证券代码:600998　　证券简称:九州通

九州通医药集团股份有限公司

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。

重要内容提示:

1.公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,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。

2.公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

3.第三季度财务报表是否经审计

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

项目	本报告期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	年初至报告期末	年初至报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	36,298,172,760.22	3.97	113,429,051,005.03	-0.02
归属于上市公司股东的净利润	488,548,638.10	1.64	1,696,187,348.23	-6.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	449,524,579.83	3.97	1,629,628,782.33	-5.68
经营活动产生的现金流量净额	5,433,000,233.57	93.36	-2,657,824,333.74	-432.65
基本每股收益(元/股)	0.09	-10.00	0.34	-5.56
稀释每股收益(元/股)	0.09	-10.00	0.34	-5.56
加权平均净资产收益率(%)	2.17	增加0.12个百分点	7.07	减少0.62个百分点
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	101,016,639,725.71	92,789,192,474.22		8.87
归属于上市公司股东的所有者权益	26,428,826,837.91	23,983,172,247.30		10.20

注:1."本报告期"即本季度初至本季度末3个月期间,下同。

2.公司于2024年6月17日实施了2023年度资本公积金转增股本,每10股转增2.5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,公司重述了列报期间的每股收益。

公司主要会计数据的说明:

1.本报告期(2024年7-9月),公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润(以下简称"归母净利润")和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")同比分别增长3.97%、1.64%和3.97%,第三季度同比增速均已转正,公司经营业绩逐季向好;本报告期内公司总代品牌推广(CSO)、医药工业自产及OEM、数字物流与供应链解决方案等业务快速增长,促进了公司第三季度整体经营业绩的提升。

2.本报告期(2024年7-9月),公司经营活动产生的现金流量净额为5.43亿元,较第二季度进一步提升,比上年同期增长93.36%,预计公司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。公司前三季度(2024年1-9月)经营活动产生的现金流量净额为-26.57亿元,较上年同期增长432.65%,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。

3.由于上年同期流感、疫情等季节性疾病等特定因素影响,流感、咳嗽、消炎和退烧等相关品种销量增幅较大;上年同期销售收入、净利润等基数较高而导致本年前三季度同比略有下降;如剔除上述季节性疾病等特定因素影响,公司前三季度销售收入和净利润同比增长10.70%、归母净利润同比增长10.16%、归母扣非净利润同比增长12.87%。

4.如不考虑2020-2022年疫情因素的影响,公司前三季度营业收入较2019年前三季度同比增长54.58%、归母净利润同比增长66.53%、归母扣非净利润同比增长88.96%,公司前三季度经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。

(二)非经常性损益项目和金额

单位:元　币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	年初至报告期末金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	11,506,432.90	12,834,148.50	
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	40,107,806.94	114,442,837.16	
除同公司正常经营业务相关的有效期内保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	2,430,190.89	-11,929,081.46	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	1,257,753.66	4,320,854.93	
委托他人投资或管理资产的损益		800,000.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,090,408.82	-16,917,734.89	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	14,922.28	1,112,188.17	
减:所得税影响额	10,329,161.60	28,144,306.98	
少数股东权益影响额(税后)	4,872,477.98	12,968,236.66	
合计	39,024,058.27	66,560,565.90	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为的非经常性损益项目且金额重大的,以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目,应说明原因。

(三)主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

项目名称	变动比例(%)	主要原因
应收账款_本报告期末	50.03	主要系公司上年末进行了应收账款的清收,本期随着销售规模的扩大,客户欠款增加所致。
应收款项融资_本报告期末	-69.61	主要系公司上年末进行了应收账款的清收收回票据多,本期票据支付所致。
合同负债_本报告期末	-51.61	主要系公司上年末预收货款在本期实现销售所致。
长期借款_本报告期末	-31.03	主要系公司归还到期的银行借款所致。
经营活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	-432.65	《第三季度经营现金流量净额为5.43亿元,较第二季度进一步提升,比上年同期增长93.36%,预计全年经营现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。》
投资活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	-65.40	主要系公司投资理财产品所支付的现金增加所致。
筹资活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	262.68	主要系公司本期收到优先股融资款而上年同期归还优先股融资款所致。

二、股东信息

(一)普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	35,508	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	无

