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】半年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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网站仔细阅读半年度报告全文。

二、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、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。

五、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

公司董事会拟定的半年度利润分配或资本公积金转增股本预案为:以权益分派股权登记日登记的总股本为基数,拟以资本公积金向全体股东每10股转增4股,不派发现金红利,不送红股。如以截至2023年6月30日的公司总股本2,792,065,467股为基数 (最终以权益分派股权登记日可参与转增的股本数量为准),向全体股东每10股转增4股,合计转增1,116,826,187股,转增后公司总股本增加至3,908,891,654股。

此预案尚需提请公司2023年第二次临时股东大会审议。

第二节 公司基本情况

一、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
电话	027-84683017	027-84683017
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
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

二、主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	94,168,339,791.93	92,272,115,704.93	2.06
归属于上市公司股东的净资产	25,063,390,085.25	24,639,799,486.94	1.72
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	79,357,491,172.56	67,984,349,971.94	16.73
归属于上市公司股东的净利润	1,342,998,189.38	1,269,017,086.53	5.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,296,392,137.57	1,106,351,855.88	17.09
经营活动产生的现金流量净额	518,172,955.09	-2,054,972,754.69	125.22
加权平均净资产收益率(%)	5.64	5.54	增加0.10个百分点
基本每股收益(元/股)	0.47	0.44	6.82
稀释每股收益(元/股)	0.47	0.44	6.82

注:公司于2023年6月29日实施了资本公积金转增股本,每10股转增4.9股。根据《企业会计准则第34号——每股收益》"第十三条发行在外普通股或潜在普通股的数量因派发股票股利、公积金转增资本、拆股而增加或因并股而减少,但不影响所有者权益金额的,应当按调整后的股数重新计算各列报期间的每股收益"的相关规定,公司重述了同比期间的每股收益。

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用 □不适用

1、报告期内,公司营业收入较上年同期增长16.73%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称"扣非归母净利润")较上年同期增长17.09%,其中第二季度(4-6月)公司实现归母净利润及扣非归母净利润环比第一季度分别增长39.32%和26.00%,单季度业绩加速增长;主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长(14.01%)的基础上,实现总代品牌推广、医药新零售、数字物流技术与供应链解决方案、医疗健康及技术服务等新兴业务的加速增长,助力公司上半年经营业绩的提升;其中,总代品牌推广业务营业收入较上年同期增长38.74%,毛利较上年同期大幅增长62.15%;医药新零售业务营业收入较上年同期增长37.51%,毛利较上年同期增长26.00%;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38.05%,毛利较上年同期大幅增长73.35%;医疗健康及技术服务营业收入较上年同期增长38.83%,毛利较上年同期增长43.27%;公司在保证营业收入稳步增长的同时,盈利能力也在持续提升。

2、报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期大幅增长125.22%,其中第二季度经营性现金流量净额达35.40亿元,近年来首次实现公司经营性现金流量净额在半年度转正,主要原因是期内公司加大年中清收力度、销售回现款增加所致,公司经营质量显著提升。

3、报告期公司归母净利润较上年同期增长5.83%,主要原因是上年同期公司持有的爱美客技术发展股份有限公司股票价格变动引起的公允价值变动等形成非经常性损益为1.63亿元(基数较高),而本报告期非经常性损益仅为0.48亿元。

三、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

九州通为科技驱动型的全链医药产业综合服务商,公司立足于大健康行业,主营业务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,是行业内首家获评5A级物流企业及唯一获评国家十大智能化仓储物流示范基地的企业;公司位列2023年《财富》"中国企业500强"第171位和"中国上市公司"500强第99位。

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

(一)公司上半年业绩亮点及分析

2023年上半年,随着我国经济社会全面恢复常态化运行,以及医药流通行业的整体复苏,公司紧抓市场机遇,大力发展创新业务,拓展新的增长点,同时经营质量全面提升,推动公司经营业绩稳步增长,整体经营业绩好于行业平均水平。

报告期内,公司营业收入持续稳健增长,达到793.57亿元,较上年同期增长16.73%;实现扣非归母净利润12.95亿元,较上年同期增长17.09%;其中第二季度实现归母净利润及扣非归母净利润分别为7.82亿元和7.22亿元,环比第一季度分别增长39.32%和26.00%,盈利能力持续提升。

