

证券代码:002569

证券简称:ST步森

公告编号:2023-033

浙江步森服饰股份有限公司 关于公司资产转让事项进展暨过户完成的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江步森服饰股份有限公司(以下简称“公司”或“步森股份”)于2022年6月10日召开第六届董事会第十九次会议,审议通过了《关于公司签署资产转让协议的议案》。公司为盘活闲置资产,提高资产运营及使用效率,拟将位于绍兴市诸暨枫桥镇庵东村的工业用地及厂房转让给诸暨市鸟行纺纱科技有限公司的资产转让事项。具体内容详见公司于2022年6月13日在指定信息披露媒体披露的《关于公司签署资产转让协议的公告》(公告编号:2022-038)。

2023年3月14日,公司召开第六届董事会第二十八次会议,审议通过了《关于召开2023年第一次临时股东大会的议案》,将上述《关于公司签署资产转让协议的议案》提交2023年第一次临时股东大会审议。

证券代码:600167

证券简称:联美控股

公告编号:2023-013

联美量子股份有限公司 关于召开2023年度暨2023年第一季度业绩说明会的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:
●会议召开时间:2023年5月23日(星期二)下午 15:30-16:30
●会议召开地点:
●会议召开方式:电话会议和网络互动
●投资者可于2023年5月16日(星期二)至5月16日(星期二)16:00前登录上证路演中心网站首页点击“提问预征集”栏目或通过公司邮箱zqb@shnd.sina.net进行提问。公司将在说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。
联美量子股份有限公司(以下简称“公司”)已于2023年4月29日发布公司2022年度报告和2023年一季度报告,为便于广大投资者更全面深入地了解公司2022年度和2023年一季度经营成果、财务状况,公司计划于2023年5月23日下午15:30-16:30举行2022年度暨2023年第一季度业绩说明会,就投资者关心的问题进行交流。

一、说明会类型
本次投资者说明会以电话会议和网络互动召开,公司将针对2022年度和2023年一季度经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通,在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。
二、说明会召开时间、地点
(一)会议召开时间:2023年5月23日 下午 15:30-16:30
(二)会议召开地点:
(1)上海证券交易所上证路演中心(网址:http://roadshow.sseinfo.com/)
(2)进门财经:(https://s.com.cn/A1tN)
(三)会议召开方式:电话会议和网络互动
三、参会人员
董事长:苏士强
独立董事:吕国强
财务总监:陈海明
董事会秘书:刘思生
四、投资者参与方式
(一)参与方式
(1)上海证券交易所上证路演中心

公司2023年第一次临时股东大会审议。具体内容详见公司于2023年3月15日在指定信息披露媒体披露的《关于公司资产转让事项的进展公告》(公告编号:2023-012)。
2023年3月30日,公司召开2023年第一次临时股东大会,审议通过了《关于公司签署资产转让协议的议案》,具体内容详见公司于2023年3月31日在指定信息披露媒体披露的《2023年第一次临时股东大会决议公告》(公告编号:2023-016)。

截至本公告披露日,公司已经完成上述资产转让事项所涉标的资产的过户登记手续,并继续推进落实后续的资产交接等相关工作。

特此公告。

浙江步森服饰股份有限公司董事会

2023年5月15日

投资者可在2023年5月23日 下午 15:30-16:30,通过互联网登录上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/),在线参与本次业绩说明会,公司将及时回答投资者的提问;
(2)进门财经
电脑端参会:https://s.com.cn/A1tN
手机端参会:壹壹进财经APP/进财经小程序,搜索“联美控股(600167)2022年度暨2023年第一季度业绩说明会”或扫描下方二维码参会:

电话参会:
+86-4001888938(中国)
+852-57006920(中国香港)
+86-277031747(中国台湾)
+1-2025624791(美国)
+86-01056372720(全球)
参会密码:119881

