富达基金管理（中国）有限公司旗下基金2024年中期报告提示性公告

本公司董事会及董事保证基金中期报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

富达基金管理（中国）有限公司旗下：

富达传承6个月持有期股票型证券投资基金

富达裕达纯债债券型证券投资基金

富达90天持有期债券型证券投资基金

富达悦享红利优选混合型证券投资基金

上述基金的2024年中期报告全文于2024年8月30日在本公司网站（https://www.fidelity.com.cn）和中国证监会基金电子披露网站（http://eid.csrc.gov.cn/fund）披露，供投资者查阅。如有疑问可拨打本公司客服电话（400-920-9898）咨询。

本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。请充分了解基金的风险收益特征，审慎做出投资决定。

特此公告。

富达基金管理（中国）有限公司
2024年8月30日

国融基金管理有限公司旗下全部基金2024年中期报告提示性公告

本公司董事会及董事保证基金中期报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

国融基金管理有限公司旗下国融融信消费严选混合型证券投资基金、国融融盛龙头严选混合型证券投资基金、国融融泰灵活配置混合型证券投资基金、国融融君灵活配置混合型证券投资基金、国融融银灵活配置混合型证券投资基金、国融融兴灵活配置混合型证券投资基金、国融稳益债券型证券投资基金、国融稳泰纯债债券型证券投资基金、国融添益增强债券型证券投资基金的2024年中期报告全文于2024年8月30日在本公司网站［www.gowinamc.com］和中国证监会基金电子披露网站（http://eid.csrc.gov.cn/fund）披露，供投资者查阅。如有疑问可拨打本公司客服电话（400-819-0098）咨询。

本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。请充分了解基金的风险收益特征，审慎做出投资决定。

特此公告。

国融基金管理有限公司
2024年8月30日

证券代码：600331　证券简称：宏达股份　公告编号：临2024-036

四川宏达股份有限公司关于召开2024年半年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：2024年9月6日(星期五)上午 11:00-12:00

● 会议召开地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）

● 会议召开方式：上证路演中心网络文字互动

● 投资者可于2024年8月30日(星期五)至9月5日(星期四)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dshbgs@sichuanhongda.com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。

四川宏达股份有限公司（以下简称“公司”）将于2024年8月31日发布公司《2024年半年度报告》，为便于广大投资者更全面深入地了解公司2024年半年度的经营成果、财务状况，公司计划于2024年9月6日上午11:00-12:00举行2024年半年度业绩说明会，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网络文字互动形式召开，公司将针对2024年半年度的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、说明会召开的时间、地点

（一）会议召开时间：2024年9月6日上午 11:00-12:00

（二）会议召开地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）

（三）会议召开方式：上证路演中心网络文字互动

三、参加人员

董事长兼总经理：黄建军先生

独立董事兼审计委员会主任：郑亚光先生

董事、常务副总经理兼财务总监：帅巍先生

董事、副总经理兼董事会秘书：王廷俊先生

四、投资者参加方式

（一）投资者可在2024年9月6日（星期五）上午 11:00-12:00，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。

（二）投资者可于2024年8月30日(星期五)至9月5日(星期四)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/question Collection.do），根据活动时间，选中本次活动或通过公司邮箱dshbgs@sichuanhongda.com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、联系人及咨询办法

联系部门：董事会办公室

电话：028-86141081

邮箱：dshbgs@sichuanhongda.com

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/）查看本次投资者说明会的召开情况及主要内容。

特此公告。

四川宏达股份有限公司
董事会
2024年8月30日

证券代码：000906　证券简称：浙商中拓　公告编号：2024-73

浙商中拓集团股份有限公司关于发行2024年度第十四期超短期融资券的公告

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。

浙商中拓集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年4月20日、2022年5月13日召开的第七届董事会第九次会议、2021年年度股东大会审议通过了《关于公司拟继续申请注册发行超短期融资券的议案》，于2022年10月10日收到中国银行间市场交易商协会出具的《接受注册通知书》（中市协注[2022]SCP388号），中国银行间市场交易商协会同意接受公司超短期融资券的注册，注册金额为人民币275亿元，注册额度自《接受注册通知书》（中市协注[2022]SCP388号）落款之日起2年内有效。

