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

## 2024 半年度报告摘要

### 第一节 重要提示

1.1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。

1.2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。

1.3公司全体董事出席董事会会议。

1.4本半年度报告未经审计。

1.5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

报告期内，公司未有经董事会审议的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。公司在报告期内通过集中竞价交易方式累计回购股票支付的资金总额为9,304.59万元（不含佣金、手续费），根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号—回购股份》等有关规定视同现金分红。

### 第二节 公司基本情况

2.1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 |
| 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 |

2.2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 | 98,704,644,100.57 | 92,789,102,474.22 | 6.38 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 24,338,083,807.48 | 23,983,172,247.30 | 1.48 |
| | 本报告期 | 上年同期 | 本报告期比上年同期增减(%) |
| 营业收入 | 77,170,878,304.81 | 79,357,491,172.56 | -2.76 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 1,207,638,710.13 | 1,342,998,189.38 | -10.08 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 1,180,102,202.50 | 1,295,392,137.57 | -8.90 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -3,200,824,567.31 | 518,172,955.09 | -717.71 |

| | 本报告期 | 上年同期 | | 本报告期比上年同期增减(%) |
|---|---|---|---|---|
| | | 调整后 | 调整前 | |
| 加权平均净资产收益率（%） | 4.90 | 5.64 | 5.64 | 减少0.74个百分点 |
| 基本每股收益（元／股） | 0.25 | 0.26 | 0.47 | -3.85 |
| 稀释每股收益（元／股） | 0.25 | 0.26 | 0.47 | -3.85 |

公司主要会计数据和财务指标的说明

1、受上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响，感冒、退烧等相关品种销量大增，上年同期营业收入、净利润等基数较高造成本报告期同比略有下滑；如剔除上述季节性疾病特定因素影响，本报告期公司营业收入同比增长0.15%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）同比增长9.50%②，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“归母扣非净利润”）同比增长11.84%③，仍保持稳健增长。

2、本报告期内，公司经营业绩逐季向好，公司第二季度实现归母净利润6.70亿元，环比第一季度增长24.60%；第二季度实现归母扣非净利润6.59亿元，环比第一季度增长26.28%。

3、本报告期内，公司第二季度经营活动产生的现金流量净额相比第一季度已好转，单季度提升至4.53亿元，预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。公司上半年经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降，主要系今年年中公司应收账款清收力度较小。公司将在今年年底加大应收账款清收力度，确保销售回现款大幅增加，实现全年经营性现金流为与经营业绩相匹配的正数。

4、本报告期内，公司在数字化转型、“三新两化”战略及创新业务上持续加大投入，对公司净利润造成了一定影响。今年公司规划实施的数字化及智能化项目达38个，上半年研发投入1.38亿元，较上年同期增长15.74%，下半年计划投入约1.72亿元。

5、本报告期内，公司持续加大“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进战略实施等方面的投入。上半年公司已引进CSO、新零售、药九九B2B、互联网医疗、医疗器械、物流、信息技术等高端专业人才120人，全年计划引进“三花”人才300人，为公司“三新两化”战略实施提供人才保障。

6、如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司报告期营业收入较2019年上半年同比增长59.35%，归母净利润同比增长62.50%，归母扣非净利润同比增长91.29%，本报告期经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。

2.3公司报告期主营业务情况及核心竞争力

一、报告期内公司主营业务情况说明

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CSO、医药工业、医药新零售等业态，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，是行业内唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业。公司位列2024年《财富》“中国企业500强”第165位、“中国民营企业500强”第57位，并已连续4年获得上海证券交易所年度信息披露评价“A等级”。

作为医药商业的民营龙头企业，公司不断提升 ESG 治理水平，持续打造可持续发展“软实力”。2024年5月，公司先后获得中国医药商业协会颁发的“ESG发展贡献奖”、金羚奖“2024年度ESG典范企业”，以及湖北省红十字会授予的“特殊贡献奖”；同时，公司在主流ESG评级中获得肯定，万得和中证予以“A”评级，商道融绿予以“A-”评级，并两度入选中国上市公司ESG百强企业。

多年来，公司积极实施股票回购及现金分红回报投资者，持续履行对股东的回报义务。截至报告期末，公司共实施4次股票回购方案，累计回购股票总金额为14.19亿元；公司累计向股东现金分红及回购股票共计金额达到56.88亿元，是公司再融资金额的154%（剔除控股股东定增认购额）；最近三年，公司累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的129.20%。

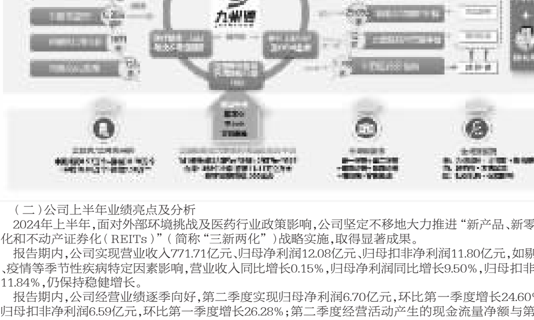
此外，公司多年来一直坚持合规经营，依法纳税，随着经营规模的扩大，集团公司及全国各区域子公司的总体纳税金额从2019年的18.11亿元增长至2023年的31.25亿元，年复合增长率达14.6%。此外，公司下属约193家子公司均被列为纳税信用“A级纳税人”，其中，武汉总部集团公司已连续10年获得纳税信用“A级纳税人”称号，为地方经济建设和国家发展做出了积极贡献。

（一）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端客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



（二）公司上半年业绩亮点及分析

2024年上半年，面对外部环境挑战及医药行业政策影响，公司坚定不移地大力推进“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”（简称“三新两化”）战略实施，取得显著成果。

报告期内，公司实现营业收入771.71亿元、归母净利润12.08亿元、归母扣非净利润11.80亿元，如剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响，营业收入同比增长0.15%，归母净利润同比增长9.50%，归母扣非净利润同比增长11.84%，仍保持稳健增长。

报告期内，公司经营业绩逐季向好，第二季度实现归母净利润6.70亿元，环比第一季度增长24.60%；第二季度实现归母扣非净利润6.59亿元，环比第一季度增长26.28%；第二季度经营活动产生的现金流量净额与第一季度相比已转正为4.53亿元。公司将在年底继续加大应收账款清收力度，预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。

如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司报告期营业收入较2019年上半年同比增长59.35%，归母净利润同比增长62.50%，归母扣非净利润同比增长91.29%，本报告期经营业绩相比 2019 年同期均有较大幅度增长。

报告期内，公司以上经营业绩的实现主要得益于医药分销等各项业务顺利发展，特别是总代品牌推广（CSO）业务，上半年收入规模已达98.62亿元，同比增长14.18%，实现毛利额11.91亿元；医药工业自产及OEM业务上半年实现销售收入14.38亿元，同比增长21.61%；截至7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，上半年向加盟店销售额达24.19亿元，同比增长47.32%；九州通B2C电商总代总销业务上半年销售收入4.96亿元；药九九B2B电商平台及零售电商服务平台业务上半年销售规模达87.84亿元；数字物流与供应链解决方案业务实现营业收入4.71亿元，同比增长16.84%。另外，公司新医疗业务已发展“九信诊所”会员店412家；公募REITs及Pre-REITs项目顺利推进，力争今年10月份之前完成公募REITs发行上市及首期Pre-REITs的发行成功，盘活公司资产，重构公司轻资产运营商业模式。

报告期内，公司优先股发行申请已获中国证监会同意注册批复，截至本报告披露日，已发行成功，募集资金总额为人民币17.90亿元；公司公募REITs项目已通过湖北省发改委上报国家发改委，并已获得相关监管机构认可，申报发行顺利；此外，公司分别成功发行第一、二期ABN共计20亿元，认购倍数创中国民企历史新高，票面利率创中国民企同期限同品种新低（二期ABN优先A利率2.72%）；在中国银行间交易商协会的支持下，公司第一期超短期融资券取得创新突破，发行金额5亿元，发行利率2.25%，成为全市场发行的首批民营企业资产担保债务融资工具。以上融资项目的申报发行进一步拓宽了公司的融资渠道，优化了公司的资产结构，为公司未来发展提供了动能和支撑。

