医院(三甲)、上海东方医院(三甲)签订了互联网医院的战略合作协议,提供平台流转处方服务。
智药店(软件系统,简称“门店通”)	下游单体和小连锁药店客户	面向药店的全方位运营赋能解决方案	截至目前,已为7700多家药店对接系统并开始全网运营;已为3000多家门店完成了电子处方服务;已为3300多家门店进行了商业配能。
医卫助手(软件系统)	基层医疗机构	基层医疗机构医疗技术赋能与就医购药服务解决方案	【成功案例】行政法四区水果湖社区智能化卫生服务中心平台,提供智能健康检测设备管理,重点人群受益设备集成健康管理,家庭医生服务包,辅助诊疗系统,用药审方系统,用药管理及慢病福利优惠券等服务。

技术开发与技术增值服务方面,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,已从医药分销领域覆盖到生产、零售、健康管理等业务板块,所有涉及商品及客商编码体系、分类标准、组织结构、人员等各个数据已实现数据标准化。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,包括销售管理、采购管理、库存管理、财务管理、质量管理等功能,使得数据在ERP系统内实现自动传输与共享;供应商协同管理平台整合了公司内部ERP系统、LMIS系统、财务协同系统等,公司客户可以通过公司的供应商协同管理平台获取所需的服务,上下游客户可以通过系统连接及授权密码,进入九州通系统查询提供所需信息服务、自动生成订单以及其他服务等。公司现有技术研发及维护二次开发人员1,039人,目前拥有1,831项自主知识产权,其中包括28项发明专利、138项实用新型专利、35项外观设计专利、418项软件著作权、19项作品著作权等。公司技术上践行中台战略,引入新技术,实现业务中台、数据中台、技术中台的融合,集中做大做精各种通用、共性的中台服务,快速高效地满足不同前台业务与后端管理需求;通过数字化、信息化技术支撑业务战略落地,加大技术创新,对内持续提升运营效率,对外提供增值服务,并最终实现公司“一切业务因数据,一切数据因业务”数字化服务平台目标。

(二)行业情况说明

1、医药流通行业

医药流通行业是连接上游医药生产企业和下游医疗机构、零售终端的重要环节。医药流通企业从上游医药生产企业采购药品,然后再批发给下游的医疗机构、零售药店和下游分销商等,通过交易差价及提供增值服务获取利润。医药流通企业通过规模化、专业化、现代化的物流配送体系,可以大大降低医药流通环节的成本,提高了流通效率,保障了人民的用药需求,有着巨大的社会效益。

随着我国医药流通体制改革的深入,医药流通行业发展势头良好。特别是近十年来,国家加大医疗卫生投入和建立覆盖城乡居民的基本保障制度刺激了市场需求增长。两票制、带量采购等医药政策相继落地实施,互联网信息技术发展带来的居民消费习惯转变,政策与技术双向驱动,医药流通行业呈现集中度提升、渠道下沉、供应链数字化的趋势。

(1)行业市场规模持续增长

由于人口增长,老龄化进程加快,医保体系不断健全,居民支付能力增强,人民群众日益提升的健康需求逐步得到释放,我国已成为全球药品消费增速最快的地区之一。据国家统计局公布数据,2015-2020年我国居民人均医疗保健消费支出由1,165元增至1,843元,医疗保健支出占居民人均消费支出的比重由7.4%提升至8.7%。根据国家药品监督管理局南方医药经济研究所统计公布数据(米内网),2019年我国三大终端六大市场(不含民营医院、私人诊所、村卫生室)药品销售额实现17,955亿元,同比增长4.8%,2020年度受疫情影响,三大终端六大市场同比下降8.5%。

(2)行业中度日趋提高

近年来国家推行“两票制”、“营改增”、“带量采购”、新版《药品经营质量管理规范》(GSP)等政策,客观上推动了行业结构调整,提升了行业的集中度。医药流通市场并购重组加速,全国性企业并购区域龙头企业以扩大规模、提升市场份额,区域龙头企业强强联合以实现优势互补。大型医药流通企业占行业整体业务量的比重逐年提升,且业务增速高于行业平均增速。最近三年医药批发企业集中度与业务增速如下表所示:

表:药品流通大型批发企业集中度

企业	2020H1	2019年	2018年	2017年
九州通	4.7%	4.2%	4.0%	3.7%
前四大流通企业合计	42.3%	41.0%	39.1%	37.7%
前十大流通企业合计	53.6%	52.0%	50.0%	47.6%