2023年1-6月,公司经营活动产生的现金流量净额为5.18亿元,较上年同期大幅增长125.22%,其中,第二季度经营性现金流量大幅改善,现金回款大幅增加,单季度经营性现金流量净额达35.40亿元,近年来首次实现公司经营性现金流量净额在半年度转正,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稳健增长的主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长(14.01%)的基础上,实现总代品牌推广、医药新零售、数字物流技术与供应链解决方案、医疗健康及技术服务等新兴业务的加速增长,助力公司上半年经营业绩的提升;其中,总代品牌推广业务营业收入较上年同期增长38.74%,毛利较上年同期大幅增长62.15%;医药新零售业务营业收入较上年同期增长37.51%,毛利较上年同期增长26.00%;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38.05%,毛利较上年同期大幅增长73.35%;医疗健康及技术服务营业收入较上年同期增长38.83%,毛利较上年同期增长43.27%;公司在保证营业收入稳步增长的同时,盈利能力也在持续提升。

报告期内,公司强力推进"新零售、新产品、互联网医疗和不动产证券化(REITs)"四大新战略落地实施,药九九B2B平台、好药师"万店加盟"计划、"幂健康"平台等均进展顺利,器械、总代、中药等高毛利战略产品销售占比不断提升,"Bb/BC仓配一体化"、多仓联网、九州万店数字化平台、ERP系统升级等PMO及数字化转型重点项目深化推进,取得较好的阶段性成果,加速了公司经营模式的转型升级。2023年5月29日,公司"Bb一体化项目"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);此外,公司"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)。

(二)公司主要业务经营情况及创新成果

2023年上半年,公司主要业务经营及项目创新成果显著,在以下十大方面亮点突出:

1、药九九B2B电商平台,全链赋能单体药店、诊所等终端客户,上半年自营业务收入达60.54亿元,成为国内领先的院外数字化医药流通平台

上半年,公司面向单体药店、诊所等客户的数字化分销业务稳步推进,药九九B2B电商平台自营交易收入规模已达60.54亿元,同比增长15.84%;目前平台拥有注册用户40万?,活跃用户35万?,覆盖全国99%的行政区域,是国内领先的院外数字化医药流通平台。全国已成立并运营17家"药九九"公司,专门为小连锁、单体药店、诊所等客户提供B2B电商业务服务,平台实行采销一体,责、权、利到人的经营模式。此外,平台通过数字化和信息化管理,可以为上游厂家提供全面、准确的产品流向分析等增值服务,并提供特有的"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的快速转型。

2、零售电商服务平台业务,全网化服务京东、阿里等大型医药零售电商平台,上半年收入规模32.54亿元,同比大幅增长62.56%

上半年,公司继续开展对京东、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健康产品供应链业务,销售收入规模已达32.54亿元,较上年同期大幅增长62.56%;其中销售给京东、阿里、美团自营平台的药品上半年达到22.19亿元,较上年同期增长83.30%,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,与电商平台系统打通,可以实现自动下单、自动询价、同城团配、统一结算、全平台控价等多项服务。公司零售电商分销事业部充分整合公司各方资源,包括"幂健康"平台的医患服务、"Bb/BC仓配一体化"、数字化管理等,已为华润三九、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,并跟踪服务到C端消费者。

3、总代品牌推广业务,打造利润持续增长"第二曲线",代理品规1,251个,上半年销售收入86.37亿元,同比增长38.74%;毛利额14.64亿元,同比大幅增长62.15%

上半年,公司总代品牌推广业务(含药品及医疗器械)销售收入达86.37亿元,较上年同期增长38.74%;毛利率提升至16.95%,毛利额为14.64亿元,较上年同期大幅增长62.15%,持续打造公司利润增长"第二曲线",对公司业绩贡献度逐年提升。

报告期内,公司药品总代品牌推广业务实现销售收入49.49亿元,较上年同期增长48.60%;毛利率提升至25.95%,毛利额为12.84亿元,较上年同期大幅增长65.70%;其中可威、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;同时,公司大力引进优质产品66个,其中过亿新品3个,过千万新品13个。截至报告期末,公司药品总代品规数达915个(预计全年过亿品规19个),包括浙江华海、浙江京新、正大天晴、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,代理产品涵盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类,涉及临床和OTC全渠道。公司已形成较为成熟的总代品牌推广业务模式,包括集采原研落标产品院外代理、集采中标产品院外代理、品牌产品连锁有序营销、品牌产品院外代理、独家产品院外代理五大模式。