近日，公司完成2024年度第十四期超短期融资券的发行，现将发行结果公告如下：

发行要素			
名称	浙商中拓集团股份有限公司2024年度第十四期超短期融资券	简称	24中拓SCP014
债券代码	012482578	期限	261日
起息日	2024年8月27日	兑付日	2025年5月15日
计划发行总额	5.0亿元	实际发行总额	5.0亿元
发行利率	2.13%	发行价格	100.00元/百元面值
中购情况			
合规中购家数	1家	合规中购金额	1.0亿元
最高中购价位	2.13%	最低中购价位	2.13%
有效中购家数	1家	有效中购金额	1.0亿元
簿记管理人	兴业银行股份有限公司		
主承销商	兴业银行股份有限公司		
联席主承销商	-		

本次超短期融资券发行相关文件详见中国货币网（www.chinamoney.com.cn）和上海清算所网（www.shclearing.com）。

特此公告。

浙商中拓集团股份有限公司董事会
2024年8月30日

湘财基金管理有限公司旗下全部基金中期报告提示性公告

本公司董事会及董事保证基金季度报告所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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。

湘财基金管理有限公司旗下湘财长顺混合型发起式证券投资基金、湘财长源股票型证券投资基金、湘财长兴灵活配置混合型证券投资基金、湘财长泽灵活配置混合型证券投资基金、湘财长弘灵活配置混合型证券投资基金、湘财久盈中短债债券型证券投资基金、湘财创新成长一年持有期混合型证券投资基金、湘财周期轮动一年持有期混合型证券投资基金、湘财成长优选一年持有期混合型证券投资基金、湘财久盛39个月定期开放债券型证券投资基金、湘财研究精选一年持有期混合型证券投资基金、湘财鑫享债券型证券投资基金、湘财均衡甄选混合型证券投资基金、湘财鑫利纯债债券型证券投资基金、湘财医药健康混合型证券投资基金、湘财鑫睿债券型证券投资基金和湘财红利量化选股混合型证券投资基金2024年中期报告全文于2024年8月30日在本公司网站(https://www.xc-fund.com/）和中国证监会电子化信息披露平台(http://eid.csrc.gov.cn/fund)披露，供投资者查阅。如有疑问可拨打本公司客服电话（400-9200-759）咨询。

本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。请充分了解基金的风险收益特征，审慎做出投资决定。

特此公告。

湘财基金管理有限公司
二〇二四年八月三十日

证券代码：600095　证券简称：湘财股份　公告编号：临2024-063

湘财股份有限公司股东减持股份计划公告

本公司董事会、全体董事及相关股东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。

重要内容提示：

● 大股东持股的基本情况

截至本公告披露日，湘财股份有限公司（以下简称“湘财股份”、“公司”，原简称“哈高科”）股东衢州信安发展股份有限公司（以下简称“衢州发展”）持有公司股份508,492,406股，占公司总股本的17.78%。

● 减持计划的主要内容

因衢州发展自身资金需求，拟通过集中竞价方式减持公司股份不超过2,850万股，减持比例不超过公司股份总数的1%；拟通过大宗交易方式减持公司股份不超过2,850万股，减持比例不超过公司股份总数的1%，通过上述两种方式合计减持不超过5,718万股，减持比例合计不超过公司股份总数的2%。减持价格将根据减持实施时的市场价格确定，减持期限自本次减持计划公告披露之日（即2024年8月30日）起15个交易日后进行，即自2024年9月24日至2024年12月23日期间（减持期间不超过3个月）。若减持期间公司有送股、资本公积金转增股本等股份变动事项，减持股份数量进行相应调整。

公司于2024年8月29日收到衢州发展减持公司股份计划的通知，现将有关情况公告如下：

一、减持主体的基本情况

股东名称	股东身份	持股数量（股）	持股比例	当前持股股份来源
衢州信安发展股份有限公司	5%以上非第一大股东、其他股东：控股股东之一致行动人	508,492,406	17.78%	发行股份购买资产取得：79,584,348股 协议转让取得：428,908,058股