(一)投资者可于2023年5月16日(星期二)至5月16日(星期二)16:00前登录上证路演中心网站首页,点击“提问预征集”栏目(http://roadshow.sseinfo.com/questionCollection.do),根据活动时间,选中本次活动或通过公司邮箱zqb@shnd.sina.net向公司提问,公司将在说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。
五、联系人及咨询电话
联系人:胡敏、李雨
联系电话:024-23794835
联系邮箱: zqb@shnd.sina.net
六、其他事项
本次投资者说明会召开后,投资者可以通过上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/),进入“进门财经”(https://s.com.cn/A1tN)查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。
特此公告。

联美量子股份有限公司

2023年5月16日

证券代码:60188

证券简称:亚邦股份

公告编号:2023-016

江苏亚邦染料股份有限公司 关于2022年度暨2023年第一季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

一、本次投资者说明会召开情况
江苏亚邦染料股份有限公司(以下简称“公司”或“亚邦股份”)于2023年5月15日(星期一)09:00-10:00通过上海证券交易所上证路演中心(网址: http://roadshow.sseinfo.com/)以网络文字互动的形式召开2022年度暨2023年第一季度业绩说明会。公司董事长、总经理许云霞女士,财务总监、董事会秘书孙洪兵先生,独立董事李伟明先生参加了本次业绩说明会,就投资者关心的问题与投资者进行了沟通交流。
二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况
1、许董好,请问恒隆、金隅两家公司当初从集团收购过来,没有股份公司面前过一分线利润,反而一直拖累股份公司,停产经年,迟迟看不到复产迹象,伤害中小股东利益。目前化工园区已经陆续有企业复产,经咨询县里,恒隆、金隅无法满足县里复产要求,公司打算怎么处理恒隆、金隅?什么时候能复产?如何保护中小股东利益?
回复:尊敬的投资者,您好!感谢您的提问。受江苏沿海化工产业整治影响,恒隆和金隅两家公司自2018年停产至今,公司按照政府的统一部署,积极开展提标改造工作,经综合治理,“企一证”认定,可以申请复产验收,不属于停产退出企业。公司已按照政府复产验收流程提交申请,下一步将在政府的组织下,积极推进两企业复产验收工作。
2、洪总好,请问上中证互动平台是否由您主持?整个2023年计划回复6家投资者问题,

2023年到目前为止一条投资者提问都没有回复。并不是投资者没有提问,e互动上有大量问题,公司投资者关系维护上接下来准备怎么做?请不要漠视中小投资者和相关公司的投资者!

回复:尊敬的投资者,您好!感谢您的提问。公司十分重视投资者的沟通,对于上述e互动问题都进行了细致研究,对于符合信息披露规范要求的问题,公司都会积极予以回应。后续将进一步加强线上互动管理,维护投资者关系。
3、许董,今年4月20日,江苏亚邦染料公司公告注销15家企业的农药生产许可证,其中恒隆、金隅2家。公司有何与公众相关事项?
回复:尊敬的投资者,您好!感谢您的提问。由于恒隆停产,农药生产许可证按相关规定注销,待恢复生产后按相关规定可以申请。
三、其他事项
关于本次说明会的具体内容,请详见上海证券交易所上证路演中心(网址:http://roadshow.sseinfo.com/)。感谢各位投资者积极参与本次说明会,公司对长期以来关注、支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢。
特此公告。