说明:数据来源于《中国药品流通蓝皮书》

表:医药流通大型批发企业业务收入增速

企业	2020年	2019年	2018年	2017年
国药控股	7.32%	23.44%	11.73%	7.48%
上海医药	2.68%	17.27%	21.58%	8.35%
华润医药	-1.97%	12.6%	6.9%	11.6%
九州通	11.42%	14.19%	17.84%	20.12%
行业整体	-	8.6%	7.7%	8.4%

说明:数据来源于《中国药品流通蓝皮书》及上述公司年度报告。

(3)医改政策重塑终端市场格局

随着“两票制”、“零差率”、“药占比”等政策推进,二级以上医疗机构的用药增速呈下降趋势,自费用药处方流向药店;随着分级诊疗、“互联网+医疗”政策的实施,使数量庞大的多发病、慢性病患者群体将逐渐下沉到基层医疗机构;随着“带量采购”等政策实施,基层医疗机构与二级以上医疗机构的用药目录打通以后,原来在二级以上医疗机构销售良好的落标品种开始流向OTC市场,从而加速了整体市场的格局改变。

表:三大终端市场占比

终端市场	2020年	2019年	2018年	2017年
第一终端:公立医院	64.0%	66.6%	67.4%	68.0%
第二终端:零售药店	26.3%	23.4%	22.9%	22.6%
第三终端:公立基层医疗机构	9.7%	10.1%	9.7%	9.4%

说明:数据来源于米内网

(4)互联网化、数字化成为医药分销行业未来发展的引擎

随着药品流通行业集中度提升,医药供应链与互联网深度融合,打造新型数字化医药流通模式,建立新型医药行业供应链平台,以智慧化信息技术赋能药品流通势在必行。带量采购制度的常态化,驱动药企、流通企业更注重开发院外市场,终端覆盖能力强、配送效率高的流通企业将有更强的市场竞争力。流通企业借助数字化技术打造更全能的供应链B2B平台,构建扁平化、共享化、去中心化的新流通商业格局,助力品牌商、供应商快速直供终端,可以推动产业形成“聚合效应”,迅速提升业务规模。

2、医药物流行业

医药物流是指依托一定的物流设备、技术和物流管理信息系统,有效整合营销渠道上下游资源,通过优化药品供销配运环节中的验收、存储、分拣、配送等作业过程,提高订单处理能力,降低货物分拣差错,缩短库存及配送时间,减少物流成本,提高服务水平和资金使用效益,实现自动化、信息化和效益化。医药物流作为药品、医疗器械等在空间上的转移,贯穿于整个医药产业链。

我国医药物流行业呈现出以下特征:

(1)行业监管趋严

近年来,国家出台《药品管理法》、《疫苗管理法》等法律法规,严格药品流通监管。《疫苗管理法》在疫苗研制、注册、生产、批签发和流通等方面进行了明确规定以“四个最严”为立法宗旨,以最严谨的标准、最严格的监管、最严厉的处罚、最严肃的问责来整治疫苗市场乱象;新《药品管理法》全面落实“四个最严”要求,强化动态监管。以上规定对医药物流企业服务能力提出了更高要求。

(2)政策驱动物流智慧化

“两票制”和“带量采购”等政策的落地导致医药流通模式骤变、拆零量激增、渠道不断下沉,医药流通企业物流成本处于持续上升状态;受疫情影响,互联网医疗、医药电商快速发展,市场呈现出需求多样化、订单碎片化、订单配送末端化等特征。

上述因素驱动医药物流企业日益重视供应链和物流成本,加快服务转型,加大智慧物流装备的研发和应用,提升运营效率,降低人工成本。

(3)冷链物流发展空间大

随着我国生物医药、疫苗以及检测试剂等冷链产品的快速发展,对冷链设施的需求也越来越大,这会极大地带动医药冷链物流的快速发展。医药冷链物流是药品流通中最具发展前景的业务分支。

2016年疫苗事件曝光,引起有关部门对疫苗以及医药冷链物流的高度重视。国家陆续出台了多个文件规范冷链医药产品的流通,全国性大型流通企业相继成立了专门的冷链事业部。医药冷链物流要求全程实行温湿度监控,对储存设施和运输车辆以及配送司机都有严格的要求,前期投入大且需要一定的客户基础支撑新业务的获取,这给专营药品以及具备医药供应链资源的龙头企业带来重大的发展机遇。

