

(上接B365版)

REITs的快速扩容。从年初REITs试点收取政策实施、到年中扩大制度的出台、从顶层设计打通零售REITs可持续发展道路、到支持民间投资项目参与基础设施设施领域不动产投资信托基金试点等,均给公募REITs市场带来无限发展空间。

Table with 4 columns: 发行时间, 主体, 文件名称, 主要内容. Lists various REITs issuances and their details.

(4) 药企迈入“新零售时代” 线上渠道持续增长
“互联网+药品流通”、“互联网+医疗服务”等相关政策,符合条件的“互联网+”医疗服务费用向医人医支付费用,鼓励定点医疗机构提供“不见面”购药服务,网络售药医保支付也开始进入探索实施阶段。

在线上销售监管协同的背景下,零售药店加速迈入“新零售时代”。根据灼灼调研统计数据,2017年-2021年实体药店销售复合年均增长率为3.5%,而2017年-2021年线上药店销售复合年均增长率为50.2%,其中2021年线上药店销售额为2,234亿元,同比增长40.4%,线上药店增长强劲。

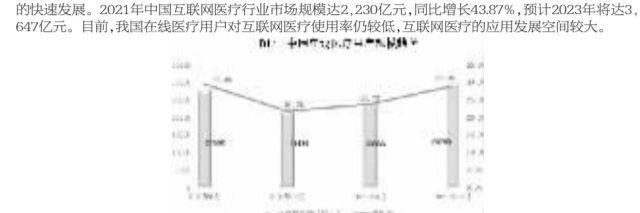
(1) 医药行业专业化、精细化、数智化分工,催生专业品牌推广及运营服务需求
近年来,医药行业产业链分工不断细化,专业化程度不断提升,依托大数据、云计算等数字化的营销方式成为行业发展新趋势,药械生产企业对专业的品牌推广及运营服务提出更多需求。一方面,药械企业为获得持续的竞争优势,倾向于降低研发投入,而在其它方面压缩运营成本,因此,销售环节专业品牌推广及运营服务机构降低运营成本,保证研发投入的有效方式;另一方面,随着数字经济时代的到来,如何通过数字化营销打破时间、地域的限制,让产品得到全渠道、全范围的持续曝光,成为药械企业面临的一个新课题,这为九州通这类具有数字化营销优势的品牌推广及运营服务企业带来了业务机会。

九州通在品牌推广与运营方面持续探索数字化营销与营销模式,目前已取得阶段性成果。一方面,公司在营销端建立了全渠道数字化营销体系,通过数字化营销体系,零售电商业务、集团B2B/B2C业务、“万店加”、“帮健医”、药九等各个业务板块进行全链条链接,全方位提升销售及运营能力;同时,以数据智能分析为核心,通过客户数据平台、产品分析、智能运营、私域运营、咨询培训等多种业务布局,为数据、产品、运营、市场管理等多个团队提供丰富且有效的解决方案;另一方面,公司通过小程序、公众号、微信社群、推文、互联网医院、旗舰店运营、总仓及患者教育等,进行线上线下一体化品牌打造,为产品品牌赋能。目前,专业品牌推广及运营服务业务已成为越来越多药械企业广而进行产品推广的重要选择。

(2) 政策支持医药供应链持续升级,加速品牌推广及运营服务发展
从医改政策实施直接效果来看,进入集采名录的药品价格普遍下降,未进入集采名录的原料药不具备价格优势,价格随之下降导致价齐货杂,整体院内销售受到较大冲击。一方面,原研药持续拓展院外市场的压力加大,各产品营销团队的人员产出下降,存在院外院内销售需求;另一方面,原研药商开始关注院外市场,但相较于对院内,对专业院外渠道运营需求较大。因此,医改政策持续推进,加速了品牌推广及运营服务业务的发展。