报告期内,公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入36.88亿元,较上年同期增长27.40%;毛利额为1.79亿元,较上年同期增长40.55%;已代理强生、理诺达、雅培、费森尤斯(血透)等品牌厂家的品规共计336个。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全国性平台业务,强化供应链基本服务能力的建设,建立统一数字化平台,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。

4、医药工业自产及OEM业务,形成自有品种的集群式发展,产品竞争力大幅提升

上半年,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,上半年销售收入达11.82亿元,毛利率为22.16%,毛利额为2.62亿元。

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,上半年实现营业收入1.87亿元;京丰制药以抗生素系列、糖尿病系列、心脑血管系列及外用药系列药品的生产及研发为主,包括盐酸二甲双胍片、复方克霉唑乳膏及莫匹罗星软膏等重点品种,其中盐酸二甲双胍片(0.25*100s)中标国家第三批集采,呋塞米注射液中标国家第八批集采,羟苯磺酸钙胶囊、苯磺酸氨氯地平片通过国家一致性评价,阿卡波糖片获得《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")上半年实现自产品种销售收入9.32亿元;九信中药致力于生产高质量、安全可靠的中药产品,目前可生产普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等多品类品种,同时积极在产品上应用趁鲜技术、溯源技术等,已形成晶磨净研、臻品养生、溯本珍源等优势特色产品,并打造出"九信"、"九州天润"、"金贵德济堂"、"真仁堂"、"臻养"等系列产品品牌。

在OEM产品方面,公司医疗器械OEM注册有美体康、弗乐士两个自有品牌,取得MAH二类产品注册证5张,一类产品备案证16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355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,为新产品战略实施奠定了基础。

5、好药师"万店加盟"业务,全面赋能线下加盟药店数字化管理,门店数已达15,856家

上半年,公司强力推进"万店加盟"计划,截至报告披露日,"万店加盟"计划通过"自营+加盟"的模式保持快速扩张,已实现自营及加盟药店达到15,856家,门店遍布全国31个省市自治区,覆盖291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。

作为国内最大的OTC药品配送商和拥有遍布全国现代物流网络的企业,公司充分发挥加盟单体药店投资成本低、效率高、经营灵活的优势,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,补齐加盟药店的各项短板。报告期内,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,助力门店数字化转型;"门店通"完成系统功能升级,覆盖5,000家以上的门店;双端CRM系统完成上线,覆盖B端会员18,000家及C端会员1,500万;自研零售ERP使用门店超过13,000家。报告期内,公司积极拓展专业药房,上半年承接处方外流规模达2.1亿元。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。

6、好药师B2C电商总代总销业务,为药械企业提供线上"一站式"全网化服务,上半年销售收入4.98亿元,积累了3,300万?C端用户

上半年,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4.98亿元,较上年同期增长43.2%;其中"6.18"活动销售再次破亿,销售收入1.1亿元,较上年同期大幅增长69.2%。公司拥有10年?医药电商经验沉淀、300?电商运营团队、317批零一体仓配能力,积累了3,300万?C端用户。公司旗下好药师B2C电商通过"供应链+数字营销+医患运营"三位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长,已经纳井运营诺华、哈药、贝因美、雅培器械、诺和诺德、鲁南制药、周林频谱、强生、韩美、拜耳等近40个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,以加速开拓电商总代总销业务的发展。

截至目前,公司已与天猫、京东、拼多多、抖音、华为商城、唯品会等多个零售电商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"直接面向消费者的B2C电商总代理总经销服务。报告期内,好药师B2C电商新拓6家抖音品牌官方旗舰店,同时抖音好药师大药房蝉联OTC药品第一名。