3、大健康行业

国家《“健康中国”2030发展纲要》提出:中国大健康产业到2020年要超过8万亿元,到2030年要达到16万亿元。健康和美好生活是每个人的追求目标,中国人口基数庞大,并已进入老龄化社会,预计未来中国人口的老龄化比例将快速提升;同时,中国大力推进城市化建设和乡镇振兴战略,缩小城乡医疗等民生基础设施与保障水平的差距;随着人们收入增长与健康意识的持续增强,科技创新带来的寿命延长及医疗保健需求的日益增加和多样化等,这些因素都将驱动医疗健康产业的快速发展,中国大健康产业未来发展空间巨大,大健康行业及企业将面临前所未有的发展机遇。

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

	2020年	2019年	本年比上年增减(%)	2018年
总资产	80,823,843,660.80	71,147,765,010.29	13.60	66,674,253,350.59
营业收入	110,859,514,087.96	99,497,077,396.63	11.42	87,136,358,553.83
归属于上市公司股东的净利润	3,075,054,823.79	1,726,549,479.22	78.10	1,340,578,824.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,865,957,571.84	1,525,327,930.42	22.33	1,228,013,198.68
归属于上市公司股东的净资产	21,826,656,053.01	18,754,209,506.62	16.38	18,467,103,509.01
经营活动产生的现金流量净额	3,443,884,108.92	2,767,873,048.00	24.42	1,222,023,164.60
基本每股收益(元/股)	1.60	0.85	88.24	0.61
稀释每股收益(元/股)	1.55	0.84	84.52	0.61
加权平均净资产收益率(%)	15.90	9.54	增加6.36个百分点	7.46

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	27,173,057,514.75	24,176,377,926.14	28,970,171,817.56	30,539,906,829.51
归属于上市公司股东的净利润	576,967,884.65	681,875,437.00	882,436,711.81	933,774,790.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	362,164,628.01	596,786,232.45	292,601,065.38	614,405,646.00
经营活动产生的现金流量净额	-2,561,594,689.27	-58,994,548.53	1,248,836,418.41	4,805,636,928.31

注: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改善现金流量以及每年年末进行应收账款清收,导致第二、三、四季度经营性现金流入大幅增加所致。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

截止报告期末普通股股东总数(户)	29,104
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	25,023
截止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

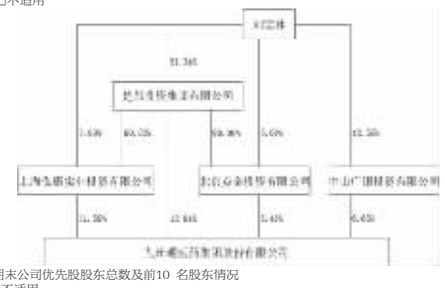
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海弘康实业投资有限公司		404,441,118	21.58	0	质押	253,870,000	境内非国有法人
辉龙国际集团(香港)有限公司		213,894,000	11.41	0	无	0	境外法人
中山广银投资有限公司		124,624,583	6.65	0	质押	108,070,000	境内非国有法人
北京点金投资有限公司		102,763,876	5.48	0	无	0	境内非国有法人
楚昌投资集团有限公司		102,113,898	5.45	0	质押	101,781,170	境内非国有法人
中国信达资产管理股份有限公司		100,000,000	5.34	0	未知		国有法人
楚昌投资-海通证券-19楚昌EB01担保及信托财产专户		63,500,000	3.39	0	未知		其他
楚昌投资-海通证券-19楚昌EB02担保及信托财产专户		60,000,000	3.20	0	未知		其他
九州通医药集团股份有限公司回购专用证券账户	1,699,700	45,064,200	2.40	0	无	0	境内非国有法人
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,且楚昌投资-海通证券-19楚昌EB01担保及信托财产专户、楚昌投资-海通证券-19楚昌EB02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(包括楚昌投资-海通证券-19楚昌EB01、EB02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	无						