近年来,国家卫健委、医保局、发改委、商务部、市场监管总局等部门相继发布政策,明确大力推进和发展互联网医疗业务,支持实体医疗机构通过互联网向患者提供诊疗服务,鼓励常见病/慢性病线上诊疗、处方流转、网络处方药等新业态,提出线上线下融合发展,要求按照“网订店取”、“网订店送”的运营模式实现药品的可及性,逐步将符合条件的互联网医疗项目纳入医保支付范围等。这些政策的出台为行业带来新的发展空间,促使越来越多的互联网医生、医疗机构和药械企业等相关方积极参与其中。

同时,人口老龄化、慢性病患病率上升,人均药费支出相对较低等因素也推动互联网医疗新业态的快速发展。2021年中国互联网医疗行业市场规模达2,230亿元,同比增长43.87%,预计2023年将将达3,647亿元。目前,我国在线医疗用户对互联网医疗使用率仍较低,互联网医疗的应用发展空间较大。

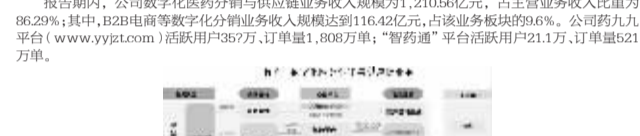


说明:数据来源于CNNIC,华经产业研究院整理。
未来,随着多领域应用逐步深入“互联网+医疗”的深度融合,互联网医疗服务、医疗信息化、医药电商、工业级运营、SaaS服务和线下渠道相结合,与银行合作,借助供应链金融平台,为上游客户提供供应链金融服务。

(六) 三方服务公司的业务情况
九州通转型升级的主要业务主要包括:数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务、医药工业及OEM业务、医药新零售业务、医疗健康与技术增值服务、医药工业及OEM业务。公司处于医药产业链的中游流通环节,聚合了众多上下游客户品种资源,依托医药物流优势,形成了独特的供应链网络优势。

公司经过多年的数字化转型,搭建了全国统一的药九B2B交易平台(www.yjyz.com),采取“自营+合营+三方+地推”的模式,不断丰富产品与价格合理性;公司自主开发了上游供应链SaaS系统“智药通”云系统,云系统下游SaaS系统“云店通”,搭建了电子首营平台,并通过平台数智化能力、社群营销、工业级运营、SaaS服务和线下渠道相结合,与银行合作,借助供应链金融平台,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。

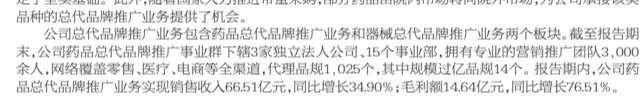
报告期内,公司数字化医药分销与供应链业务收入规模91,210.56亿元,占主营业务收入比值为86.29%;其中,B2B电商零售业务收入规模116.42亿元,占该业务收入总额的99.6%。公司九州平台(www.yjyz.com)活跃用户3577万,订单单1,808万单,“智药通”平台活跃用户21.1万,订单量521万单。



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板块,近年来增长迅速;该业务毛利和净利率均较高,其对公司业绩贡献持续提升。公司总代品牌推广业务致力于为客户提供全渠道的品牌营销解决方案,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,具备终端快速触达、渠道管理能力强且运营响应的核心竞争力。该业务通过代理产品的深度个性化定制策略,帮助合作伙伴建立产品品牌与终端客户和经销商体系,构建数据化、网格化、标准化的客户管理体系,以提升产品的市场占有率及市场竞争力。

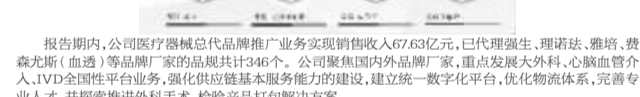
近年来,公司积累了丰富的产品推广和运营经验,建立了独特的竞争优势,包括健全的分销体系、广覆盖的院外市场,有序的道路管理能力、围绕零售门店的动线能力、面向患者(消费者)的教育经验等,并具备20亿电商运营及线上线下全方位的品牌建设能力,为公司上游品牌厂家承接总代品牌推广业务奠定了坚实基础。此外,随着国家大力推进带量采购,部分药品由院内市场转向院外市场,为公司承接该类品牌总代品牌推广业务提供了机会。