江苏亚邦染料股份有限公司董事会

2023年5月16日

股票代码:000301

股票简称:东方盛虹

公告编号:2023-058

债券代码:127030

债券简称:盛虹转债

债券代码:127030

债券简称:盛虹转债

江苏东方盛虹股份有限公司 2022年度分红派息实施公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、股东大会审议通过的利润分配方案
1、江苏东方盛虹股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)2022年度分红派息方案已获2023年5月10日召开的公司2022年度股东大会审议通过,具体内容如下:以未来实施分配方案时股份登记日的总股本为分配基数,向全体股东每10股派发现金红利1.00元(含税),送红股0股,不以公积金转增股本。
2、公司可转换公司债券(债券简称:盛虹转债,债券代码:127030)转股期自2021年9月27日至2023年3月21日,鉴于公司将实施2022年度权益分派,为确保本次权益分派实施期间总股本不发生变化,“盛虹转债”将于2023年5月12日至本次权益分派股权登记日2023年5月19日期间暂停转股。因此,公司现有总股本为66,611,212,402股。
3、本次实施的分配方案与公司2022年度股东大会审议通过的分配方案一致。
4、本次实施分配方案距离股东大会审议通过的时间未超过两个月。
二、本次实施的利润分配方案
本公司2022年度分红派息方案为:以公司现有总股本66,611,212,402股为基数,向全体股东每10股派1.000000元人民币现金(含税),扣除后,通过深股通持有股份的香港市场投资者、QFII、RQFII以及持有首发前限售股的个人和证券投资基金每10股派0.900000元;持有首发后限售股、股权激励限售股及无限售流通股的个人股息红利税实行差别化税率征收,本公司暂不代扣代缴个人所得稅,待个人无限售流通股,根据其持股期间实际应纳税额【注】;持有首发后限售股、股权激励限售股及无限售流通股的证券投资基金所派红利税,对香港投资者持有基金份额份额部分按10%征收,对内地投资者持有基金份额的部分实行差别化税率征收】。
【注:根据先出先入的原则,以投资者证券账户为单位计算持股期间,持股1个月(含)1个月以上,每10股派现金股利2.000000元;持股1个月以上至1年(含1年),每10股派现金股利1.000000元;持股超过1年的,不再补发红利税。】
三、分红派息日期
本次权益分派股权登记日为:2023年5月19日,除权除息日为:2023年5月22日,红利发放日为:2023年5月22日。
四、分红派息对象
本次分红对象为:截止2023年5月19日下午深圳证券交易所收市后,在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司(以下简称“中国证券登记结算分公司”)登记在册的本公司全体股东。
五、分配方法
1、本公司此次委托中国证券结算深圳分公司代派的A股股东现金红利将于2023年5月22日通过证券托管证券公司(或其他托管机构)直接划入其资金账户。
2、以下A股股东的现金红利由本公司自行派发:

序号	股东名称	股东名称
1	0097077	江苏盛虹石化股份有限公司
2	0097078	盛虹石化集团有限公司
3	0097226	盛虹(苏州)纤维有限公司
4	0097067	连云港盛虹实业有限公司

在权益分派业务申请期间(申请日:2023年5月12日至登记日:2023年5月19日),如因自派股东证券账户内股份减少而导致委托中国证券结算深圳分公司代派的现金红利不足的一切法律责任与后果由本公司自行承担。

六、调整相关参数
本次权益分派实施完毕后,“盛虹转债”的转股价格将作相应调整,调整前转股价格为:13.41元/股,调整后转股价格:13.31元/股,本次转股价格调整生效日期:2023年5月22日。
《关于可转换公司债券转股价格调整的公告》(公告编号:2023-059)同时在《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》及巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)上披露。
七、GDR投资者相关说明
对于投资于公司在瑞士证券交易所发行的全球存托凭证(Global Depository Receipts, GDR)的符合境外相关监管规则合格投资者(以下简称“GDR投资者”),其现金红利将由公司向 GDR 对应的境内基础 A 股股票名义持有人 Citibank, National Association 派发。根据《中华人民共和国企业所得税法》等相关税收规定, GDR 投资者 10%的税率扣缴所得税。
GDR 投资者的除权除息日为2023年5月17日,现金红利将由 Citibank, National Association 投资者于2023年5月30日通过Euroclear Bank SA/NV,Clearstream Banking, S.A.发放给GDR投资者。
八、有关咨询办法
1、咨询机构:公司董事会秘书办公室
2、咨询地址:江苏省苏州市吴江区盛泽镇市场东路73号
3、联系人:范佳健
4、电话:0512-63573480
5、传 真:0512-63562292
九、备查文件
1、公司2022年度股东大会决议;
2、公司2023年度第二次董事会决议;
3、中国证券结算深圳分公司确认有关分红派息具体时间安排的文件。
特此公告。