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

截止报告期末优先股股东总数(户)	5
年度报告披露日前上一月末的优先股股东总数(户)	5

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
中国东方资产管理股份有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.00	5,000,000	优先股	未知	
中银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.00	5,000,000	优先股	未知	
交银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	20.00	4,000,000	优先股	未知	
工银资本管理有限公司-工融金权二号(天津)股权投资合伙企业(有限合伙)	代表国家持有股份的单位	0	20.00	4,000,000	优先股	未知	
中央企业贫困地区产业投资基金股份有限公司	代表国家持有股份的单位	0	10.00	2,000,000	优先股	未知	
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	公司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不存在关联关系或属于一致行动的情况。						

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

(一)报告期内公司整体经营情况

报告期内,公司实现营业收入1,108.60亿元,净利润33.85亿元(其中归属于上市公司股东净利润30.75亿元),分别较上年同期增长11.42%、90.01%(其中归属于上市公司股东净利润增长78.10%)。扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为18.66亿元,较上年同期增长22.33%。报告期内,实现基本每股收益1.60元、稀释每股收益1.55元,扣除非经常性损益后基本每股收益0.94元。

报告期内,公司经营活动现金流量净额34.44亿元,较上年同期增长24.42%,主要是公司销售回款增加以及回款收现率提升所致。截至2020年12月31日,公司总资产808.24亿元,所有者权益256.17亿元,其中归属于上市公司股东的所有者权益为218.27亿元;期末归属于上市公司股东每股净资产11.65元。

(二)报告期内各项业务增长

报告期内,公司实现主营业务收入1,108.19亿元、主营业务毛利99.00亿元,分别较上年同期增长11.42%和14.20%,主营业务毛利率为8.93%,较上年同期提升0.22个百分点。报告期内公司主营业务逆势稳定增长并高于主要竞争对手增速,主营业务毛利率上升表明公司经营效益持续提升。

1、主营业务按业务分类的增长分析:

单位:万元 币种:人民币

分业务	营业收入	较上年增长	毛利	较上年增长
商业分销业务(不含总代总销及自产业务)	9,462,972.82	10.33%	712,329.15	6.87%
总代总销及自产业务	1,352,565.31	17.95%	206,171.65	32.88%
零售业务	203,080.56	11.22%	53,150.93	59.63%
三方物流业务	30,461.02	67.95%	6,247.91	107.05%
医疗健康及技术服务	32,823.10	51.63%	12,138.18	36.18%
主营业务合计	11,081,902.81	11.42%	990,037.82	14.20%

说明:三方物流收入是指公司对外提供物流服务形成的收入,包括公司利用自己物流设施对外提供的物流服务收入和利用对方物流设施输出公司物流管理服务形成的收入等。

(1)分销业务

报告期内,公司分销业务实现销售946.30亿元、同比增长10.33%,毛利71.23亿元、同比增长6.87%。销售和毛利增长是因为报告期内公司加强县域商业、百强连锁战略合作,拓展连锁委托配送项目。

报告期内,公司客户分级初见成效,核心客户销售大幅增长,业务占比显著提升;加强县域商业合作,以“一县一家”原则组建县域联盟,优先培育了520余家县域商业客户;强化百强连锁战略合作,与大参林、老百姓、益丰、正和祥、高济签署了战略协议,在产品保供、库存共享、集采分购等领域进行合作;拓展连锁委托配送,实现整体委托配送180余家。

截至报告期末,公司业务覆盖7,480家等级医院、159,189家基层医疗机构、9,175家民营医院、5,337家连锁药店等实体终端客户;覆盖京东、阿里、平安好医生、叮当、康爱多、泉源堂、壹号、合纵、德开、药师帮、小药药等互联网平台客户。

(2)总代总销及自产业务

单位:万元

分业务	营业收入	较上年增长	毛利	较上年增长
器械总代总销	696,446.21	13.36%	43,400.25	10.98%
药品总代总销	475,509.96	28.52%	115,717.36	46.85%
中药工业	145,242.97	8.22%	34,694.15	23.73%
西药工业	26,354.02	6.86%	10,572.79	27.37%
器械自有品牌	9,012.15	157.98%	1,787.09	97.14%
合计	1,352,565.31	17.95%	206,171.65	32.88%

报告期内,公司总代总销及自产业务(包括药品和医疗器械等)实现销售135.26亿元、同比增长17.95%,毛利20.62亿元,同比增长32.88%。销售和毛利增长主要是公司在期内抓住总代总销业务拓展的良好商机,积极引进并大力推广优质总代总销产品和医药工业自产产品,优化产品结构与营销策略所致。