公司总代品牌推广业务营销网络总代品牌推广业务和总代品牌推广业务两个板块。截至报告期末,公司总代品牌推广“事业部”辖3家独立法人公司,16个事业部,拥有专业营销团队3,000余人,网络覆盖零售、医药、电商全渠道,代理品牌1,026个,其中规模超1亿元品牌114个。报告期内,公司药品总代品牌推广业务实现销售收入6.65亿元,同比增长1.464亿元,同比增长76.51%。



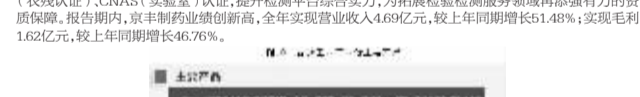
3. 医药工业及OEM业务
医药工业及OEM业务是公司重要的高毛利业务板块,该业务是公司目前在业已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上,运用公司“平二价”供应链服务平台所积累的经验,针对对开发生产工业产品及OEM业务,再通过公司全渠道的销售网络分销给终端高净值消费者,具体包括以下三板块:
(1) 西药工业
公司隶属于京丰制药立足于医药工业生产经营,专业孵化器等行业,主营业务包括药品生产及研发、药品销售、孵化服务。报告期内,药品生产研发主要以抗生素、麻醉药原料药和心脑血管系列药品为主;京丰制药生产的盐酸二甲双胍(0.25*100s)已通过一致性评价,并于2020年取得C类注册证。第三批集采,2021年托吡替片(25mg)(125mg)已已通过一致性评价;2023年3月2日,映美塞注射液中标国家第八批集采。报告期内,京丰制药旗下北京均大检测科技有限公司检测平台顺利通过CATL认证(农安认证),CNAS(实验室)认证,提升检测平台综合实力,为拓展检验检测服务再添强有力的资质保障。报告期内,京丰制药检测业务,全年实现营业收入4.69亿元,较上年同期增长51.48%;实现毛利1.62亿元,较上年同期增长46.76%。

(2) 中药工业
公司旗下九州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,在中药研发、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,为从源头把控质量,九州信中药在产区建立了19家专业道地药材公司,规范种植药材基地15万亩,其中9个药材基地通过国家GAP认证,7个药材基地获得“三零”品牌品牌行业荣誉;旗下拥有108CMF认证现代化饮片企业,42个生产基地通过CNAS国家认可实验室认证,具备生产普通饮片、精制饮片、直口膜饮片、毒性饮片、膏丹丸散、中药同源等多种产品,拥有“信信”、“九州天源”、“金德济普”、“真真堂”、“真真堂”等系列产品品牌。



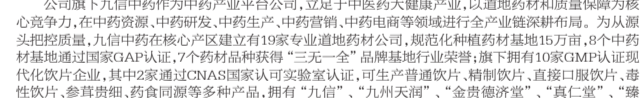
(3) 医药工业上游业务
医药工业上游业务是公司重要的业务板块,该业务是公司目前在业已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上,运用公司“平二价”供应链服务平台所积累的经验,针对对开发生产工业产品及OEM业务,再通过公司全渠道的销售网络分销给终端高净值消费者,具体包括以下三板块:
(1) 西药工业
公司隶属于京丰制药立足于医药工业生产经营,专业孵化器等行业,主营业务包括药品生产及研发、药品销售、孵化服务。报告期内,药品生产研发主要以抗生素、麻醉药原料药和心脑血管系列药品为主;京丰制药生产的盐酸二甲双胍(0.25*100s)已通过一致性评价,并于2020年取得C类注册证。第三批集采,2021年托吡替片(25mg)(125mg)已已通过一致性评价;2023年3月2日,映美塞注射液中标国家第八批集采。报告期内,京丰制药旗下北京均大检测科技有限公司检测平台顺利通过CATL认证(农安认证),CNAS(实验室)认证,提升检测平台综合实力,为拓展检验检测服务再添强有力的资质保障。报告期内,京丰制药检测业务,全年实现营业收入4.69亿元,较上年同期增长51.48%;实现毛利1.62亿元,较上年同期增长46.76%。