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
上海弘康实业投资有限公司	境内非国有法人	1,088,326,762	21.58	0	质押	680,762,670
舜龙国际集团(香港)有限公司	境外法人	575,575,920	11.41	0	无	0
中山广银投资有限公司	境内非国有法人	335,357,275	6.65	0	质押	267,335,220
楚程投资集团有限公司	境内非国有法人	329,025,962	6.53	0	质押	246,575,500
北京点金投资有限公司	境内非国有法人	276,531,424	5.48	0	无	0
中国信达资产管理股份有限公司	国有法人	252,123,317	4.99	0	未知	
香港中央结算有限公司	其他	147,323,283	2.92	0	未知	
楚昌集团-华英证券-22楚昌EB01担保及信托财产专户	其他	101,067,485	2.00	0	无	0
九州通医药集团股份有限公司-2023-2025年员工持股计划	其他	89,184,590	1.77	0	无	0
楚昌集团-华英证券-22楚EB03担保及信托财产专户	其他	74,115,600	1.47	0	无	0

前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类及数量	
		股份种类	数量
上海弘康实业投资有限公司	1,088,326,762	人民币普通股	1,088,326,762
舜龙国际集团(香港)有限公司	575,575,920	人民币普通股	575,575,920
中山广银投资有限公司	335,357,275	人民币普通股	335,357,275
楚程投资集团有限公司	329,025,962	人民币普通股	329,025,962
北京点金投资有限公司	276,531,424	人民币普通股	276,531,424
中国信达资产管理股份有限公司	252,123,317	人民币普通股	252,123,317
香港中央结算有限公司	147,323,283	人民币普通股	147,323,283
楚昌集团-华英证券-22楚昌EB01担保及信托财产专户	101,067,485	人民币普通股	101,067,485
九州通医药集团股份有限公司-2023-2025年员工持股计划	89,184,590	人民币普通股	89,184,590
楚昌集团-华英证券-22楚EB03担保及信托财产专户	74,115,600	人民币普通股	74,115,600
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末,公司前10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"(楚昌EB01)、"楚昌集团-华英证券-22楚EB03担保及信托财产专户"(楚EB03)是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。 除此,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EB01、楚EB03)、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。	
前10名股东及前10名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	截至报告期末,公司前10名股东中通过普通证券账户持有871,706,112股,通过信用证券账户持有216,620,670股,合计持有1,088,326,782股;除北京点金通过普通证券账户持有37,037,764股,通过信用证券账户持有239,493,660股,合计持有276,531,424股;九州通医药集团股份有限公司-2023-2025年员工持股计划通过普通证券账户持有16,069,727股,通过信用证券账户持有73,124,863股,合计持有89,194,590股。		

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

(二)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

单位:股

报告期末优先股股东总数	7

前10名优先股股东持股情况

股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
中银金融资产投资有限公司	国有法人	4,500,000	25.14	0	无	0
工银金融资产投资有限公司	国有法人	3,720,000	20.79	0	无	0
建信金融资产投资有限公司	国有法人	2,980,000	16.65	0	无	0
湖北省铁路发展基金有限责任公司	国有法人	2,230,000	12.46	0	无	0
农银金融资产投资有限公司	国有法人	1,490,000	8.32	0	无	0
交银金融资产投资有限公司	国有法人	1,490,000	8.32	0	无	0
交银国际信托有限公司-交银国信-蓝色宝藏6号集合资金信托计划	其他	1,490,000	8.32	0	无	0

前10名表决权恢复的优先股股东持股情况

股东名称	持有表决权恢复的优先股股份数量
/	/
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.公司前10名优先股股东中,交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司的控股股东均为交通银行股份有限公司,属于同一主体控制;因此,公司优先股股东交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司-交银国信·蓝色宝藏6号集合资金信托计划存在关联关系; 2.上述优先股股东与公司前10名普通股股东之间不存在关联关系或属于一致行动人的情况。

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

(一)公司"三新两化"战略实施成果

2024年是公司"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")战略实施的关键之年,前三季度,公司紧紧围绕"三新两化"战略开展业务经营,各项业务实现稳健发展,经营业绩呈现持续向好的发展态势。具体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相积整合资源优势,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相关矩阵,包括全擎健康、京本制药、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、药事服务事业部及新品开发事业部等,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,并搭建完善的产品引进与推广营销体系。