药品总代总销业务方面,报告期内,公司经营总代总销品规1,239个,较上年同期增加126个,实现销售47.55亿元,同比增长28.52%。公司持续引进并大力推广优质总代总销品种,根据品种属性及渠道差异制定不同业务模式,实施精准营销,有效拓展了市场,提升了销售毛利率。总代总销品种持续增多,将加强公司“渠道管理+产品推广”医药综合能力,增强上下游客户粘性,助推公司业绩快速增长,提升盈利能力。报告期销售额前五的总代总销药品列表如下:

单位:万元

序号	产品名称	销售金额
1	磷酸奥司他韦(可威)	94,820.70
2	复方酮康唑发用洗剂	55,503.77
3	金匮肾气丸	33,664.53
4	吲达帕胺片(寿比山)	31,101.58
5	六味地黄丸	12,284.55

工业等自产业务方面,报告期内,京丰制药聚焦核心品种,细分市场、夯实现有分销渠道,大力开发体系外市场,针刺类产品销量提升明显;稳步推进药品一致性评价,完成羟苯磺酸钙胶囊的BE实验和苯磺酸氨氯地平片的新增原料及制剂的方法验证,取得方法验证报告,完成盐酸氯丙嗪片、盐酸二甲双绥释片的工艺验证和BE备案。京丰制药生产的盐酸二甲双胍产品中标第三批全国药品集中采购,报告期内广东、内蒙、上海、新疆、福建5省共计采购2.2亿片;报告期内,盐酸二甲双胍销售5,852.35万元,较上年同期增加31.18%。

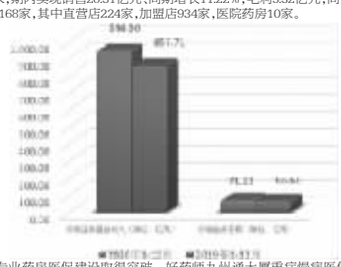
报告期内,公司充分发挥中药供应链资源优势及完善的物流配送体系,中药工业实现销售14.52亿元,荣膺“2019年度中国中药企业百强榜”、“中国中药协会2020中国中药饮片十大品牌”、“中国医药最具成长力产品品牌”等多项荣誉。旗下2家公司通过高新技术企业认定,7家公司获评全国科技型中小企业,2家公司进入国家级疫情防控重点保障企业名单;获批国家及省级项目4项,授权专利24项,完成72项中药饮片内控标准制定,24个品规全国炮制规范起草。截至目前,公司拥有1个中药研究总院、20个中药材产区公司、8个中药材GAP基地、9个GMP生产企业、70余个GSP销售机构、10个智慧中药房、3家中医门诊及全国最大的中药材现货电商平台,形成“研究-种植-生产-营销-大健康服务”的全产业链条。报告期内,布局了药材业务基地资源,拓展自产营销渠道强化连锁客户合作,加快推进县域智慧中医医共体项目,商业创新外采集采;积极开发大健康产品,成功打造益小方为代表的系列爆品。

器械总代总销业务详见“报告期内公司医疗器械板块业务情况”章节;

器械自有品牌业务详见“报告期内公司医疗器械板块业务情况”章节。

(3)零售业务

报告期内,公司零售业务依托九州通集团医药供应链资源,提供线上线下一体化医药服务,有效保障应对突发公共卫生事件的物资需求;期内实现销售20.31亿元、同期增长11.22%,毛利5.32亿元,同比增长59.63%。截至报告期末,好药师零售药店1,168家,其中直营店224家,加盟店934家,医院药房10家。



报告期内,好药师专业药房医保建设取得突破,好药师九州通大厦重症慢病医保药房投入运营并被评为“2019-2020年度全国慢病服务示范店”,好药师江夏文化锦和店获批重症慢病医保资格;期内收购好药师南方新希特大药房(福州)。报告期内,好药师旗下DTP药店、医院店、院边店和重症慢病医保药店共26家专业药店实现销售收入2.52亿元。

报告期内,公司与美团、饿了么迅速开展创新O2O合作模式,在美团上线武汉中心仓,提供防疫物资的在线供应与同城配送服务;截至期末,实现了武汉、北京、济南、上海4个中心仓业务,同时中心仓上线平台可售商品数由1,800个提升到7000个,月活数从2,100人提升到约50,000人,下单转化率由2.8%提升至12%。互联网医院慢病续方方面,疫情期间,好药师电子商务平台配合武汉市中心医院开展了互联网医院慢病续