(2) 中药工业
公司旗下九州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,在中药研发、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,为从源头把控质量,九州信中药在产区建立了19家专业道地药材公司,规范种植药材基地15万亩,其中9个药材基地通过国家GAP认证,7个药材基地获得“三零”品牌品牌行业荣誉;旗下拥有108CMF认证现代化饮片企业,42个生产基地通过CNAS国家认可实验室认证,具备生产普通饮片、精制饮片、直口膜饮片、毒性饮片、膏丹丸散、中药同源等多种产品,拥有“信信”、“九州天源”、“金德济普”、“真真堂”、“真真堂”等系列产品品牌。



4. 医药新零售业务
医药新零售业务是公司重要的业务板块,该业务是公司目前在业已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上,运用公司“平二价”供应链服务平台所积累的经验,针对对开发生产工业产品及OEM业务,再通过公司全渠道的销售网络分销给终端高净值消费者,具体包括以下三板块:
(1) 西药工业
公司隶属于京丰制药立足于医药工业生产经营,专业孵化器等行业,主营业务包括药品生产及研发、药品销售、孵化服务。报告期内,药品生产研发主要以抗生素、麻醉药原料药和心脑血管系列药品为主;京丰制药生产的盐酸二甲双胍(0.25*100s)已通过一致性评价,并于2020年取得C类注册证。第三批集采,2021年托吡替片(25mg)(125mg)已已通过一致性评价;2023年3月2日,映美塞注射液中标国家第八批集采。报告期内,京丰制药旗下北京均大检测科技有限公司检测平台顺利通过CATL认证(农安认证),CNAS(实验室)认证,提升检测平台综合实力,为拓展检验检测服务再添强有力的资质保障。报告期内,京丰制药检测业务,全年实现营业收入4.69亿元,较上年同期增长51.48%;实现毛利1.62亿元,较上年同期增长46.76%。

(2) 中药工业
公司旗下九州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,在中药研发、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,为从源头把控质量,九州信中药在产区建立了19家专业道地药材公司,规范种植药材基地15万亩,其中9个药材基地通过国家GAP认证,7个药材基地获得“三零”品牌品牌行业荣誉;旗下拥有108CMF认证现代化饮片企业,42个生产基地通过CNAS国家认可实验室认证,具备生产普通饮片、精制饮片、直口膜饮片、毒性饮片、膏丹丸散、中药同源等多种产品,拥有“信信”、“九州天源”、“金德济普”、“真真堂”、“真真堂”等系列产品品牌。



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,持续提升信息技术增值服务,并向医疗服务、健康管理、医学技术等专业大健康领域延伸,打造大健康服务平台,完善大健康服务内容。目前该业务板块主要包括:
(1) 信息技术开发与增值服务
公司多年深耕智慧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、健康管理等业务板块。2022年,公司持续加大信息化投入,以支撑智慧云平台、“药九B2B”电商平台、“智药通”APP、“帮健医”平台等内部管理+外部赋能工具。集团与分子公司、分子公司与分公司可实现高效的业务协同,数据在ERP系统中实现实时传输与共享;公司供应链协同管理平台整合了公司内部ERP系统、LIMS系统、财务网络系统等,通过系统连接及授权管理,公司上下游客户可以接入九州通系统查看所提供的信息数据,自动生成订单及其他业务等。