报告期内，公司管理和服务水平不断提升，客户满意度同比提升3.3个百分点。同时，公司加大“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进投入，上半年已引进高端专业人才120人，包括CSO、新零售、药九九B2B、互联网医疗、医疗器械、物流、信息技术等各类关键岗位，这些优秀人才的加入，为公司“三新两化”战略实施提供了充足人才保障，也为公司注入了新鲜血液，带来了创新思维和活力；全年公司计划引进“三花”高端人才300人，为公司战略转型匹配最优秀、最合适的专业性人才。

（三）公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

公司根据业务经营实际及未来战略发展方向，调整制定了“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”（“三新两化”）战略，主要目标是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）战略实现轻资产运营，进一步提升公司股东权益增值回报。

2024年是公司“三新两化”战略实施的关键之年，在上半年，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

公司将新产品战略作为“三新两化”战略之首，明确了其作为公司未来发展战略的重要性，公司将发挥全集团相关业务组织整合资源优势，全力实施新产品战略。目前，公司已形成以CSO为核心的新产品业务组织矩阵，包括全擎健康、京丰制药、九信中药、器械集团、产品战略发展事业部、中央市场部、医疗终端事业部及药事服务事业部等，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，并搭建完善的产品与推广营销体系。

（1）总代品牌推广业务（CSO）持续打造利润增长“第二曲线”，上半年实现销售收入98.62亿元，同比增长14.18%

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98.62亿元，同比增长14.18%；毛利额为11.91亿元；如剔除流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长28.74%；持续打造公司利润增长“第二曲线”，公司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54.20亿元，同比增长9.52%；毛利额为9.59亿元；如剔除流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长36.44%。公司已代理可威、倍平、康王等知名品牌药品品规达828个（预计今年公司亿元品规32个），重点品种销量稳定，带动终端销售收入持续提升。2024年上半年，药品总代品牌推广业务持续大力拓展新品，引进优质新品品规47个，其中引进过亿新品8个、过千万新品11个（不含过亿新品），包括弥可保、派瑞松、达克宁栓、美多芭及胃康灵等产品。报告期内，公司积极拓展业务范围及销售模式，旗下全擎健康成立多个新事业部；构建品牌策划与营销推广能力，下设全新品牌管理公司，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团队。药品总代品牌推广业务以“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，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44.42亿元，同比增长20.45%，毛利额2.32亿元，同比增长29.41%，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏及麦默通等品牌厂家的品规共计1,081个（其中半年度销量过亿品规8个），涉及11大厂家15条产品线。2024年上半年，医疗器械总代品牌推广业务持续拓展新品，新引进过亿产品线1条、过千万产品线2条（不含过亿新品），包括加奇、登士柏及徕卡等。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，构筑多元化的产品与品牌生态，“增品种、提品质”的战略成效持续显现，上半年实现销售收入14.38亿元，同比增长21.61%

报告期内，公司积极拓展西药工业、中药工业自产及OEM业务，成功构建多元化的产品与品牌生态体系，2024年上半年销售收入达14.38亿元，同比增长21.61%。公司通过实施“增品种、提品质”的战略，持续推动产品品质、品种多样性及市场竞争力的全面提升。

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2.82亿元，同比增长50.87%。药品生产方面，京丰制药现有批准文号300余个，产品覆盖10余种剂型和2,000种疾病，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、开塞露等产品已完成渠道覆盖和复购率提高成为明星产品。药品研发方面，京丰制药聚焦降糖、外用、心脑及抗感染四大领域，筛选临床价值高、市场转化快的品种进行开发储备，并与8家科研单位建立战略合作，目前已通过一致性评价的药品种类达8种，在研新品包括11个原料药及25个制剂。报告期内，京丰制药生产的乳酸菌素颗粒剂获得药品补充申请批准通知书，实现了药品工艺及质量升级。

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”）报告期内实现自产饮片销售10.80亿元，同比增长15.83%。九信中药围绕道地药材和中药饮片业务，布局中药全产业链，始终致力于生产高质量、安全可靠的中药产品，可生产参茸贵细、品质精饮、惠民精饮、配方普饮、平台专销、药食同源六大系列产品，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。同时，九信中药依托丰富的产区资源，运用数字化手段实现仓储精细化管理，目前旗下所有饮片企业均已入驻中药质量追溯平台，共生产追溯饮片44,887批次，追溯饮片年总产量10,605.06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11张、一类产品备案证25张，拥有OEM器械品规达175个。公司药品OEM包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等共432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为核心的新产品业务体系已成功搭建，为战略落地提供坚实保障

报告期内，公司聚焦新产品战略，以全擎健康（CSO）为核心，搭建产品与推广营销体系，组织协调产品战略发展事业部、中央市场部、医疗终端事业部及药事服务事业部等前端推广部门，分别在各自的业务范围内，提升新产品推广能力和公司盈利水平。

公司产品战略发展事业部上半年开展了近70个项目的调研工作，品种治疗领域涵盖肿瘤、眼科、消化、呼吸、心脑血管、医美等，与20家持有人企业开展项目交流，12个项目完成现场技术尽调，7个项目深入推进至合作方案沟通阶段，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；中央市场部上半年协助CSO业务引入总计14个品种、17个品规，为公司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；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。上述多业务体系的协同运作，为新产品战略落地提供了坚实而有力的组织保障支撑。

2、新零售战略实施的成果及亮点

公司新零售战略以“万店加盟”为核心，形成包含B2C电商总代总销、药九九B2B电商平台、零售电商服务平台、物流Bb/BC仓配一体化等业务体系，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。

（1）好药师“万店加盟”业务，规模持续扩张，数字化赋能药店提升“C”端服务能力

报告期内，公司稳步推进“万店加盟”计划，加盟店规模持续扩张。截至2024年7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，其中2024年新增加盟店5,499家，门店遍布全国31个省市自治区，覆盖293个地级城市、1,565个区县，全国门店网络进一步完善，服务覆盖面进一步扩大。下半年，公司计划冲刺提前达成30,000家门店的目标。

此外，公司通过药品及器械供应链、数字化赋能等服务，不断提升药店“C”端服务能力。上半年，公司向加盟药店销售规模稳健增长，销售收入达到24.19亿元，同比增长47.32%。公司打造集成式零售SaaS服务平台—九州万店数字化系统，立足供应链、药店经营、官网+BI报表三大产品线，以九州万店ERP系统、零售收银系统、医保药监平台、门店助手、门店通、双端会员CRM、零售BI数据中台、好药师官网及小程序九大数字化工具赋能上下游，实现精准营销。目前，全国已累计完成加盟店系统上线超24,000家，九州万店数字化系统成为国内单一连锁门店使用最多的供应链系统。报告期内，公司积极拓展合作供应商，全国拥有超800家品牌供应商，为加盟店提供强力品牌品种保障，上半年引入KA政策品种301个，累计600余个；开发自有品牌定制品种54个，全年预计超100个。此外，报告期内，公司以“数智化药学服务+特慢病医保+商保”的模式，持续深耕探索发展专业药房，好药师DTP特药药房、慢病重症药房、“双通道”药房等相关资质药房已超4,900家（含加盟店），经营SKU 3,000?，其中自有药房承接处方外流规模达1.76亿元。

报告期内，好药师大药房在乌镇健康大会暨第三届中国OTC大会上荣获五项大奖，包括“西湖奖·医药零售数字化领军企业”和“西湖奖·中国医药零售成长力企业”等，此外，还荣获“2023年度中国药品零售企业销售总额十强”及“2023-2024年度药品零售企业优秀创新案例”两项殊荣。未来，公司力争将好药师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）九州通B2C电商总代总销业务，上半年销售收入4.96亿元，抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，持续领跑行业

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，上半年实现销售收入4.96亿元。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。公司旗下九州通电商事业部通过“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40余个知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，包括诺华、哈药、强生、鲁南、济川、桂龙、太极、齐鲁、双鹤等知名中西成药品牌，雅培、诺和诺德、松下、欧姆龙等医疗器械品牌，善存、钙尔奇、同仁堂等营养保健品牌，以及贝因美、斯利安、艾儿等母婴个护品牌，其中上亿级运营项目5个，千万级项目20余个，主要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、阿里、美团、拼多多、抖音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65家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，九州通电商事业部在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，同比增长超430%，持续领跑行业。2024年4月，九州通电商事业部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。5月，九州通电商事业部获得“电商奥斯卡”金麦奖的“最佳营销服务商”、“最佳直播服务商”、“最佳供应链服务商”以及“母婴健康赛道营销案例奖” 4项大奖。