(1)公代品牌推广业务(CSO)前三季度实现销售收入141.19亿元,同比增长18.00%,利润增长"第二曲线"保持快速成长

前三季度,公司总代品牌推广业务(含药品及医疗器械)销售收入达141.19亿元,同比增长18.00%,毛利额79.16亿元,同比增长30.14%;利润增长"第二曲线"保持快速成长,公司全力应运营推广能力和市场影响力功稳步提升。

前三季度,公司药品总代品牌推广业务实现销售收入75.84亿元,同比增长17.06%,毛利额为12.29亿元;如剔除疫情和流感等季节性疾病品种影响,销售收入同比增长41.42%。公司已代理可城、倍平、康王等知名品牌药品品类达103个(预计全年过亿品类30个),涵盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类,涉及大健康零售全渠道;重点品种销量稳定,带动终端销售收入持续提升。2024年前三季度,药品总代品牌推广业务持续大力拓展新品,引进优质新品品类104个,其中引进过亿新品7个,过千万新品种个(不含过亿新品),品类空间扩展,质量较小,达应字控及美多芭等产品。同时,公司不断提升产品研判与引进能力,明确产品画像,健全产品引进机制;构建品牌策划与营销推广能力,打造大健康领域品牌管理专业团队,提升第三、第四终端销售能力。公司旗下全擎健康以"产品与渠道双驱动,品牌与销售双提升"持续扩大竞争优势,为大健康产业提供院外零售领域"品牌+销售"一站式整合营销服务,致力于成为中国医药零售CSO领域的创新引擎。

前三季度,公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入46.36亿元,同比增长19.12%,毛利额3.64亿元,同比增长36.60%,已代理强生、费顿、费森尤斯(血透)、理诺法、罗氏、麦默通、加奇及登士柏等品牌厂家的品规共计1,128个(其中前三季度销量过亿品规10个),涉及11大厂家15条产品线,并新引进过亿产品线及过千万产品线各1条。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,持续"增品种、提品质",形成多元化的产品与品牌生态,前三季度实现销售收入20192亿元,同比增长18.42%

公司积极拓展西药工业、中药工业自产及OEM业务,前三季度实现销售收入20192亿元,同比增长18.42%。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,公司旗下京丽京本制药集团有限公司(以下简称"京本制药")业绩持续增长,前三季度实现营业收入3.10亿元,同比增长34.41%;药品生产方面,京本制药现有批准文号300余个,产品覆盖10余种剂型,在产品种类达到150余个,以降糖、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主,戴臣"二甲双胍"系列、复方克霉唑乳膏等明星产品;药品研发方面,京本制药聚焦降糖、外用、心脑及抗感染四大领域,目前已通过一致性评价的药品种类达10种,在研新品包括10个原料药及25个制剂。前三季度,京本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;原料药味塞米获得上市许可,进一步提升公司在心血管领域的市场竞争力,拓展原料药及制剂协同发展空间。

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")前三季度实现自产饮片销售14.06亿元,同比增长11.09%;九信中药围绕道地药材和中药饮片业务布局全产业链,致力于生产高品质、安全可靠的中药产品,围绕"九信""九州天润""金贵银沙堂""九信堂""臻养"等品牌,打造泰耳贵细、品质精饮、配方普饮、健康食品等系列产品。目前,九信中药旗下所有饮片企业均已入驻七信药源品质追溯平台,实现了中药饮片制造与流通全过程可追溯。

在OEM产品方面,公司医疗器械OEM注册有关体系,弗朱士品牌,获得MAH二类产品注册证11张,一类产品备案证28张,拥有OEM器械品规达205个。公司药品OEM包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等400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)全面搭建以CSO为核心的新产品业务架构体系,为战略落地保障护航

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,相积协调产品战略发展事业部、中央市场部、医疗终端事业部、药事服务事业部及新品开发事业部等部门,优化决策机制,强化账等协调;持续完善公司产品引进、产品开发、产品生产、营销推广的系统化业务架构,进一步提升新产品推广能力和公司盈利水平。