(2) 大健康平台及赋能工具的研发及服务
报告期内,公司完成大健康平台系统搭建,其中“帮健医”用户端和医生端已实现预约挂号、在线问诊、体检、体检报告、健康管理、慢病管理等专业服务。此外,平台还通过“帮健医”药店端、医院端,保障可实现到店运营、互联网医院处方流转、商保核销及综合事务解决方案等服务功能;行业赋能工具,公司通过“智药通”、“帮药通”、“帮医通”等系统软件,为下游客户提供互联网智能化工具赋能,助力客户提升运营效率,提升客户粘性。

(3) 医疗资源服务
报告期内,公司旗下广东广州德老老年病医院有限公司、武汉汉阳区汉阳街社区卫生服务中心等医疗机构,向公众提供中西医疗、未病管理、健康管理等专业服务。九州通健康科技有限公司(以下简称“健康科技”)旗下广州互联网医院运营取得突破,以青年医科类业务为切入点,已全面完成智慧医疗、智慧管理、智慧运营的全方位合作,并实现智慧医疗、智慧管理、智慧运营和中心业务线上化和线下化;同时,专业品牌推广及运营服务业务已成为越来越多药械企业广而进行产品推广的重要选择。

(4) 公司控股股东的关联交易
报告期内,公司控股股东的关联交易情况如下:
1. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

2. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

3. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

4. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

5. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

6. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

7. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

8. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。



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 报告期内公司控股股东及前10名股东情况
适用 不适用

Table showing the top 10 shareholders of the company, including their names, shareholdings, and types of shares.

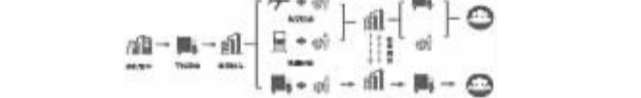
5. 公司债券情况
适用 不适用

5.1 公司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

Table listing the company's existing bonds, including bond names, codes, issue dates, and amounts.

6. 数字物流技术与供应链解决方案
公司下属九州通物流在满足自身经营需求的基础上,坚持市场化发展方向,依托物流专业管理团队及自主研发的“九州行云”系统,不断向下游客户及非业务领域客户提供九州通物流、医药冷链物流、数智物流与供应链整体解决方案。数智物流与供应链解决方案,实现由企业物流向科技型、平台型、生态型的市场化物流企业转变。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6.61亿元,较上年同期增长23.43%,毛利额1.35亿元,较上年同期增长45.50%。

公司物流供应链服务业务主要包括以下两个方面:
(1) 三方服务
公物流供应链服务,平台化运作,数字化管控与智能化应用,不仅可以满足院内各类物流需求,而且已经全面对外开放,为多行业客户提供专业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管理团队及“九州行云”系统,与下游客户对接,为客户展示明确性的物流信息,库内作业信息化程度高,智能设备加持提升效率;在运输服务方面,以全国九州通深度覆盖的医药配送网络平台为基础,提供及时、安全、优质的标准化医药运输服务。同时,通过整合外部物流资源,提供代运营及供应链一体化、物流供应链服务,满足客户医药供应链的个性化需求。报告期内,公司物流供应链服务,依托医药、物流、正天大数据、智慧医疗医药、恩威医药等企业提供全国一体化物流供应链服务以及相关服务,获得了客户的高度认可。



(2) 医药冷链物流
公司持续完善冷链物流网络和冷链干链,加快冷链智慧建设,全程可追溯信息系统升级,并在其它冷链业务方面获得了良好的拓展。公司通过丰富的仓储资源、完善的网络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)、九冷链达(物流运输)和九冷链达(落地配)三大产品,并通过冷链干链、配、运三大板块协同运行,保证项目运作服务质量。报告期内,公司冷链物流业务,依托医药、物流、正天大数据、智慧医疗医药、恩威医药等企业提供全国一体化物流供应链服务以及相关服务,获得了客户的高度认可。