（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，上半年收入规模达87.84亿元

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，上半年收入规模已达87.84亿元，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稳健发展，药九九B2B电商平台自营交易规模已达55.00亿元。目前平台拥有PC、APP、小程序多个移动终端，注册用户45万?、活跃用户38万?，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。报告期内，平台稳定性不断提升，平台体验满意度提升至91.6%，终端客户满意度提升至96.3%。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。

零售电商服务平台业务方面，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快速增长，上半年销售收入规模已达32.84亿元，其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品突破25.82亿元，同比增长16.37%，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，已为东阿阿胶、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，上半年新增签约济川、太极、成都迪康、达克宁及西安正大等12家工业品牌企业，其中年销售额过千万的6家，下半年计划新增30家。公司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）面向C端和B端的高效供应链物流服务体系全面升级，助力线上线下客户共享10万品规资源，上半年物流相关业务收入达4.71亿元，同比增长16.84%

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案实现收入4.71亿元，同比增长16.84%，毛利1.22亿元，同比增长18.74%。公司陆续完成全国范围（除西藏）“Bb/BC一体化”高效供应链物流服务体系的搭建，其中，重庆、山东、河南等24家公司物流“Bb一体仓”以及湖北、上海、广东、北京、天津、浙江等6处“BC一体仓”已实现持续稳定运行。公司通过物流系统升级以及全仓“一盘货”的管理服务能力提升，为医疗机构、连锁药店等大B端客户、单体门店及诊所等小b端以及C端消费者同时提供快速交仓调度、柔性化订单、高效履约的全链条物流服务。与此同时，公司将现有商品库存与批发企业、药店打通，对小b端和C端客户直接发货；二级分销商和药店与公司共享10万商品品规的资源，稳步提升九州通在小b端、C端的市场竞争力，促进公司物流板块业务规模持续增长。

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”，“九信诊所”实现突破进展，提升诊所终端掌控力

报告期内，公司大力实施“新医疗”战略，开辟新医疗的业务“新赛道”，打造“九信诊所”品牌，提升诊所终端掌控力。近年来，在国家相关政策支持下，我国诊所数量和规模呈现快速增长态势。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，据企查查等大数据分析，截至2023年12月20日，我国近1年内新增工商注册诊所59,848家。此外，统计数据显示，2019年中国私人诊所行业市场规模431.56亿元，2023年中国私人诊所行业市场规模822.27亿元。据相关预测，随着人们健康意识的提高和医疗需求的增长，我国私人诊所市场规模将继续扩大，预计2030年诊所行业市场规模将达到2,357.05亿元。

随着诊所行业的快速发展，市场竞争也日趋激烈，私人诊所亟需通过提高信息化水平、提升服务质量、加强品牌建设等方式，促进自身及行业健康持续发展。针对目前诊所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，公司以供应链能力为基础，聚焦全国诊所“产品推广+诊所联盟运营”，通过整合慢病管理、智能诊断、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，搭建诊所运营体系，推进诊所加联盟，提升诊所业务规模，打造最专业的诊所“供应链+运营服务+数字医疗”综合服务平台。

报告期内，公司自主研发并上线诊所管家系统，截至本报告披露日，已发展“九信诊所”会员店412家，全年力争发展会员店约800家，打造50家“九信诊所”标杆会员店。

（2）互联网医疗业务，实现“三医服务中心、处方外流业务与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，以“互联网+医疗”和处方流转为主要业务模式，推进面向等级医院的三医服务中心、处方流转平台、医院信息化系统的建设和运营服务。上半年，公司互联网医疗事业部实现销售收入3,063万元。三医、处方流转业务方面，实现医保、医疗、药房处方流转的互联互通，可在医生开具处方后外流至院外药店，上半年已签约4家医院的处方流转项目，全年计划达成8家处方流转合作；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，报告期内已完成11家医院的医疗信息化建设。

此外，公司电子处方业务取得突破，报告期内，公司新签约两家双定点互联网医院，并与美团平台合作，活跃医生数较年初提升66%，线上日均处方单量较年初提升81%，线上开方审方业务销售收入同比增长644%，电子处方业务整体销售同比增长39%。

4、不动产证券化（REITs）、数字化战略的实施成果及亮点

（1）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；布局医药物流园光伏发电项目，助力绿色低碳发展

公募REITs发行方面，截至报告披露日，公司公募REITs项目已通过湖北省发改委上报国家发改委，并已获得相关监管机构认可，申报发行顺利。如经批准，公司有望成为国内医药行业首单发行公募REITs以及湖北省首单民营企业发行公募REITs的企业，具有较强的示范效应和积极正面影响。目前，公司拥有的医药物流仓储资产及配套设施约430多万平方米，本次入池资产为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，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”，合计总建筑面积约为17.2万平方米。公募REITs作为公司重大转型战略之一，将实现公司轻资产运营，回笼大量权益性资金，从而推动公司经营业务持续稳定地发展。

Pre-REITs发行方面，为提前布局公募REITs扩募工作，提升扩募发行效率，公司启动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运营和培育过程，以形成无缝对接的滚动复投医药物流仓储设施的良性循环。本次选取作为首期Pre-REITs入池资产拟定为公司下属企业持有的位于上海、杭州、重庆的三处医药物流仓储资产及配套设施，合计总建筑面积约为24万平方米。

公募REITs及Pre-REITs的发行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，促进业务的快速发展，并通过搭建轻资产运营平台，实现业务上“轻重分离”以及多元化收益。同时，将对公司未来财务指标产生积极影响，如公募REITs发行完成，预计将增加公司净利润不超过7亿元；如Pre-REITs发行完成，预计将增加公司净利润不超过11亿元。（最终以会计师事务所审计后的结果为准）

与此同时，公司规模庞大的医药物流仓储设施，可广泛拓展屋顶光伏发电项目。自2013年布局光伏发电项目以来，已在全国11个省市建设光伏电站24座，累计装机容量约16.6兆瓦，年均发电约1,660万度，减少二氧化碳当量排放约13,628吨；经初步勘察，公司全国自持的仓储基础设施空闲屋顶面积资源约100万平方米（含已建设利用部分），若能够全部利用并建成并网，预计装机总容量约90兆瓦，年均发电约9,000万度。“双碳”目标提出后，绿色低碳转型发展成为大势所趋，公司拟利用仓库等设施屋顶空闲面积推广厂屋顶光伏项目，不仅能为公司提供清洁的能源解决方案，降低物流运营成本，还能通过余电上网为电网贡献绿色电力创造收益增量，实现经济效益和社会效益双赢。

（2）深入推进数字化转型升级，激发数据要素价值，助力公司高质量发展

报告期内，公司以业务数字化、运营数字化、物流数智化为目标，持续加大数字化等研发投入，对公司数字化平台进行改进和迭代；上半年研发投入1.38亿元，同比增长15.74%，下半年计划投入约1.72亿元。公司目前实施集团和部门层级数字化转型项目合计38个，以此提高经营效率与效益，并不断提升客户服务水平。

公司业务数字化涉及零售、总代、分销、器械、中药等业务场景，包括九州万店数字化管理平台（二期）、分销营销平台、骨科智慧服务建设平台（二期）、九信诊所数字化平台等项目，以大数据+AI算法等为驱动，推动主营业务的在线营销、在线交易、在线支付和在线协作。运营数字化涉及采购、人力、信息、运营、资金等职能管理，包括经营管理平台升级、主数据治理、客服数智化平台等项目，通过数字化流程再造，实现职能数字化、经营管控数字化，进一步提升在线监控、预警、分析、决策与指挥效率。物流数智化包括新版WMS&TMS推广、物流业财一体化等项目，通过推动物流调度智能化、作业自动化、操作标准化、过程可视化、信息移动化、指标分析透明化，进一步提升物流运营效率。

在深入推进数字化转型升级的过程中，公司高度重视数据能力建设，报告期内，公司加快数据底座建设及数据治理工作，逐步打通各板块及内外部数据，并通过提升数据的标准化程度及数据的准确性，为前端业务及一线业务团队提供实时、全面的数据服务。目前，公司数据资源储备充足，链接着近60万的上下游客户，经营着70多万品种品规，在数字化医药分销领域拥有药品从上游供方到下游终端的高质量、全流向数据。与此同时，公司建设的零售药店数字化平台已沉淀了行业较多的药品、终端主数据库。