江苏东方盛虹股份有限公司

董 事 会

2023年5月15日

江苏东方盛虹股份有限公司

董 事 会

2023年5月15日

证券代码:688357

证券简称:建龙微纳

公告编号:2023-050

转债代码:118032

转债简称:建龙转债

洛阳建龙微纳新材料股份有限公司 关于可转债投资者适当性要求的风险提示性公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:
一、可转债发行上市情况
经中国证券监督管理委员会证监许可〔2023〕267号文同意注册,公司于2023年3月8日向不特定对象发行了7,000,000张可转换公司债券,每张面值100元,发行总额70,000万元。发行方式采用向公司在股权登记日(2023年3月7日,11日)收市后中国结算上海分公司登记在册的前股股东优先配售,原股股东优先配售后余额部分(含原股股东放弃优先配售部分)采用网下通过上海证券交易所交易系统面向社会公众投资者发行的方式进行,余额全部由保荐机构(主承销商)包销。

经上海证券交易所自律监管决定书〔2023〕157号文同意,公司将70,000万元可转换公司债券于2023年4月7日起在上海证券交易所挂牌交易,债券简称“建龙转债”,债券代码“118032”。

根据有关规定和《募集说明书》的约定,公司本次发行的可转换公司债券的转股期自

2023年9月14日至2029年3月7日。可转换公司债券的初始转股价格为123.00元/股,当前转股价格为123.00元/股。

一、对于可转债投资者适当性要求的公司可转债投资者所持本次可转债不能转股的风险提示

公司作为科创板上市公司,本次向不特定对象发行可转换公司债券,参与可转债转股的投资者,应当符合科创板股票投资者适当性管理要求。参与科创板可转债的投资者,可将其持有的可转债进行买入或卖出操作,如可转债持有人不符合科创板股票投资者适当性管理要求的,可转债持有人不能将其持有的可转债转换为公司股票,投资者需关注因自身不符合科创板股票投资者适当性管理要求而导致其所持可转债无法转股所存在的风险及可能造成的损失。

三、其他
投资者如需了解建龙转债的详细情况,请查阅公司2023年3月6日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《洛阳建龙微纳新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》。
联系部门:董事会办公室
联系电话:0379-67758531
联系邮箱:ir@alolon.cn
特此公告。

洛阳建龙微纳新材料股份有限公司董事会

2023年5月16日

证券代码:600998

证券简称:九州通

公告编号:临2023-053

九州通医药集团股份有限公司 关于2022年度暨2023年第一季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、本次业绩说明会召开情况
九州通医药集团股份有限公司(以下简称“九州通”或“公司”)2022年度暨2023年第一季度业绩说明会于2023年5月15日(星期一)13:00-14:30在上海证券交易所上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com/)及中国证券报·中证网路演中心(https://www.cninfo.com.cn/roadshow/ysmh/)以网络直播和网络互动的形式召开。公司董事长刘长云先生、副董事长刘国志先生、总经理刘国志先生、财务总监王后兵先生、副总经理刘国志先生、董事会秘书刘国志先生和证券事务代表陈女士等出席本次说明会,就公司2022年度、2023年一季度经营业绩和利润分配等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

一、投资者提出的问题及公司回复情况
在本次说明会上,公司就投资者关心的问题进行了梳理,并回复如下:
问题一:请介绍一下公司的主要业务及行业地位情况。
回复:九州通为科技驱动型的全能医药产业综合服务商,公司立足于大健康产业,主营业务包括数字化医药分销与供应链服务、总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的“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,并依托千亿元平台资源优势,孵化出总代品牌推广业务、医药工业产品及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方面。逐步形成了医药工业具有多业务、多场景、多服务等显著特点的