7、"幂健康"服务平台业务,全场景赋能C端用户,专病运营业务发展迅猛

截至报告期末,公司"幂健康"服务平台已完成医生端、患者端、保司端、医疗机构端的"一云多端"基础能力建设,构建了行业领先的集"社交+交易"相结合的业务中台和数据中台。其中,"幂健康"医生端提供在线问诊及基础诊疗服务的医生超63万名,实现了C端用户的预约挂号、在线问诊、预约体检、快速购药、健康咨询、慢病管理等功能;"幂健康"药店端已有注册药店3.5万家,上半年累计开方量超3,287万,日处方单量峰值超23万单,实现线上平台处方业务收入同比增长3,873%,问诊咨询业务收入同比增长160%;"幂健康"保司端基于公司"BC一体化"、"万店加盟"能力,提供O2O和B2C相结合的履约服务,并从药品赔付前置延伸到问诊服务,报告期内,公司承接蚂蚁保险等多家互联网平台以及保司的互联网门诊险线上问诊和药品直赔,上半年累计问诊10.9万次,服务患者超148万名。

报告期内,公司"幂健康"服务平台专病运营业务发展迅猛,公司聚焦眼专科业务运营,平台累计入驻眼科医生4,109名、付费患者超过2.3万人,上半年累计销售717万元,较上年同期增长154%;公司已完成与朝聚眼科、普瑞眼科、泰康同济、鹰瞳科技的全面合作,通过接入专业机构提供各类线上基础医疗服务,并围绕单病种构建医、药、险相结合的全病程管理方案。

8、互联网医疗业务,数字化技术及运营赋能互联网医院,打造行业专业的处方外流平台

报告期内,公司通过自主研发的"幂药云"平台,以数字化技术和高效运营能力赋能公立医疗机构及三方互联网医疗平台,已建设与运营了19家公立医疗机构的互联网医院以及多个互联网诊疗平台。公司参股投资了杭州恒生芸泰网络科技有限公司,积极与国内领先的互联网医院解决方案提供商合作,并与其成立了合资公司,共同推进面向公立医院的互联网医院与处方流转平台建设和运营服务,凭借自身在医药大健康行业多年形成的全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链服务平台,以及行业领先的数字化、平台化、互联网化优势,发挥合作方覆盖全国900多家公立医院的三甲官方互联网医院系统建设与运营服务经验,可以实现互联网医院与处方流转的全场景覆盖,为实体医院开展线上问诊(小程序)及互联网医院场景处方流转业务;打通互联网诊疗医保(诊查费、药品费)在线支付、慢病药品医保线上结算、院内品种零库存配送等多项创新服务模式。

9、物流Bb/BC仓配一体化,全力打造面向多端的高效供应链物流服务体系,实现客户"零库存"及10万品规资源共享

报告期内,公司继续打造面向多端的高效供应链物流服务体系,已投入运营湖北、上海、广州、北京、天津、浙江6处"BC一体仓",每日揽收率达99%以上,极大提高了供应链服务效率,满足了不同客户需求;公司已完成湖北、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、湖南共22家公司物流"Bb一体化"改造并投入运营,未来三年公司争取完成"Bb/BC仓配一体化"能力的全覆盖。

公司搭建的行业特有的"Bb/BC一体化"高效供应链物流服务模式,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,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。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)。

图2　"Bb/BC一体化"的医药供应链服务模式图

10、公募REITs项目进展顺利,将分批盘活330余万平方米医药物流仓储资产及配套设施

截至报告期末,公司在各级政府相关部门的支持下,持续开展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。公司拟以拥有的约330多万平方米的医药物流仓储资产及配套设施为底层资产,分批发行公募REITs,以盘活公司庞大的仓储物流资产及配套设施,重构公司轻资产运营商业模式,加快资产流动性,拓宽多元化权益融资渠道,建立资产开发良性循环模式,以提升公司资产运营能力,实现多元化收益。

公司拟在武汉市选取部分医药仓储物流资产及配套设施作为首批入池资产,本次入池资产为九州通医药集团物流有限公司(以下简称"九州通物流")所持有的武汉东西湖医药物流中心的部分资产,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",具体包括医药仓储综合楼、医药仓库分拣中心 、医药仓储保障中心1号楼、医药仓储保障中心2号楼、医药仓储保障中心3号楼、医药仓储保障中心辅助用房,合计总建筑面积预计为175,303.85平方米。