在中国医药商业协会组织的2024全国医药行业数字化转型创新案例评选中，公司“医疗物资数字化供应链管理平台项目”、“中药追溯平台项目”获评“数字化转型标杆案例”；“九信诊所管家项目”、“九信智慧中医药平台”、“数治领航、激发财务价值动能”获评“数字化转型卓越案例”。“九州万店数字化项目”在中国上市公司协会的2024年数字化转型最佳实践案例评选中获评“数字化转型优秀案例”。

5、其他渠道线及产品线经营亮点

（1）院内市场持续拓展，扩大医疗机构渠道覆盖，上半年收入规模突破280亿元

报告期内，公司不断加强等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构的院内市场拓展，持续提高医疗机构渠道覆盖率，客户数量突破30万家，实现营业收入280.41亿元。其中，等级医院渠道实现营业收入201.88亿元，基层医疗机构渠道实现营业收入38.19亿元，民营医疗机构渠道实现营业收入40.34亿元。

等级医院业务方面，公司持续推进等级公立医院业务发展，根据不同的等级医院的实际情况采取“一院一策”业务方案，并通过专业资源合作、品种代理及集采中标品种转配送等业务模式深耕等级医院市场，截至报告期末，业务范围已覆盖全国84%以上的等级医院。与此同时，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、智能化、精细化管理，目前已累计为100?家医院提供SPD院内运营服务，并以此类增值服务迅速拓展等级医院市场。报告期内，公司等级医院业务实现营业收入201.88亿元。

基层医疗机构业务方面，随着“分级诊疗”等政策的持续推进和落实，在政策扶持和医疗需求双重驱动下，基层医疗机构市场规模持续高速增长并仍有巨大的上升空间。近年来，公司通过提升县域医共体市场网络覆盖，深入推进县域医疗共同体，以县级医院为龙头、乡镇卫生院为枢纽、村卫生室为基础，构建县乡村三级医疗卫生机构分工协作、三级联动的县域医疗服务体系，为上游厂家提供县域市场准入、配送、产品推广一体化业务拓展服务，上半年公司基层医疗机构渠道实现营业收入38.19亿元。报告期内，公司不断加大优质基层医疗的拓展力度，挖掘县域医共体市场潜力，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65%以上的社区卫生服务中心及站点、乡镇卫生院和村卫生室。

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、远东宏信、复星健康、新里程、前海人寿、宝石花医疗等大型民营医疗集团、民营等级医院及民营基层医疗机构开展医疗物资全供应链服务，报告期内实现销售收入40.34亿元。

（2）医疗器械业务规模稳步发展，上半年实现销售收入165.03亿元，稳居行业前列

上半年，公司医疗器械板块实现销售收入165.03亿元，OTC、医疗、服务及OEM等业务同步发展，销售规模稳居行业前列。

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，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，包括加奇、飞利浦、东软、迈瑞、罗氏和爱尔康等医疗器械厂家。此外，报告期内，国家密集出台了多项医疗卫生领域设备更新的政策，2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》；2024年6月25日，财政部、国家发改委、中国人民银行、金融监管总局联合印发《关于实施设备更新贷款财政贴息政策的通知》；2024年7月25日，国家发改委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》的通知，提出“统筹安排3,000亿元左右超长期特别国债资金，加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新”。目前全国多个省市已陆续发布相关实施方案及资金支持政策。这对我国医疗器械行业，特别是九州通这类行业头部医疗器械企业来说将带来重大的利好和机遇，随着设备更新迭代等有关政策落地，医疗行业设备以旧换新及ICU建设带来的医疗器械采购需求稳步释放，公司将抓住这一难得机遇，全力发展医疗设备销售业务。

服务业务方面，医疗器械集团持续推进医疗物资数字化供应链SPD系统、骨科嫦娥智慧服务平台等服务体系，建设面向医院的高质量一体化服务方案，全面推进医疗器械集团从“产品供应”向“产品供应+专业服务”的转型，其中与武汉人工智能研究院联合研发的骨科嫦娥智慧服务平台，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。

OEM业务方面，详见本节公司医药工业自产及OEM业务相关内容。

（3）中药业务实现多领域全产业链布局，逐步落地数字化与精细化管理，建立贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态，上半年销售收入达23.77亿元

报告期内，公司中药板块整体实现销售收入23.77亿元（含中药工业），同比增长5.78%；实现毛利额4.30亿元，同比增长7.44%。公司中药板块以“道地药，九信造”为品牌核心，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，并逐步落地数字化与精细化管理。

中药材资源方面，九信中药在核心道地产区投资建设20家专业药材公司，经营70余个道地药材，其中当归、黄芪、党参3个中药材基地通过新版GAP符合性检查，茯苓、天麻、金银花、地黄、火麻仁等12个药材品种获得“三无一全”品牌基地荣誉；同时，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”。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，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、药食同源等多种产品。同时，在北京、上海、武汉等地建有10家九信中药标准煎药服务中心。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，拥有70多人核心技术研发团队，承担30余项国家、省部级项目，参与40项国家/地方标准制定，拥有授权专利100余项。中药营销方面，九信中药拓展出药店业务、医疗业务、药材业务、线上业务四大营销业务，依托九州通设立了70余个中药营销部门，覆盖和服务10余万家下游终端客户，打造了贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态。

为推进数字化与精细化管理，九信中药多个数字化项目实施落地，其中“中药追溯平台”和“九信智慧中医药平台”分别获评2024全国医药行业“数字化转型标杆案例”和“数字化转型卓越案例”。报告期内，九信中药持续提升行业影响力，获得“第八届武汉市市长质量奖提名奖”、“2023年度中国中药企业TOP100排行榜”58位、“2023中国医药·品牌榜【零售终端】中药饮片（精制）品牌”等多项荣誉。

6、公司重大业务合作

（1）药械分销业务重大合作

报告期内，公司与东阿阿胶（阿胶块）、云南白药（云南白药气雾剂等）、扬子江药业（蓝芩口服液等）、华润三九（感冒灵颗粒）、华润双鹤（输液等）、葵花药业（儿科药品）、马应龙（膏剂）、济川药业（儿科药品）、鲁南制药（儿科药品）、石药集团（心血管类药品）、河南羚锐（膏剂）、仲景宛西（滋补丸剂）、山东达因（维生素D滴剂）、江苏万邦（痛风、糖尿病类药品）、同仁堂（金匮肾气丸等）、哈药集团（双黄连口服液等）、亚宝药业（丁桂儿脐贴等）、千金药业（妇科药品）、天士力（复方丹参滴丸等）等国内医药行业知名企业，以及诺和诺德（胰岛素类药品）、晖致中国（药品）、欧加隆（避孕类药品）、润美康（妈咪爱等）等外资医药企业，中美史克（百多邦）、正大天晴（高血压、冠心病类药品）等中外合资企业开展战略合作，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，并进一步提升品牌影响力。

报告期内，公司与强生医疗（外科）、美敦力（血管介入）、沛嘉医疗（结构心、神经介入）、南微医学（消化介入）、迈瑞医疗（设备、IVD）、通用电气（设备）、鱼跃（家用产品等）、上海联影（设备）、欧姆龙（血压计等）、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）、三诺生物（血糖仪）、山东威高（骨科设备）等国内外知名医疗器械企业开展深度合作，凭借公司优势互补、高效协同的B2B/B2C/O2O相结合的综合服务平台，达成医药、器械与全渠道、全范围迅速直供终端市场的目标。

（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、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、科赴（派瑞松、达克宁栓）、卫材（中国）药业（弥可保）、京新药业等国内外知名药企及强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、罗氏、麦默通、丽珠、加奇生物、登士柏及徕卡等器械供应商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。

2024年5月，公司与卫材药业达成战略合作，负责合作品种“弥可保”在零售渠道及医疗渠道（集采配送除外）的全国总代理销售，双方合约期三年；弥可保项目是双方继敏使朗项目合作后的又一次升华，是从单一品种到多个品种、从单一渠道到多渠道的创新尝试。8月，公司携手科赴中国召开“共同奔赴，聚力致胜”为主题的2024年中战略对接会，探讨推动科赴产品的可及性，全力推动双方业务蓬勃发展，九州通现已成为科赴第二大商业合作伙伴（院外渠道为第一），代理的科赴产品在美团平台销量排名已从第7跃升至第5，显著提升了市场占有率与品牌竞争力。