上述减持主体存在一致行动人：

	股东名称	持股数量（股）	持股比例	一致行动关系形成原因
第一组	衢州信安发展股份有限公司	508,492,406	17.78%	根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款（四）之规定
	新湖控股有限公司	689,856,361	24.13%	根据《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款（四）之规定
	合计	1,198,347,767	41.91%	—

二、减持计划的主要内容

股东名称	计划减持数量（股）	计划减持比例	减持方式	减持期间	减持价格区间	拟减持股份来源	拟减持原因
衢州信安发展股份有限公司	不超过：57,180,000股	不超过：2%	竞价交易减持，不超过：28,590,000股 大宗交易减持，不超过：28,590,000股	2024/9/24～2024/12/23	-	按市场价格	协议转让	衢州发展自身资金需求

按披露期间，若公司股票发生停牌情形的，实际开始减持的时间根据停牌时间相应顺延。

(一)相关股东是否有其他安排　□是 √否

(二)大股东此前对持股比例、持股数量、持股期限、减持方式、减持数量、减持价格等是否作出承诺　√是 □否

根据公司《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》衢州发展承诺：“1、本公司在本次交易中以资产认购取得的哈高科非开公发行的股份，自上述股份发行结束之日起36个月内不转让。本次交易完成后6个月内，如上市公司股票连续20个交易日的收盘价低于本次发行股份购买资产项下的股票发行价，或者本次交易完成后6个月期末收盘价低于发行价，本公司持有的哈高科股票的锁定期自动延长6个月。2、本次交易完成后，如本公司由于哈高科派息、送股、配股、资本公积金转增股本等原因增持的哈高科股份，亦应遵守上述约定。3、若本公司基于本次交易所取得股份的锁定期承诺与证券监管机构的最新监管意见不相符，本公司将根据相关证券监管机构的监管意见进行相应调整。”上述承诺以于2023年4月到期。

本次拟减持事项与此前已披露的承诺是否一致　√是 □否

(三)上海证券交易所要求的其他事项

衢州发展本次减持计划及实施不存在《上市公司自律监管指引第15号——股东及董事、监事、高级管理人员减持股份》第五条至第九条规定情形。

三、相关风险提示

(一)减持计划实施的不确定性风险，如计划实施的前提条件、限制性条件以及相关条件成就或消除的具体情形等

本次减持计划系股东根据自身资金需求自主决定，上述股东在减持期间内将根据市场情况、公司股价等因素选择是否实施及如何实施减持计划，减持的数量和价格存在不确定性。本次减持计划不会对公司治理结构、持续性经营产生重大影响。在实施本次减持计划期间，公司将督促上述股东严格遵守有关规定，及时履行信息披露义务。

(二)减持计划实施是否可能导致上市公司控制权发生变更的风险　□是 √否

(三)其他风险提示

在按照上述计划减持股份期间，衢州发展将严格遵守《证券法》《上市公司收购管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第15号——股东及董事、监事、高级管理人员减持股份》等有关法律法规的要求进行股份减持并及时履行信息披露义务。

特此公告。

湘财股份有限公司董事会
2024年8月30日

证券代码：600998　证券简称：九州通　公告编号：临2024-068

九州通医药集团股份有限公司关于2024年半年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”）2024年半年度业绩说明会于2024年8月29日（星期四）11:00-12:00在上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/）以网络互动交流的形式召开。公司董事长刘长云先生、副董事长刘兆年先生、总经理贺威先生、独立董事艾华先生、财务总监夏晓益先生、副总经理全铭女士、副总经理兼董事会秘书刘志峰先生和证券事务代表张溪女士等出席本次说明会，就公司经营成果、业绩亮点以及“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”五大战略（即“三新两化”战略）实施进展等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次业绩说明会上，公司就投资者关注的问题进行了详细解答，并对会前征集的部分问题和在线互动交流的重点问题进行了梳理，详细回复如下：

问题一：请介绍一下公司所属行业、主营业务及在行业中的地位。

回复：您好！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。

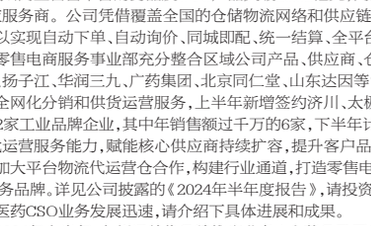
公司是国内最大的民营医药商业企业，位列中国医药商业企业第四位。公司在医药分销市场占有率逐年提高，从2019年的4.72%上升至2022年的5.76%。公司是行业内唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业。公司位列2024年《财富》“中国企业500强”第165位、“中国民营企业500强”第57位。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：近年来，公司在业务转型和创新升级方面有哪些成果亮点？