(3) 数智物流与供应链整体解决方案
公司自主构建了数智物流供应链全流程、全场景的软件产品体系,形成了以“九州行云”平台为核心,涵盖仓储管理系统(WMS)、运输管理系统(TMS)、订单管理系统(OMS)、设备控制系统(WCS)、物联网系统(IoT)、2D/3D可视化系统、自动化AGV机器人等具有行业领先优势的物流软件矩阵。公司依托“九州行云”科技技术团队,提供定制化、敏捷化服务,为正大天晴、中智大医药、贵州茅台等客户提供了集基建工程、业务系统、物流系统、智能设备为一体的物流解决方案。



7. 报告期内公司控股股东的关联交易
报告期内,公司控股股东的关联交易情况如下:
1. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

2. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

3. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

4. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

5. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

6. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

7. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

8. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

9. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

10. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

11. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

12. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

13. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

14. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

15. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药新零售有限公司(以下简称“医药新零售”)发生关联交易,医药新零售为九州通集团提供医药新零售服务,九州通集团向医药新零售支付运营费用。九州通集团与医药新零售的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

16. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团大健康有限公司(以下简称“大健康”)发生关联交易,大健康为九州通集团提供大健康服务,九州通集团向大健康支付运营费用。九州通集团与大健康的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

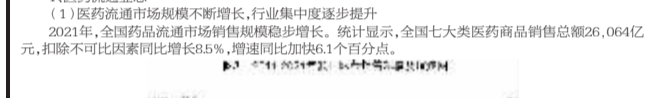
17. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团供应链管理有限公司(以下简称“供应链”)发生关联交易,供应链为九州通集团提供供应链管理服务,九州通集团向供应链支付服务费。九州通集团与供应链的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

18. 九州通集团与九州通集团全资子公司九州通集团医药工业有限公司(以下简称“医药工业”)发生关联交易,医药工业为九州通集团提供医药工业生产服务,九州通集团向医药工业支付生产费用。九州通集团与医药工业的关联交易符合相关法律法规的要求,不存在损害九州通集团利益的情形。

2022年以来,在上述政策的支持下,公募REITs项目加速审核与发行,公募REITs进入加速推进期。截至公告披露日,我国共有12只公募REITs项目产品陆续发行上市,投资者对公募REITs关注度提高,这对行业存量资产,扩大有效投资具有重大意义。

为积极响应国家号召,有效盘活存量资产,九州通主动启动医药物流仓储公募REITs发行准备工作,拟以公司(含下属分公司)拥有的医药物流仓储资产及配套设施为底层资产,开展基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)的申报发行工作,初步申报发行方案已于2023年3月12日召开的第五届董事会第二次会议审议通过,并完成湖北省发改委申报工作。本次公募REITs发行作为公司重大战略举措之一,对公司而言具有如下意义:(1)拓展融资渠道,帮助公司提升企业形象和品牌价值,有效增强资本市场影响力;(2)增加机构公募投资运营业务模式,提升公司公募投资运营业务能力和资产配置及配建能力,提升资产流动性,为公司筹集更多运营资金;(3)拓宽多元化权益融资渠道,建立资产开发良性循环模式,减少公司对传统债务融资方式的依赖;(4)提升公司资产运营能力,实现多元化收益。

(五) 所处行业发展趋势分析
公司的核心主营业务所处行业主要为大健康产业中的医药流通行业,行业情况说明及发展趋势分析如下:
1. 医药流通业态
(1) 医药流通市场规模不断增长,行业集中度逐步提升
2021年,全国药品流通市场规模稳步增长。统计显示,全国七大类医药商品销售总额26,064亿元,扣除不含比例同比增长8.5%,增速同比加快1.1个百分点。

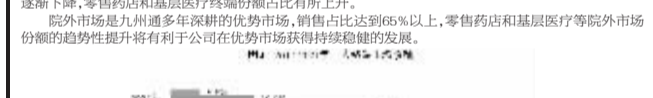


说明:数据来源于商务部药品流通行业运行统计分析报告
此外,医药流通行业集中度不断提升。2021年我国药品批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总额的74.5%,同比提高0.8个百分点,其中九州通等4家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的44.2%,同比提高1.6个百分点。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出,到2025年培育形成1-3家超过1万亿元、10-100家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业,前100家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的38%以上,这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。