上述合作续签与业务成果的凸显，巩固了公司在总代品牌推广领域的品种优势，增强了行业内的品牌影响力，为总代品牌推广业务的稳健增长奠定了坚实基础。

（3）物流供应链解决方案业务合作

2024年4月，公司下属数智物流科技服务公司湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）中标茅台物流业务管理信息化系统建设项目。截至报告期末，九州云智已与贵州茅台酒厂（集团）物流有限责任公司签署《茅台物流业务管理信息化系统建设项目》合作协议，进一步推动智慧茅台物流数字化建设，这是公司与茅台在物流数字化领域合作后的再次携手。

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12.41万单，单月峰值222.9万单；双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）稳定运营，单日峰值1.82万单，单月峰值30.7万单。

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，承接了包括华鼎中央厨房智能改造冷冻库智能仓系统项目、山东吉运通达医药物流集成服务项目、北京万家瑞药业智能仓库物流工程集成项目、张仲景智慧物流中心项目、海南华健自动化物流项目、天津艾努爱世医药物流中心项目、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。

报告期内，公司不断优化冷链物流网络与干线，扩展冷链产品与服务，为华大吉诺、中源协和、科兴生物、迈瑞医疗、安图生物、上海信谊、复兴诊断、海思科医药、上海首歌、上海伯杰、重庆智飞、上海赛伦等知名企业提供专属冷链物流全供应链服务解决方案。

（4）银企重大合作

报告期内，公司不断深化同银行、理财、基金与保险等各大金融机构的业务联动，进一步拓宽合作领域与层次，公司成功召开银企战略合作研讨会，邀请了中国工商银行、中国农业银行、中国银行、东方资产、农银投资、中诚信评级等各大机构代表，共计一百多名嘉宾出席，就授信额度扩大、授信产品创新以及供应链金融深化等方面达成共识，并探讨了进一步的合作机会。此外，公司与中信银行、平安银行、交通银行、浦发银行、民生银行及兴业银行等重点合作银行进行了多轮线下交流和深入洽谈，双方在优先股、票据池业务、不动产证券化、资产支持票据（以下简称ABN）以及供应链金融支持等领域达成了一系列合作意向。

截至本报告披露日，公司优先股发行申请已获得中国证监会同意注册批复，并已成功发行，募集资金总额为人民币17.90亿元；公司分别成功发行第一、二期ABN 共计20亿元，认购倍数创中国民企历史新高，票面利率创中国民企同期限同品种新低（二期ABN优先A利率2.72%）；公司在中国银行间交易商协会的支持下，第一期超短期融资券取得创新突破，发行金额5亿元，发行利率2.25%，成为全市场发行的首批民营企业资产担保债务融资工具。

基于与上述金融机构的紧密合作，公司不断探索和实践新的融资方式，拓宽融资渠道，有效降低融资成本并降低资产负债率，为业务的健康发展提供了有力的资金保障，为公司实现长远发展目标夯实了基础。

（5）数字化转型及人工智能技术等其他合作

报告期内，公司重点围绕全链医药产业综合服务商的数智化能力提升，深入开展人工智能等创新技术的合作。

2024年4月，公司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。

2024年5月，公司与阿里健康签署战略合作协议，拟利用“码上放心”追溯服务平台，开展电子药检报告单在医药流通全链路的落地应用等战略合作，加速推动药品流通环节中各类纸质单据的数字化进程，并将在药品出入库自动化、业务系统融合、电子化流转平台等领域展开深入合作，探索数字化技术在药品流通行业的应用方向。

7、公司履行社会责任的主要事项

（1）节能减排及绿色发展方面

公司持续推进物流产业园光伏项目，已建设光伏电站24座，其中，报告期内新建5座；累计装机容量约16.6兆瓦，年均发电约1,660万度，相当于年均减少约13,628吨二氧化碳当量排放。

公司持续推广新能源车使用，淘汰高油耗燃油车，报告期内，公司淘汰114辆燃油车，并通过自购及租赁方式投入新能源车辆，以此降低传统燃油带来的污染与排放；同时公司大力提高燃油管理与使用效率，与能链集团在河南开展试点合作，提高能源周转效率，降低能源物理空间转移过程中的浪费。

此外，公司正积极筹划建设空调节能运维管理系统及综合能源管理平台，借助数字化管理平台提高能耗管理效率。

（2）乡村振兴及捐赠救灾等方面

公司持续助力乡村振兴，在湖北蕲春、甘肃定西、云南曲靖、贵州黔东南等地区发展溯源中药材基地，助力当地打造精品中药品种，为当地群众增收创富。与此同时，公司也投入670万元用于汉川、应城、孝感等地乡村的基础设施与医疗卫生服务建设。

公司积极参与应急救灾，2024年7月以来湖南发生洪涝灾害，公司先后捐赠总值近25万元的物资与善款，驰援湖南华容、平江、南岳等地抗洪救灾与灾后重建。此外，公司持续关注并注重弱势群体需求，捐赠49万元救助大病患者、白血病患儿及残疾人，以及向北京同心共铸基金会捐赠23万元的药品，支持藏区医疗公益活动。

此外，公司大力支持教育事业发展，报告期内，公司先后向应城、孝感等地的特殊教育机构、高中捐助超过220万元的物资与善款，切实关爱特殊儿童健康成长，支持基层青少年享受教育公平。

公司勇担社会责任的行动获得广泛认可，在2024年5月湖北省“红十字博爱周”活动中，九州通被湖北省红十字会授予“特殊贡献奖”。此外，在2024年举办的“ESG与高质量发展创新论坛”中，九州通凭借优异表现获评金羚奖“2024年度ESG典范企业”称号。

（3）依法纳税方面

公司多年来一直坚持合规经营，依法纳税，随着经营规模的扩大，集团公司及全国各区域子公司的总体纳税金额从2019年的18.11亿元增长至2023年的31.25亿元，年复合增长率达14.6%。此外，公司下属约193家子公司均被列为纳税信用“A级纳税人”，其中，武汉总部集团公司已连续10年获得纳税信用“A级纳税人”称号，为地方经济建设和国家发展做出了积极贡献。

二、核心竞争力分析

（一）医药行业全品类、全渠道、全场景的“全科生”业务模式

1、丰富、齐全的品种结构

公司拥有丰富、齐全的品种结构，目前经营的品种品规共计73.97万个，包括西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、生物制品、保健品和化妆品等，其中中西成药品规数8.57万个，器械品规数39.78万个，中药品规数16.06万个，保健品和化妆品等其他品规数9.56万个，能满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。

2、全渠道、高粘性的客户资源

经过多年的业务深耕，公司积累了全渠道、高粘性的客户资源，目前全渠道B端客户规模约56.12万家，覆盖城市及县级公立医院（第一终端）、连锁及单体药店（第二终端）、基层及民营医疗机构（第三终端）、互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）；其中，城市及县级公立医院客户1.43万家，连锁及单体药店客户23.20万家（合计覆盖零售门店数量约40万余家），基层及民营医疗机构客户29.09万家，下游医药分销商1.2万余家，其他客户约1.2万家，能保证各类OTC品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端。

3、全场景、多业态的服务体系

公司依托全品类、全渠道的核心优势，积极向上游供应商、下游客户及C端消费者拓展服务场景，加大总代品牌推广、“批零一体化”、“BC仓配一体化”、“万店加盟”等业务布局，在数字化、互联化的加持下，已使公司从单纯的医药分销企业，向数字化分销、专业的产品运营与推广、三方物流以及物流技术等综合服务商转型，从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以C端消费者为精准服务端转型。

（二）全面深入触达C端客户的能力

通过不断的转型升级，公司已由“B2B”客户服务为主，逐步通过线上线下的零售渠道和诊所渠道延伸到C 端用户，形成了面向上下游 B 端客户和 C 端消费者的更全面、更完善的全场景服务模式，并通过新零售、新医疗等战略的落地实施不断提升面向C端客户的服务能力。