前三季度,公司产品战略发展事业部开展了近80个项目的调研,与50家持有人企业展开合作交流,24个项目完成尽调技术尽调,11个项目深入沟通,探索复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的制药、改良型新药及创新药的销售权;中央市场部前三季度协助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、学术支持和产品研判,且把握并向各个业务板块推荐产品;医疗终端事业部专注于长期适合医疗机构销售的全国总代或区域代理品种,积极参与招标活动,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,加大了新产品引进力度,打造更为强大的商业化能力,建立高效、合规、专业的推广体系和覆盖全面的推广网络,为新产品战略落地提供了坚实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BtoB/B2C仓配一体化等业务矩阵,打造"批零一体化""线上线下一体化"和"B2C仓配一体化"的服务体系。

(1)好药师"万店加盟"业务实现规模增长,门店已达26,703家,提前完成年度目标

截至三季度末,公司"万店加盟"计划已取得突破性进展,旗下零售品牌好药师直营和加盟药店已达到26,703家,提前完成2024年度目标。预计年底有望达到30,000家,提前一年完成好药师零售药店的布局目标。

前三季度,随着好药师门店数量的增长和加盟药店网络的不断扩大,公司对好药师加盟药店的销售额实现显著增长,销售收入达到27.07亿元,同比增长58.28%;此外,好药师南京C端的新零售业务前三季度实现销售收入21.81亿元(含B2C电商总代总销业务),公司积极拓展合作伙应商,累计超300家品牌供应商为加盟店提供强力品牌品种保障。同时,公司探索以"数智化药字服务+特惠民医+商保"的专业药师模式做好新定展,好药师DTP特药药房、慢病直诊药房、"双通道"药房及院边店等相关资质药房已超4,900家(含加盟店),经营SKU3,0007;前三季度,日营专业药师承接处方外流规模达到2,712亿元。

公司致力于"新零售"场景核心系统的研发,打造的九州万店数字化平台已服务26,000多家门店,平台集成了零售收银、进销存管理、医药电商、CRM会员、BI报表、医保平台等功能,成为零售行业最具特色的SaaS系统。此外,公司作为国内领先的OTC药品配送商和拥有遍布全国代物流网络的企业,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,在"数智化药字服务+特惠民医+商保"的基础上,通过数字化赋能,提升单体药店的经营效率,承接了包括天津艾努爱世医药物流中心项目、特殊医药物流中心项目、华佗中药厨房智能改造冷冻库智能仓系统项目、九州江百动化物流项目、山东吉运通达医药物流集成服务项目、宜昌东阳光制药二分厂立库WMS&WCS项目、北京万家瑞药业智能仓库物流工程集成项目、海南华健自动化物流项目、张仲景智慧物流中心项目等多个智慧物流项目,从物流中心集成、信息系统建设、智能装备集成、物流运营服务四大方面为客户提供物流供应链解决方案。

此外,公司不断提升冷链物流网络的效率和服务质量,持续优化冷链物流网络与干线,为上海肿瘤、上海结节、杨浦、长兴生物、华大吉诺因、安图生物、中康协和、迈瑞医疗、上海信谊、重庆辉飞、复星诺斯、海思科医药、上海赛伦等行业内外企业提供定制化冷链物流全供应链服务解决方案。

(4)银企重大合作

前三季度,公司持续加强同银行、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、中诚信评投等各大机构代表,共计一百多名嘉宾出席,就投资顾问、投行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。

截至三季度末,公司已与交通、京东、阿里、美团、拼多多、抖音等多家平台企业建立了良好的合作关系,实现了"全网总代总销+好药师官方网站"相结合的模式,为98家机构企业提供自营供应商产品(产品总计)、旗舰店运营、内容运营、医生问诊运营、商保赋能、数字营销等"一站式"直接向C端消费者的B2C电商总代理总销服务,有效推动公司新零售战略转型落地。前三季度,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"电商奖杯"金奖奖的"最佳营销服务商"、"最佳直播服务商"以及"母婴健康赛道营销案例奖"4项大奖。