(2) 市场格局逐步变动趋势明显,院外市场份额占比持续提升
根据内外部调研数据,我国药品销售分为三大终端六大品类,从三大终端的销售额分布来看,第一终端二终端及以上医院市场份额较大,但近年来呈下降趋势,2019年-2021年占比分别为39.66%、64.0%、63.8%;第二终端零售药店市场份额逐步上升,从2019年的22.4%上升至2021年的26.9%;第三终端基层医疗卫生机构2019年-2021年占比分别为10.7%、9.7%、9.6%。从趋势来看,二终端及以上终端市场份额占比逐渐下降,零售药店和基层医疗卫生机构占比提升。

院外市场是九州通多年深耕的优势市场,销售占比达到65%以上,零售药店和基层医疗卫生机构外市场的趋势性提升有利于公司在优势市场获得持续稳定的发展。

(3) 数字化分销及供应链管理将成为企业未来发展的新引擎
据商务部《药品流通行业运行统计分析报告(2021)》统计,2021年医药电商直接企业销售总额达2,162亿元(含第三方支付服务平台交易额),占同期全国医药市场总额的3.30%;其中B2B(企业对企业)业务销售额1,221亿元,占医药电商销售总额的56.40%。

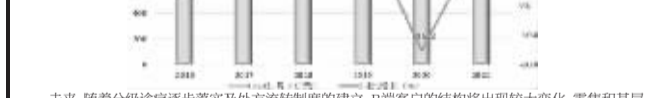


说明:数据来源于商务部药品流通行业运行统计分析报告
此外,医药流通行业集中度不断提升。2021年我国药品批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总额的74.5%,同比提高0.8个百分点,其中九州通等4家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的44.2%,同比提高1.6个百分点。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出,到2025年培育形成1-3家超过1万亿元、10-100家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业,前100家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的38%以上,这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。

(2) 市场格局逐步变动趋势明显,院外市场份额占比持续提升
根据内外部调研数据,我国药品销售分为三大终端六大品类,从三大终端的销售额分布来看,第一终端二终端及以上医院市场份额较大,但近年来呈下降趋势,2019年-2021年占比分别为39.66%、64.0%、63.8%;第二终端零售药店市场份额逐步上升,从2019年的22.4%上升至2021年的26.9%;第三终端基层医疗卫生机构2019年-2021年占比分别为10.7%、9.7%、9.6%。从趋势来看,二终端及以上终端市场份额占比逐渐下降,零售药店和基层医疗卫生机构占比提升。

院外市场是九州通多年深耕的优势市场,销售占比达到65%以上,零售药店和基层医疗卫生机构外市场的趋势性提升有利于公司在优势市场获得持续稳定的发展。

(3) 数字化分销及供应链管理将成为企业未来发展的新引擎
据商务部《药品流通行业运行统计分析报告(2021)》统计,2021年医药电商直接企业销售总额达2,162亿元(含第三方支付服务平台交易额),占同期全国医药市场总额的3.30%;其中B2B(企业对企业)业务销售额1,221亿元,占医药电商销售总额的56.40%。

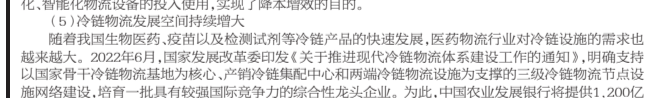


说明:数据来源于商务部药品流通行业运行统计分析报告
此外,医药流通行业集中度不断提升。2021年我国药品批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总额的74.5%,同比提高0.8个百分点,其中九州通等4家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的44.2%,同比提高1.6个百分点。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出,到2025年培育形成1-3家超过1万亿元、10-100家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业,前100家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的38%以上,这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。