新零售方面，公司大力拓展“万店加盟”业务，打造“九州万店数字化平台”，通过九州万店ERP系统、零售收银系统、医保药监平台、门店助手、门店通等9大系统，构建药店经营管理、会员管理、零售运营体系搭建等4大场景的数字化，为加盟药店提供全方位的数字化赋能服务，形成了一个直接触达C端用户的数字化平台。截至2024年7月底，好药师直营及加盟药店已达到24,387家，今年年底将冲刺30,000家，预计将服务C端会员1亿?。新医疗方面，公司打造的“九信诊所”互联网医疗平台已正式上线，提供包括但不限于智能治疗系统、专病管理系统、转诊系统、合理用药系统、医保系统以及药品、耗材采购平台等服务，赋能基层诊所业务运营的同时，也服务于广大诊所患者，全面提升诊所面向C端患者的服务能力。截至本报告披露日，已发展“九信诊所”会员店412家，预计2024年发展会员店约800家。

（三）高效的数字化、平台化、互联网化的产业服务能力

1、现代化的物流、信息技术及数据服务能力

公司是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务等数字化系统的企业，多年来坚持走产业升级与信息化、数字化和智能化创新融合的技术战略，围绕公司核心价值链，通过数字化提升采销业务运作效率，同时推动人力、财务、物流三大核心成本数据可视与效能基线管控，以持续推进降本增效，驱动盈利能力提升。

目前，公司已经通过数字化转型建立了一个既灵活又先进的应用架构体系，这一架构不仅能够在企业内部持续地演进和发展，确保技术与业务需求保持同步，也能够支持公司更加自由地探索和扩展新的业务领域，而不受外部因素的限制，这种能力为公司在未来市场中创造更多价值奠定了坚实的基础。公司建立的数据中台，已实现全集团内部业务数据的统一管理和互联互通，为业务拓展和管理效率的提升提供了强有力的支持。通过这些数据驱动的洞察，公司能够做出更为精准的决策，进而增强了公司整体竞争力。2024年，公司继续深化实施数字化转型，推进实施各类场景的数字化建设，包括万店数字化管理平台(二期)、经营管理平台升级、物流业财一体化、主数据治理等，涉及业务、管理、上下游客户服务等多个场景，高效赋能公司业务变革及管理创新，支撑公司高质量发展。

2、“千亿级”医药供应链服务平台

公司建成了覆盖连锁药店、单体药店/诊所、医院/基层医疗机构、县级商业联盟分销商（准终端）以及互联网医药供应链的全渠道“高速公路”平台，并利用该平台运营不同品类的药品、器械、中药、消费品以及总代品牌推广、工业自产和OEM产品。另外，公司搭建了可以覆盖全国的六大平台，包括产品营销平台、物流共享平台、电商及信息化运行平台、财务共享平台、供应链增值服务平台和生态投融资平台。

3、行业领先的B2B、B2C、O2O互联网电商服务能力

公司从医药分销与零售业务入手，搭建了药九九B2B互联网交易平台、好药师B2C网上药店，并依托完善的电商体系及专业运营经验，开展医药新零售（O2O），通过门店通系统整合各大流量平台接单（美团、饿了么、京东、抖音等），赋能药店网订店送的电商能力，为上游客户提供全渠道、全场景供应链运营服务，赋能下游客户并提供便捷的购药体验，满足不同客户、不同业态的多样化需求。报告期内，公司药九九B2B平台销售规模达55.00亿元，是国内领先的院外数智化交易与服务平台；九州通B2C电商总代总销业务全年销售收入达4.96亿元；好药师O2O服务门店数量超过5,000家。

（四）全国领先的“批零仓配一体化”的医药物流供应链服务体系

1、行业领先的医药物流资源及技术支撑系统

作为医药行业首家5A级物流企业，国家唯一的医药智能仓储示范基地，公司拥有规模庞大的医药供应链服务平台基础设施，包括141座仓、建筑总面积超430万平方米的经营及配套设施，其中GSP仓库290万平方米，冷库容量11.51万立方米，具备1,532万箱储存能力、1.66亿箱吞吐能力，并拥有覆盖全国96%以上区域联网的物流网络资源。

二十多年来，公司始终坚持以科技创新驱动业务发展，组建规划、系统、设备、项目管理等200余人技术精英团队，成功申请了60余项物流相关专利与著作权，不断提升物流智能化作业能力，持续推进物流技术迭代与转型升级。公司通过自主规划集成、自主系统研发、自研智能装备，在物流领域所有子系统实现数据的口径统一、互联互通，构建了覆盖全国GSP仓储网络、全国联动的运输网络、数智信息网络“三网合一”的专业大健康物流供应链服务平台。报告期内，公司继续推进智慧化标杆仓项目——华南物流中心项目上线，打造行业先进的智能化、无人化、柔性化物流中心。

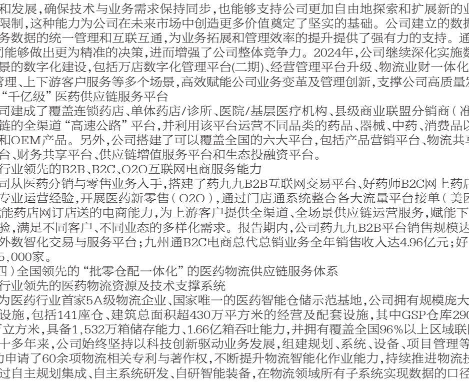


图4 九州通物流技术应用成果

2、全渠道全仓物流服务能力

公司搭建了行业特有的“Bb/BC一体化”全渠道物流服务模式，针对B端客户，通过对线上线下B端业务协同运作，实现B端客户与公司库存品种资源共享、仓运配资源及信息平台共享，打造B端一体化一站式服务；针对C端用户，通过全链路数据链接和智能化物流技术支持，实现分销与动销物流侧同场存储、同场生产、同场分拣与配送等核心功能。目前，全国24家公司物流“Bb一体仓”以及6处“BC一体仓”持续稳定运行，实现面向多端的“Bb/BC仓配一体化”能力的高效供应链物流服务体系全覆盖。

公司多年逐步形成了完善的客户服务体系，通过对订单进行全程可视化跟踪，多渠道，全方位，迅速响应并受理客户需求，做到客户响应及时率100%、收货及时率96%、出库及时率和准确率分别达98%和99.99%，订单处理时长仅80分钟、同城和省内配送时效分别控制在12小时和24小时内，实现备货、管理和流通成本的“三低”目标。

图5 九州通多仓协同系统

3、多元化、智能化的核心产品与服务

公司多年来坚持研发创新，根据客户多样化的需求，形成丰富的产品矩阵，其中最核心的服务和产品是全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件、新一代物流智能装备。在全场景物流中心集成解决方案方面，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，提供“规划、软件、设备、运营”的一站式集成交付服务，并提供采购、生产、流通一体化全场景数智物流集成解决方案设计，打造高效率、高吞吐、高柔性、高扩展的智慧物流中心；在全链路供应链物流软件方面，自主研发OFS协同物流控制塔、WMS仓储管理系统、EIS设备集成系统、TMS运输管理系统等，可提供全链路的系统解决方案及统一的技术开发底座，赋予企业敏捷开发、灵活扩展的能力；在新一代物流智能装备方面，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、分拣站、拣选机器人、巷道料箱机器人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。

（五）行业领先的新业态孵化能力

1、新零售与新医疗平台等新业态服务能力

公司依靠全品类、全渠道和全场景的“千亿级”医药供应链服务平台，以及高效运营的数字化、平台化和互联网化的产业服务能力，开启产业链布局及新业态探索；通过打造“九州万店”数字化平台，建立医药零售信息化新模式，助力“万店联盟”门店数字化转型升级，支持公司“新零售”业务拓展；通过优化诊所品种结构，提供数智化运营增值服务，推进万家诊所加联盟，促进诊所业务增长，并通过整合专科运营、线上服务、健康保险等多元化能力，从供应链为起点逐步拓展并升级数字医疗服务，打造“新医疗”服务平台。

2、专业的产品运营与推广能力

依托公司全品类、全渠道、全场景的医药分销体系，以及数字化、平台化、互联网化的产业服务能力，公司围绕产品、品牌、销售“三位一体”，打造了营销全价值链体系，具备全周期营销力、全网络辐射力、全渠道管控力、全方位拓客力，可以为产品提供更具针对性的一站式整合营销服务，包括品牌策略、营销策划、门店动销、电商运营、流向跟踪等服务，实现医药产品的市场推广，加速药品的终端销售，构筑了公司总代品牌推广业务（CSO）的核心竞争优势。

3、业务创新能力

公司具有较强的业务创新能力，近年来，公司不断优化和变革商业模式。在由传统的针对药店、诊所、基层医疗机构客户的“快批、快配”模式向针对全渠道实施的“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务商模式转型后，公司又借助“千亿级”销售平台优势资源，开始孵化出“第三方物流”服务平台、生态圈投资平台、供应链技术增值服务平台等新业务、新模式。