公司已完成项目申报初稿,根据湖北省发改委的指示,已于8月正式提交申报文件,启动了正式申报程序;公司已全资设立湖北九州产业园区运营管理有限公司,拟作为未来基础资产的运营管理机构,为基础资产提供运营管理服务;九州通物流已全资设立武汉九州首瑞供应链服务有限公司(以下简称"九州首瑞"),后续拟将首批入池医药仓储物流资产重组注入九州首瑞,并将持有该公司100%的股权转让给公募REITs。

本次公募REITs发行作为公司重大转型战略之一,其意义包括:(1)REITs 赋能公司,帮助公司提升企业形象及品牌价值,有效提振资本市场影响力;(2)搭建轻资产运营平台,加快重构公司轻资产运营商业模式,盘活公司医药物流仓储资产及配套设施,加快资产流动性,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。

如果公司公募REITs申请上市成功,将对公司未来各项财务指标的优化产生积极影响,并给投资者带来所有者权益的大幅提升,且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,具有较强的示范效应和积极正面的社会影响。

(三)社会责任及精准扶贫

公司积极履行社会责任,截至目前已捐款捐物总价值超过4,300万元。其中,社会救助类捐赠总值超过2,700万元,支援多村与偏远地区建设善款物资总值逾780万元,助力医疗卫生体系发展的捐赠总值270余万元。公司热心关注社会热点问题与弱势群体的需求,踊跃参与社会公益事业,荣获"全国红十字模范单位"、"中国红十字博爱奖章"、"湖北省红十字博爱奖"等荣誉。

2023年1月,公司联合工信部向四川省南充市嘉陵区和南部县、河南省洛阳市洛宁县和汝阳县、西藏自治区山南市浪卡子县等5个定点帮扶县(区)老年人群体和重点人群捐赠价值262万余元的应急药品,助力当地防控。2023年8月,京津冀等多地因极端降雨引发洪涝和地质灾害,造成重大损失。公司捐赠280余万元物资驰援北京门头沟与房山、河北保定市高碑店和廊坊新镇等地区救灾一线,助力当地人民灾后消杀防疫,重建家园。

此外,公司积极响应国家乡村振兴战略,捐款捐物助力乡村振兴、巩固脱贫攻坚成果。报告期内,公司响应湖北省号召,支持湖北"新农人"大学生乡村创业帮扶,向青少年基金会捐赠100万元,带动更多青年在农村创业就业,成才成长。同时,公司通过湖北省慈善协会向随州新街镇、襄阳孔祭村及湖北蕲春地区等村落捐赠150万元,帮助提升乡村宜居宜业水平,建设美丽乡村。

(四)公司重大业务合作

1、药械分销业务重大合作

报告期内,公司与葵花药业(儿科药品)、华润三九(感冒灵颗粒)、扬子江药业(蓝芩口服液等)、正大天晴(高血压、冠心病类药品)、海森生物(心血管类药品)、鲁南制药(儿科药品)、华中药业(布洛芬等)、山东达因(维生素D滴剂)、贵州百灵(咳速停糖浆)、润美康(妈咪爱等)、诺和诺德(胰岛素类药品)、沃华医药(全品种)、中美史克(百多邦)、欧加隆(避孕类药品)等知名医药企业,以及迈瑞医疗(IVD和设备)、美敦力(起搏器和血管介入)、费森尤斯(体外循环、血液净化和设备)、欧姆龙、鱼跃(血压计等)等知名医疗器械企业继续深化战略合作,为其提供数字化药械分销、物流仓储及配送、B/C端产品代运营等多方面服务,为工业品牌实现全网化覆盖、全场景销售助力。

2023年8月,公司与强生消费者健康中国签署"全方位战略合作关系"协议,将已有的战略合作升级为"全方位战略合作关系",进一步拓展大健康领域的业务合作范围,力争未来三年业务复合增幅超40%。

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)、拜耳医王等开展深度战略合作及业务落地执行,独家总代理的流感品种"磷酸奥司他韦(可威)"3个单独规格以及康王系列产品(康王发用洗剂等个人护理产品)在OTC渠道的销售加快增长。此外,公司继续与阿斯利康(倍他乐克)、诺华制药(眼科药品)、天津力生制药、华海药业、广西金嗓子、利君制药、赛诺菲、卫材(中国)药业等国内外知名企业进行重大合作,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。