(2) 市场格局逐步变动趋势明显,院外市场份额占比持续提升
根据内外部调研数据,我国药品销售分为三大终端六大品类,从三大终端的销售额分布来看,第一终端二终端及以上医院市场份额较大,但近年来呈下降趋势,2019年-2021年占比分别为39.66%、64.0%、63.8%;第二终端零售药店市场份额逐步上升,从2019年的22.4%上升至2021年的26.9%;第三终端基层医疗卫生机构2019年-2021年占比分别为10.7%、9.7%、9.6%。从趋势来看,二终端及以上终端市场份额占比逐渐下降,零售药店和基层医疗卫生机构占比提升。

院外市场是九州通多年深耕的优势市场,销售占比达到65%以上,零售药店和基层医疗卫生机构外市场的趋势性提升有利于公司在优势市场获得持续稳定的发展。

(3) 数字化分销及供应链管理将成为企业未来发展的新引擎
据商务部《药品流通行业运行统计分析报告(2021)》统计,2021年医药电商直接企业销售总额达2,162亿元(含第三方支付服务平台交易额),占同期全国医药市场总额的3.30%;其中B2B(企业对企业)业务销售额1,221亿元,占医药电商销售总额的56.40%。

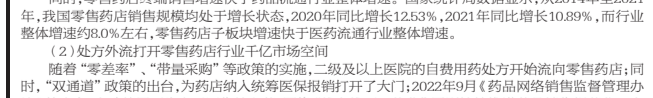


说明:数据来源于商务部药品流通行业运行统计分析报告
此外,医药流通行业集中度不断提升。2021年我国药品批发企业主营业务收入前100位占同期全国医药市场总额的74.5%,同比提高0.8个百分点,其中九州通等4家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的44.2%,同比提高1.6个百分点。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出,到2025年培育形成1-3家超过1万亿元、10-100家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业,前100家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总额的38%以上,这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。

(2) 市场格局逐步变动趋势明显,院外市场份额占比持续提升
根据内外部调研数据,我国药品销售分为三大终端六大品类,从三大终端的销售额分布来看,第一终端二终端及以上医院市场份额较大,但近年来呈下降趋势,2019年-2021年占比分别为39.66%、64.0%、63.8%;第二终端零售药店市场份额逐步上升,从2019年的22.4%上升至2021年的26.9%;第三终端基层医疗卫生机构2019年-2021年占比分别为10.7%、9.7%、9.6%。从趋势来看,二终端及以上终端市场份额占比逐渐下降,零售药店和基层医疗卫生机构占比提升。

院外市场是九州通多年深耕的优势市场,销售占比达到65%以上,零售药店和基层医疗卫生机构外市场的趋势性提升有利于公司在优势市场获得持续稳定的发展。

(3) 数字化分销及供应链管理将成为企业未来发展的新引擎
据商务部《药品流通行业运行统计分析报告(2021)》统计,2021年医药电商直接企业销售总额达2,162亿元(含第三方支付服务平台交易额),占同期全国医药市场总额的3.30%;其中B2B(企业对企业)业务销售额1,221亿元,占医药电商销售总额的56.40%。



说明:数据来源于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。2021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额的74.5%,同比提高0.8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额的44.2%,同比提高1.6个百分点。《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家超过1万亿元、10-100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额的38%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。

(2) 市场格局逐步变动趋势明显,院外市场份额占比持续提升
根据内外部调研数据,我国药品销售分为三大终端六大品类,从三大终端的销售额分布来看,第一终端二终端及以上医院市场份额较大,但近年来呈下降趋势,2019年-2021年占比分别为39.66%、64.0%、63.8%;第二终端零售药店市场份额逐步上升,从2019年的22.4%上升至2021年的26.9%;第三终端基层医疗卫生机构2019年-2021年占比分别为10.7%、9.7%、9.6%。从趋势来看,二终端及以上终端市场份额占比逐渐下降,零售药店和基层医疗卫生机构占比提升。