（六）灵活高效的民营体制、集中管控能力以及特色的“家文化”品牌优势

1、灵活的民营体制及人才优势

公司作为国内最大的民营医药流通企业，具有机制灵活、决策高效的竞争优势。在人才竞争力方面，公司核心管理团队成员包括公司创始人、内部培养多年的职业经理人以及外部引进的高端人才，涵盖了经营管理、市场营销、技术研发、财务管理、物流运营等各个方面，且大多在医药大健康行业深耕多年，平均从业年限超过15年，对行业发展趋势及公司发展战略具有深刻的理解和认识，为公司持续稳健发展奠定了坚实的基础；在人才引进方面，公司高度重视“三花”（“花时间、花精力、花成本”）人才引进战略，聚焦新兴领域领军人才和传统业务关键干部的招聘与选拔，向全球招聘和引进急需的技术人才、管理人才和专业人才，进一步提升公司人才水平和竞争力，为集团战略落地及可持续发展提供人才保障。同时，为吸引和保留优秀管理人才和核心骨干，健全公司长效激励机制，公司自2014年起每年实施限制性股票激励计划或员工持股计划，形成利益共享、执行力强的高效管理团队。

2、高效的集体决策机制及集中管控能力

公司发布了《年度治理和经营管理手册》和《2023年度管理守则》，确立了集体决策机制，以提高重大决策质量，开展民主生活会，统一核心团队思想；通过对公司治理层及经营层决策机制、运行机制的规范，实现公司内部战略方向共识、组织定位明确、人员权责清晰、决策流程规范，提升整体组织运营效率和经营质量。

公司在全国设立的子公司或物流中心，主要为集团下属的全资子公司，公司与下属企业之间在经营管理、业务开展、财务核算和人员安排等方面实行无缝连接，实行高度统一和集中管控，而不是一种简单的财务报表合并和品种资源输送。集团设立的各管理机构主要为各个下属企业提供战略指导、政策支持、资金保障、业务协调、业绩考核、人员调配、信息交流等服务，并对下属企业进行严格的监督、检查、审计和监察等。公司实行的全国统一管控体系，最大限度地发挥集团优势，形成一致的经营政策，大大降低集团化条件下的公司管理成本，减少不必要的内耗，提高工作效率。

3、“家文化”为驱动的凝聚力

公司多年创业、发展的实践形成了以创造共同事业的文化、尊重员工的文化等为主要内涵的原生态“家文化”体系，提倡“平等、友爱、互帮、共进”等理念。另外，公司坚持“以客户为中心、以业绩为导向、以文化为驱动、以质量为生命”的核心价值观，不断进行文化整合，利用“家文化”纽带增强集团的凝聚力、向心力和竞争力，充分发挥企业文化在增强企业核心竞争力中的重要促进作用，为公司的发展提供着源源不断的精神动力。

随着文化理念体系的不断完善，“家文化”体系内容也逐步丰富。2024年，公司以“家文化 新时代一不可思逸”为主题，提出“增强免逸力”、“提升学习力”、“强化竞争力”、“打造组织力”的新理念，即共塑画像倡导正向行为，建立学习机制提升专业能力，健全机制激发组织活力，通过“4力”文化建设，带动所有员工以主人翁的担当和责任，促进公司的发展和进步。

2.4前10名股东持股情况表

单位：股

| 截至报告期末股东总数（户） | | | | | | 34,636 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 截至报告期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 | 股东性质 | 持股比例(%) | 持股数量 | 持有有限售条件的股份数量 | 质押、标记或冻结的股份数量 | |
| 上海弘康实业投资有限公司 | 境内非国有法人 | 21.58 | 1,088,326,782 | 0 | 质押 | 680,762,670 |
| 狮龙国际集团(香港)有限公司 | 境外法人 | 11.41 | 575,575,920 | 0 | 无 | 0 |
| 楚昌投资集团有限公司 | 境内非国有法人 | 7.47 | 376,525,962 | 0 | 质押 | 216,191,100 |
| 中山广银投资有限公司 | 境内非国有法人 | 6.65 | 335,357,275 | 0 | 质押 | 235,835,220 |
| 北京点金投资有限公司 | 境内非国有法人 | 5.48 | 276,531,424 | 0 | 无 | 0 |
| 中国信达资产管理股份有限公司 | 国有法人 | 5.00 | 252,123,317 | 0 | 未知 | |
| 香港中央结算有限公司 | 其他 | 3.18 | 160,198,484 | 0 | 未知 | |
| 九州通医药集团股份有限公司－2023－2025年员工持股计划 | 其他 | 1.77 | 89,184,590 | 0 | 无 | 0 |
| 楚昌集团－华英证券－22楚昌EB01担保及信托财产专户 | 其他 | 1.55 | 78,273,241 | 0 | 无 | 0 |
| 刘树林 | 境内自然人 | 1.40 | 70,818,006 | 0 | 质押 | 69,776,074 |
| 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”为楚昌集团非公开发行可交换公司债券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 | | | | |

2.5截至报告期末的优先股股东总数、前10名优先股股东情况表

□适用 √不适用

2.6控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

2.7在半年度报告批准报出日存续的债券情况

√适用 □不适用

单位：元　币种：人民币

| 债券名称 | 简称 | 代码 | 发行日 | 到期日 | 债券余额 | 利率（%） |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 | 2023-05-18 | 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 | 2023-05-18 | 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 | 2023-05-18 | 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 | 2024-03-12 | 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 | 2024-03-12 | 2026-03-11 | 230,000,000 | 3.50 |
| 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次级 | 24九州通ABN001次 | 082480085 | 2024-03-12 | 2026-03-11 | 50,000,000 | / |
| 九州通医药集团股份有限公司2024年度第二期资产支持票据优先A级 | 24九州通ABN002优先A | 082480740 | 2024-07-19 | 2026-07-18 | 750,000,000 | 2.72 |
| 九州通医药集团股份有限公司2024年度第二期资产支持票据优先B级 | 24九州通ABN002优先B | 082480741 | 2024-07-19 | 2026-07-18 | 200,000,000 | 3.20 |
| 九州通医药集团股份有限公司2024年度第二期资产支持票据次级 | 24九州通ABN002次 | 082480742 | 2024-07-19 | 2026-07-18 | 50,000,000 | / |
| 九州通医药集团股份有限公司2024年度第一期资产担保债务融资工具 | 24九州通SCP001（资产担保） | 012482027 | 2024-07-01 | 2024-11-29 | 500,000,000 | 2.25 |

反映发行人偿债能力的指标：

√适用 □不适用

| 主要指标 | 报告期末 | 上年末 |
|---|---|---|
| 资产负债率（%） | 69.01 | 68.23 |
| | 本报告期 | 上年同期 |
| EBITDA利息保障倍数 | 4.22 | 4.27 |

### 第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明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

□适用 √不适用

（：上述①②③同比指标均为公司剔除受特定流行性疾病等特定因素影响后的指标，这些指标并非依照企业会计准则中财务报告所规定或据其要求而编制。公司之所以披露这些指标，目的在于帮助投资者了解及评估公司非经常性因素对公司实际经营业务的影响，透过参考此类指标评估公司的经营发展趋势，对公司未来发展有一个全面客观的了解。）

---

证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-065

# 九州通医药集团股份有限公司
# 第六届董事会第七次会议决议公告

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。

2024年8月25日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“九州通”或“公司”）召开第六届董事会第七次会议，本次会议以现场结合通讯的方式召开，根据公司《董事会议事规则》的相关规定，会议通知已于2024年8月15日以电话、邮件、微信等方式通知全体董事。本次会议应到董事11人，实到11人，会议由董事长刘长云主持。公司监事和高级管理人员列席了会议。本次会议的召集和召开程序符合《公司法》及《公司章程》等相关规定。

经过审议并表决，本次会议通过了以下议案：

一、《关于公司2024年半年度财务报告的议案》

表决结果：同意 11 票，反对 0 票，弃权 0 票。

二、《关于公司2024年半年度报告及摘要的议案》

董事会审议通过了《九州通2024年半年度报告》及摘要，公司上半年经营业绩分析如下：

报告期内，公司实现营业收入771.71亿元、归母净利润12.08亿元、归母扣非净利润11.80亿元，如剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响，营业收入同比增长0.15%，归母净利润同比增长9.50%②，归母扣非净利润同比增长11.84%③，仍保持稳健增长。