回复：您好！九州通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：公司主营业务“全链”服务模式图



问题三：请介绍一下公司2024年半年度经营业绩情况。

回复：您好！2024年上半年，九州通实现营业收入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。

2024年上半年，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%，经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：公司在新产品战略方面今年有哪些实施成果和亮点？

回复：您好！2024年上半年，在新产品战略方面，九州通总代品牌推广业务（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%；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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：公司2024年上半年新零售战略实施进展如何？

回复：您好！2024年上半年，在新零售战略方面，九州通稳步推进“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，向加盟店销售收入24.19亿元，同比增长47.32%，此外，公司面向C端的新零售业务销售收入14.56亿元。九州通B2C电商总代总销业务在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，持续领跑行业；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；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%。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：2024年上半年，公司零售电商服务平台业务对京东、阿里等电商平台销售情况怎么样？

回复：您好！2024年上半年，九州通对京东、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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：公司医药CSO业务发展迅速，请介绍下具体进展和成果。

回复：您好！2024年上半年，九州通总代品牌推广业务（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。

2024年上半年，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（预计全年过亿品规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。

2024年上半年，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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：请介绍一下公司医药工业自产及OEM业务的经营成果，请分别介绍西药工业、中药工业和OEM业务情况。

回复：您好！2024年上半年，九州通积极拓展西药工业、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、开塞露等产品凭借全渠道覆盖和复购率高成为明星产品。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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：公司半年报披露，“万店加盟”已达2万多家，下半年能突破3万家吗？

回复：您好！2024年上半年，九州通稳步推进“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。

2024年上半年，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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：公司好药师B2C电商总代总销业务上半年销售收入4.96亿元，请问这类业务的运营模式是怎样的？

回复：您好！2024年上半年，九州通为药械企业提供“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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十一：公司新医疗战略实施的政策背景及“九信诊所”加盟进展怎么样？

回复：您好！2024年上半年，九州通大力实施“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。

2024年上半年，公司自主研发并上线诊所管家系统，截至半年报披露日，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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十二：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，请做详细介绍。

回复：您好！九州通陆续完成全国范围（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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十三：请介绍公司公募REITs战略，项目基本情况及进展如何？

回复：您好！截至2024年半年度报告披露日，九州通公募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）。请投资者注意投资风险。

问题十四：公司现有医药物流园是否拓展光伏发电项目？

回复：您好！九州通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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十五：公司与茅台、阿里健康合作进展情况怎么样？在物流供应链解决方案业务合作上还有哪些成果？

回复：您好！2024年4月，九州通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。

2024年上半年，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。

2024年上半年，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。

2024年上半年，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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十六：公司在技术输出及技术集成服务方面取得了哪些成果？

回复：您好！九州通自主构建了覆盖物流供应链全过程、全场景的软件产品体系，形成了以“九州云仓”平台为核心，涵盖自主研发全链功能的物流信息平台及适用不同作业场景的智能装备等具备全球行业领先优势的产品矩阵，实现了项目全生命周期可视化管理。报告期内，九州云智为河南张仲景、贵州茅台、天津艾努爱世、山东吉运通达、北京万家瑞、湖北都市福地等客户提供了集基建工程、物流中心集成、系统平台集成、智能装备集成和运营服务为一体的物流解决方案。九州云智被武汉企业信息化促进会评为“2023年度企业数字化转型优秀服务机构”。

公司以科技创新为核心驱动力，推进行业内外数字化供应链物流设备升级。报告期内，九州通物流根据客户需求提供全供应链环节定制化开发物流智能设备，自主研发了适应不同作业环境的拣选机器人、巷道料箱机器人等系列智能装备产品，构建了模式自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的智能装备产品矩阵。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十七：贵公司代理了国内外哪些知名产品？

回复：您好！2024年上半年，九州通继续与东阳光药、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