(3)面药药店:涉及大型医药零售电商平台等终端客户的医药数字化分销业务,形成强大的B2B电商终端销售渠道,前三季度收入规模达129.75亿元

公司主要代理行业领先的医药供应链体系及医药市场竞争优势,通过药九九B2B电商平台业务、零售电商服务平台业务、金融赋能药店、涉所等终端客户以及大型医药零售电商平台,前三季度收入规模已达129.75亿元,形成强大的B2B电商终端销售渠道,促进公司新零售战略落地。

药九九B2B电商平台业务方面,公司面向药店、涉所及中小连锁零售户的数字化分销业务稳健发展,前三季度,药九九B2B电商平台日营交易规模已达91.10亿元。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30万,覆盖全国96%的行政区域,成为国内零售药店数量最大、品类最全、涉所/基层医疗及中小连锁零售户规模最大、覆盖渠道环节、挖掘平台数据,构建用户模型,精准触发用户需求,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侧版运营,实现工业企业参与平台营销及供应链创值体系构建;通过16万个公共药品和2,000?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"1B/1B"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,促进公司在传统的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,公司对京东、阿里、美团、打当、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,前三季度销售收入规模已达48.66亿元,其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品达38.53亿元,同比增长24.06%,是其重要的药品供应服务商。公司坚持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,可以实现日动下单、日动询价、同城配送、统一结算,全平台价格监测等多项服务。同时,公司零售电商服务非常配合京东自营在区域公司产品、供应商、仓储物流等优势资源,日为东阿阿胶、扬子江、恒瑞三九、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"全网化分销和供应链服务,前三季度新增签约8.11亿元,这两项业务的快速增长,进一步提升公司在"数智化药字服务+特惠民医+商保"的专业药师模式做好新定展,好药师DTP特药药房、慢病直诊药房、"双通道"药房及院边店等相关资质药房已超4,900家(含加盟店),经营SKU3,0007;前三季度,日营专业药师承接处方外流规模达到2,712亿元。

公司致力于"新零售"场景核心系统的研发,打造的九州万店数字化平台已服务26,000多家门店,平台集成了零售收银、进销存管理、医药电商、CRM会员、BI报表、医保平台等功能,成为零售行业最具特色的SaaS系统。此外,公司作为国内领先的OTC药品配送商和拥有遍布全国代物流网络的企业,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,在"数智化药字服务+特惠民医+商保"的基础上,通过数字化赋能,提升单体药店的经营效率,承接了包括天津艾努爱世医药物流中心项目、特殊医药物流中心项目、华佗中药厨房智能改造冷冻库智能仓系统项目、九江百动化物流项目、山东吉运通达医药物流集成服务项目、宜昌东阳光制药二分厂立库WMS&WCS项目、北京万家瑞药业智能仓库物流工程集成项目、海南华健自动化物流项目、张仲景智慧物流中心项目等多个智慧物流项目,从物流中心集成、信息系统建设、智能装备集成、物流运营服务四大方面为客户提供物流供应链解决方案。

此外,公司不断提升冷链物流网络的效率和服务质量,持续优化冷链物流网络与干线,为上海肿瘤、上海结节、杨浦、长兴生物、华大吉诺因、安图生物、中康协和、迈瑞医疗、上海信谊、重庆辉飞、复星诺斯、海思科医药、上海赛伦等行业内外企业提供定制化冷链物流全供应链服务解决方案。

(4)银企重大合作

前三季度,公司持续加强同银行、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、中诚信评投等各大机构代表,共计一百多名嘉宾出席,就投资顾问、投行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。

截至三季度末,公司持续定对象发行1,700万股优先股已在上海证券交易所挂牌转让,成功募集资金17.00亿元;此外,公司分别成功发行第一、二期ABN共计20亿元,认购机构覆盖中国民企历史新高,票面利率创中国民企同期国际品种新低(二期ABN发行利率仅2.7%);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6亿元,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,公司不断拓展以最多元化的融资途径,持续优化融资结构,有效降低融资成本并降低资产负债率,为公司的业务发展注入了强劲的资金动力,为公司实现持续稳健发展奠定了坚实的基础。

(5)数字化转型及人工智能技术等其他合作

前三季度,公司积极开展与顶尖科研机构及企业在人工智能等创新技术方面的合作,全面提升公司全链医药产业综合服务商的数智化能力。

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》,旨在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流程,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。