报告期内，公司经营业绩逐季向好，第二季度实现归母净利润6.70亿元，环比第一季度增长24.60%；第二季度实现归母扣非净利润6.59亿元，环比第一季度增长26.28%；第二季度经营活动产生的现金流量净额与第一季度相比已转正为4.53亿元。公司将在年底继续加大应收账款清收力度，预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。

如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司报告期营业收入较2019年上半年同比增长59.35%，归母净利润同比增长62.50%，归母扣非净利润同比增长91.29%，本报告期经营业绩相比 2019 年同期均有较大幅度增长。

报告期内，公司以上经营业绩的实现主要得益于医药分销等各项业务顺利发展，特别是总代品牌推广（CSO）业务，上半年收入规模已达98.62亿元，同比增长14.18%，实现毛利额11.91亿元；医药工业自产及OEM业务上半年实现销售收入14.38亿元，同比增长21.61%；截至7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，上半年向加盟店销售额达24.19亿元，同比增长47.32%；九州通B2C电商总代总销业务上半年销售收入4.96亿元；药九九B2B电商平台及零售电商服务平台业务上半年销售规模达87.84亿元；数字物流与供应链解决方案业务实现营业收入4.71亿元，同比增长16.84%。

另外，公司新医疗业务已发展“九信诊所”会员店412家；公募REITs及Pre-REITs项目顺利推进，力争今年10月份之前完成公募REITs发行上市及首期Pre-REITs的发行成功，盘活公司资产，重构公司轻资产运营商业模式。

表决结果：同意 11 票，反对 0 票，弃权 0 票。

详见公司同日披露的《九州通2024年半年度报告》。

三、《关于公司修订〈公司章程〉的议案》

表决结果：同意 11 票，反对 0 票，弃权 0 票。

该议案尚需提交公司股东会审议批准。

详见公司同日披露的《九州通关于修订〈公司章程〉的公告》（公告编号：临2024-067）。

四、《关于公司拟购买董监高责任险的议案》

根据《上市公司治理准则》等相关规定，公司拟为公司及全体董事、监事、高级管理人员及其他相关主体购买责任险，保险费用不超过人民币40万元/年。公司全体董事为董监高责任险的被保险对象，属于利益相关方，均需回避表决，本议案将直接提交股东会审议。

五、《关于公司召开2024年第二次临时股东会的议案》

经审议，董事会同意根据《公司章程》的有关规定，召开2024年第二次临时股东会，会议召开时间另行通知。

表决结果：同意 11 票，反对 0 票，弃权 0 票。

备查文件：公司第六届董事会第七次会议决议

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会
2024年8月27日

（：上述①②③同比指标均为公司剔除受特定流行性疾病等特定因素影响后的指标，这些指标并非依照企业会计准则中财务报告所规定或据其要求而编制。公司之所以披露这些指标，目的在于帮助投资者了解及评估公司非经常性因素对公司实际经营业务的影响，透过参考此类指标评估公司的经营发展趋势，对公司未来发展有一个全面客观的了解。）

---

证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-067

# 九州通医药集团股份有限公司
# 关于修订《公司章程》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。

2024年8月25日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“公司”）召开第六届董事会第七次会议，审议通过了《关于公司修订〈公司章程〉的议案》，根据中国证券监督管理委员会出具的《关于同意九州通医药集团股份有限公司向特定对象发行优先股注册的批复》（证监许可[2024]1002号），公司已于2024年8月12日向特定对象发行优先股1,790万股，为此需要对《公司章程》第三条及第十九条的相关内容将进行相应修订。具体内容如下：

| 条款 | 修订前 | 修订后 |
|---|---|---|
| 第三条 | ……<br>2020年4月2日，中国证监会核准公司采用分次发行方式非公开发行优先股不超过2,000万股。2020年8月21日，公司非公开发行优先股（第一期）1,200万股在上海证券交易所挂牌转让；2020年11月26日，公司非公开发行优先股（第二期）800万股在上海证券交易所挂牌转让。 | ……<br>2024年6月28日，中国证监会同意公司向特定对象发行优先股的注册申请；2024年8月12日，公司向特定对象发行优先股1,790万股。优先股已在上海证券交易所挂牌转让。 |
| 第十九条 | 公司的股本结构为：普通股5,042,470,234股，优先股20,000,000股。 | 公司的股本结构为：普通股5,042,470,234股，优先股17,900,000股。 |

除修订上述条款外，《公司章程》其他条款内容保持不变。

本次修订《公司章程》事项，尚需公司完成优先股挂牌后，提交公司股东会审议，具体变更内容以市场监督管理部门最终核准、登记结果为准。

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会
2024年8月27日

---

证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-066

# 九州通医药集团股份有限公司
# 第六届监事会第六次会议决议公告

本公司监事会及全体监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。

2024年8月25日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“公司”）召开第六届监事会第六次会议，本次会议以现场会议方式召开，根据公司《监事会议事规则》的相关规定，会议通知于2024年8月15日以电话、邮件、微信等方式通知全体监事。本次会议应到监事3人，实到3人，会议由监事会主席许应政先生主持。本次会议的召集和召开程序符合《公司法》及《公司章程》等相关规定。

经过审议并表决，本次会议通过了以下议案：

一、《关于公司2024年半年度财务报告的议案》

表决结果：同意3票，反对 0 票，弃权 0 票。

二、《关于公司2024年半年度报告及摘要的议案》

监事会审议通过了《九州通2024年半年度报告》及摘要，公司上半年经营业绩分析如下：

报告期内，公司实现营业收入771.71亿元、归母净利润12.08亿元、归母扣非净利润11.80亿元，如剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响，营业收入同比增长0.15%，归母净利润同比增长9.50%②，归母扣非净利润同比增长11.84%③，仍保持稳健增长。

报告期内，公司经营业绩逐季向好，第二季度实现归母净利润6.70亿元，环比第一季度增长24.60%；第二季度实现归母扣非净利润6.59亿元，环比第一季度增长26.28%；第二季度经营活动产生的现金流量净额与第一季度相比已转正为4.53亿元。公司将在年底继续加大应收账款清收力度，预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。

如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司报告期营业收入较2019年上半年同比增长59.35%，归母净利润同比增长62.50%，归母扣非净利润同比增长91.29%，本报告期经营业绩相比 2019 年同期均有较大幅度增长。

报告期内，公司以上经营业绩的实现主要得益于医药分销等各项业务顺利发展，特别是总代品牌推广（CSO）业务，上半年收入规模已达98.62亿元，同比增长14.18%，实现毛利额11.91亿元；医药工业自产及OEM业务上半年实现销售收入14.38亿元，同比增长21.61%；截至7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，上半年向加盟店销售额达24.19亿元，同比增长47.32%；九州通B2C电商总代总销业务上半年销售收入4.96亿元；药九九B2B电商平台及零售电商服务平台业务上半年销售规模达87.84亿元；数字物流与供应链解决方案业务实现营业收入4.71亿元，同比增长16.84%。

另外，公司新医疗业务已发展“九信诊所”会员店412家；公募REITs及Pre-REITs项目顺利推进，力争今年10月份之前完成公募REITs发行上市及首期Pre-REITs的发行成功，盘活公司资产，重构公司轻资产运营商业模式。

表决结果：同意3票，反对 0 票，弃权 0 票。

详见公司同日披露的《九州通2024年半年度报告》。

三、《关于公司拟购买董监高责任险的议案》

根据《上市公司治理准则》等相关规定，公司拟为公司及全体董事、监事、高级管理人员及其他相关主体购买责任险，保险费用不超过人民币40万元/年。公司全体监事为董监高责任险的被保险对象，属于利益相关方，均需回避表决，本议案将直接提交股东会审议。

备查文件：公司第六届监事会第六次会议决议

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司监事会
2024年8月27日

（：上述①②③同比指标均为公司剔除受特定流行性疾病等特定因素影响后的指标，这些指标并非依照企业会计准则中财务报告所规定或据其要求而编制。公司之所以披露这些指标，目的在于帮助投资者了解及评估公司非经常性因素对公司实际经营业务的影响，透过参考此类指标评估公司的经营发展趋势，对公司未来发展有一个全面客观的了解。）