3、物流供应链解决方案业务合作

报告期内,公司与阿里健康合作的首个代运营BC一体仓(杭州雄栖仓)持续高质量运作,上半年单日峰值达19万单,单月峰值191万单;双方合作的第二个BC一体仓(天津仓)高效运营,单日峰值1.5万单,单月峰值25万单;BC一体仓的出库及时率达99.99%,出库准确率达99.999%。此外,公司将继续与阿里健康在华中、东北等地区(长沙、成都、江西和沈阳)开展4个代运营BC一体仓合作,共同推进双方在三方物流及供应链等方面的进一步合作。

公司为贵州茅台定制化打造的数字营销平台"i茅台"仓储物流系统自2022年3月上线以来运行顺利。截至目前,"i茅台"APP的注册用户已经达到4,400万人以上,完成订单量超2,000万笔。公司通过运用自研的数智物流供应链信息平台以及智能设备,将茅台内外部物流资源进行重新整合及规划,对茅台各区域物流中心流程以及物流设备设施进行升级改造,并且建立了物流运营标准化体系。最终实现了全国集中管控以及"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行模式。

报告期内,公司承接了包括同仁堂物流云平台决策分析系统、佳木斯医疗科技产业园项目、美新莱瑞项目、河南驼人系统平台、亚都自动化物流设备系统、医保城智能物流中心建设等多个大型数智化物流项目,为行业内外企业提供物流供应链数智化一体解决方案。

4、银企重大合作

报告期内,公司继续与各大型银行及证券、保险等金融机构保持长期合作关系。截至报告期末,公司已与交通银行、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;各大金融机构以最高效率、最佳方案、最优价格为公司提供专业金融服务,并且发挥其在金融市场的影响力,为公司海量上下游客户提供"一站式"金融服务,满足客户多样化的金融需求。公司依托与上述金融机构的战略合作关系,提高了在大健康产业的竞争力,并且为主营业务的稳健经营提供有力保障。

2023年3月底,公司邀请工商银行、农业银行、中国银行、建设银行等32家大型金融机构,共计100多名嘉宾出席"2023年九州通金融机构研讨会",共同就未来合作方向进行深入探讨,进一步拓宽多元化融资渠道,降低融资成本,提高融资效率,为公司各项业务的后续开展提供金融支持。

2023年5月,公司与广发银行总行、平安理财、招银理财、中邮理财、农银理财、中银理财、农银投资、中银投资、建信投资、广银理财、浦银理财、上海信托、中信理财、交银投资十四家金融机构开展座谈交流,拟就公司优先股、永续债、应收账款资产证券化投资、公募REITs前期培育等产品开展合作,优化融资结构,降低融资成本,助力公司实现持续稳定高质量发展。

(五)行业主要政策及对公司的影响

报告期内,随着医疗卫生体制改革的进一步深入,医药行业监管日趋严格,带量采购、"双通道"、"门诊统筹"、"互联网+医疗健康"等行业相关政策持续深化实施,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发行也受到国务院及相关部委和各级地方政府的持续政策支持,促进公司医药物流仓储公募REITs发行工作的顺利推进。主要分析如下:

1、带量采购常态化、制度化

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。截至目前,国家组织药品集采共8批,累计333种药品中选,我国药品集采目前已进入常态化、制度化阶段。今年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
2021-11	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,实现采购协议期满后平稳接续。
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、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等。

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院开立了户头,也不同程度地获得了各地医院的配送业务。基于上述原因,尽管集采政策对从事医院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医院业务的机会,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13.37%,在等级公立医院的有效客户数快速增长至1.33万家,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;等级医院的慢病用药流向第三终端,处方外流到药店,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,而纷纷转向院外市场。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,也可以获得了这类品种在院外市场总代理推广的机会。

2、"门诊统筹"等政策快速落地

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;同时,随着"双通道"和零售药店连锁化的持续推进,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。

"门诊统筹"+"双通道"政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
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谈判药品全部纳入"双通道"管理,确保谈判药品在定点医疗机构或定点零售药店实得到、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》	将协议期内谈判药品全部纳入"双通道"目录,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,鼓励符合条件的定点零售药店自愿申请开通门诊统筹服务,为参保人员提供门诊统筹用药保障。

(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。

九州通正在大力推进的好药师"万店加盟"及专业药房拓展计划,打造的重要职能之一就是为承接医院处方外流服务。截至报告披露日,公司"万店加盟"计划已实现已