2024年10月,公司与武汉人工智能研究院(以下简称"武智院")签署共建AI医疗服务应用示范基地项目合作协议,本次共建AI医疗服务应用示范基地项目将打造骨科蝶锁智慧骨科服务平台,将人工智能技术应用于骨科医疗器械双向物流这一复杂场景中,实现监管、经销、使用及生产的一体化智能管理。目前"骨科蝶锁"智慧系统能够自动识别并管理2,000多种医疗器械,能效提升30倍,精度高达99.9%,并已进速推广至术前、配送、术中、术后的全流程医疗场景中。

(三)公司未提供预测性信息

1.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

公司持续推进整改燃煤锅炉及煤炭使用,已建设光伏电站24座,其中,前三季度新建8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,海沃高速桥梁燃油车,前三季度,公司已海沃138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,与能销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。

(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潜能中药材基地,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28万元的物资与善款,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设备群体需求,捐赠45万元救助大病患者,白血病患儿及残疾人,以及向北京民间心共缘基金会捐赠2万元的药品,支持疾控工作。

此外,公司大力支持教育事业发展,今年以来,公司先后向北京、孝感等地的特殊教育机构、高中捐助超过200万元的物资与善款,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;向湖北红十字基金会捐赠100万元,支持湖北美术学院文化艺术教育事业发展;公司旗下九信中药向湖北中医药大学捐赠200万元,设立"中医药基金"项目,用于学生资助、人才培养及中医药研发工作。

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,九州通凭借优异表现获评金玲奖"2024年度B2B商药企业"称号,并荣获"第二届国新杯·ESG金牛奖",是湖北地区唯一获此殊荣的企业。

2.其他事项

2024年7月25日,2024年(财富)中国500强排行榜发布,九州通以2023年1,501.40亿元的营业收入位列第106位,较上年排名提升6位。

2024年8月,第十八届中国品牌节发布《Top Brand 2024中国品牌500强》榜单,九州通以327.13亿元的品牌价值上榜,排名第142位,公司品牌价值与排名较上年再次提升。

2024年9月16日,九州通控股子公司湖北京本制药(山东)有限公司获得国家药品监督管理局核准生发胶(化学原料药)、盐酸纳塞米原料药上市申请,并取得相应的批准通知书;,盐酸纳塞米原料药的上市申请,本次获得原料药的上市许可后,将进一步提升公司在纳塞米注射液市场的竞争力,助力公司医药工业自产业务持续、稳健发展。

2024年9月11日,中国企业联合会、中国企业家协会发布"2024中国企业500强",九州通以2023年1,501.40亿元的营业收入位列第176位,较上年排名提升40位。

2024年9月12日,由商务部市场运行和调控司进行指导,中国医药商业协会主办的"2024医药商业峰会"召开,会议发布了"2023医药商业通行业批发与零售的百强企业榜单,九州通继续稳居2023年品种批发企业第4位,公司旗下好药师大药房连锁有限公司位列2023年药品零售企业第10位。同时,九州通荣获"项数文化转型成果,获得"2024全国医药行业数字化转型创新案例"奖项,其中"医疗物资数字化供应链管理平台项目"获评"数字化转型标杆案例";"九信诊所管家项目"获评"数字化转型创新案例"奖项,"九州通医药集团股份有限公司"获评"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.其他需披露的重大信息

(1)国内市场持续拓展,扩大医疗机构渠道覆盖,前三季度收入规模已达423.14亿元

前三季度,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,客户数量突破30万家,实现营业收入423.14亿元。其中,等级医院渠道实现营业收入303.37亿元,基层医疗机构渠道实现营业收入57.55亿元,民营医疗机构渠道实现营业收入62.22亿元。

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。与此同时,公司日主研发的"医疗物资数字化运营服务平台(赋商通PDT)",为等级医院提供医用耗材、体外诊断试剂、药品等在供应、分拨、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1007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,前三季度实现销售收入303.37亿元。

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机构服务。前三季度,公司持续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,基层医疗机构渠道实现营业收入57.55亿元。

此外,公司积极拓展优质民营医疗机构业务,为复星健康、泰康健投、宝石花医疗、大河医疗、华润医疗、上海禾源、海尔生物医疗、航天医科、远东宏信、新里程、上海普华、前海人寿等大型民营医疗集团、民营等级及