（上接B718版）

供应链与渠道网络持续拓展。截至报告期末，公司合作的医美服务机构达到12,246家，网络覆盖率近60%。在服务质量提升方面，公司医美板块已全面应用智药通平台、医药通小程序与云仓管理系统，实现订单处理、动态补货全流程智能化；同时，作为行业内首家实现医美10–25° C特殊温控储运的企业，公司显著提升了医美高净值温控产品物流服务质量，既确保了产品在流通环节的质量可控，也进一步提升了行业满意度。在销售品类拓展方面，公司业务范围已全面覆盖面部填充、身体塑形、皮肤管理、私密修复等多个美丽健康领域，集中采购品规达374个，具备为下游客户提供"一站式"产品解决方案的强大能力。

专业化产品推广能力不断提升。截至报告期末，公司医美业务的推广网络覆盖全国14个一线省市，并拥有一支专业的医美产品推广团队。报告期内，公司拓展医美新品种22个，其中年销售过千万产品4个。

产业链并购将会进一步推动医美业务发展。2025年底，公司重整并购奥园美谷科技股份有限公司（已更名为"九州美谷科技股份有限公司"，以下简称"九州美谷"，股票代码000615.SZ）。九州美谷拥有优质的医疗美容服务能力和丰富的客户资源，未来公司将通过九州美谷的医美平台，进一步拓展美丽健康服务版图，争取将九州美谷打造成集医美产品及供应链、医美服务的医美产业生态平台，为医美行业上中下游客户提供全链路综合服务。

4、公立及民营医疗机构渠道业务稳定增长

报告期内，公司在等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构业务稳定增长，市场份额占比持续提升，销售收入达622.21亿元，同比增长7.72%。其中，等级医院渠道实现销售收入453.70亿元，基层医疗机构渠道实现销售收入77.27亿元，民营医疗机构渠道实现销售收入91.25亿元。

等级医院业务方面，公司聚焦双百强医院覆盖，大力提升等级公立医院业务增量。截至本报告期末，公司城市及县级公立医院客户1.43万家，全国非县域等级医院整体覆盖率84.7%。公司积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，累计争取到国家带量采购3,681个配送权，其中独家配送权369个（含省级独家配送权181个）。此外，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、精细化管理，目前已服务100余家医院SPD项目，并为10余家公立医院提供院内运营服务，并以此类增值服务快速开拓等级医院市场。

基层医疗机构业务方面，公司发挥在基层医疗机构市场服务的竞争优势，业务范围已覆盖超过67.5%的县域等级医院、卫生院、社区卫生服务中心等基层医疗单位。近年来，国家不断出台相关政策大力推动基层医疗卫生服务发展，除了"分级诊疗"政策深入实施，2026年3月，国家医保局、国家发展改革委、国家卫生健康委发布《关于医保支持基层医疗卫生服务发展的指导意见》，明确医保基金用于基层医疗卫生机构的支出比例逐步提升，年度新增医保基金可适当向基层医疗卫生机构倾斜，同时提出在药品供应保障方面，将健全县乡村用药衔接联动机制，适度放宽乡村两级用药品种和数量限制。在相关政策推动下，基层医疗机构市场继续快速增长并有巨大的增量空间。报告期内，公司持续推进县域医疗共同体业务拓展，目前已与浙江、云南、湖北及江西等全国19个省份的共计391家县域医疗共同体单位达成合作，进一步推动采销融合，加快产品布局，扩大业务规模。此外，公司通过提供"医卫助手"系统（含慢病管理、合理用药等功能）、"信息化技术推广系统"（通过社区/卫生院订单拍照自动上传到医院，提升医院采购工作效率）等，配套软硬件一体化服务，实现医疗数据互联互通，持续赋能基层医疗的服务能力。

民营医疗机构业务方面，公司积极拓展优质民营医院渠道，围绕百强民营医疗集团，开展"药品供应链集配"模式。目前，公司集配客户总数达356家，现已在包括江苏、上海、河南在内的全国17个省/直辖市设立了民营医疗供应链管理中心。公司服务的民营医疗供应链客户达2,130家，其中民营医疗集团129家，包括邦尔骨科、瑞康宏仁医疗、中美医疗集团、海尔生物医疗等大型民营医疗集团、民营等级及民营基层医疗机构。

5、数字物流与供应链解决方案业务，已构建"Bb/BC一体化"、数智化和专业化的全渠道高效供应链服务体系

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案实现收入12.90亿元，同比增长21.25%。公司凭借覆盖全国的智能化医药物流网络体系以及行业特有的"Bb/BC一体化"高效供应链物流服务模式，实现药店和二级分销商在"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。

三方物流业务方面，报告期内，公司已构建覆盖全国96%区域的智能化医药物流网络体系，形成辐射31个省级行政区、110个地级市的战略布局，拥有141座现代化医药仓储物流中心（含REITs及Pre–REITs相关仓储物流中心），建筑总面积500万平方米，其中符合GSP认证的专业医药仓296万平方米，配套建设11.55万立方米高标准冷库设施，已形成行业领先的温控物流保障能力。同时，公司持续优化行业独有的"Bb/BC一体化"高效供应链物流服务体系，深化批零仓配协同与全渠道一体化运作，在26个核心枢纽部署"Bb一体仓"实现批零业务协同，重点建设9大战略区域的"BC一体仓"，依托统一数智系统与全国智能化仓网，实现B端全链路闭环解决方案与C端"三同"运营模式（同仓存储、同线生产、同场分拣与配送），打通全渠道库存与终端需求，实现对小b端、C端客户直供直发。

凭借以上物流网络布局与专业服务能力，公司基于客户需求打造"九州省配"、"九州到仓"、"九州精温箱配"、"九州精温专运"四大标准化产品，推动全链路能力升级。业务合作方面，公司与葵花药业、云南白药、华润三九、江中药业等医药龙头企业达成千万级合作，服务范围还包括山西汾酒、小米集团、施华蔻等非药企业。此外，在C端业务实现突破，通过携手抖音平台及平安好医生，成功切入医疗器械与保险领域的C端市场。其中，在专业化冷链服务领域，公司已建立覆盖生物药、体外诊断、医疗器械等领域的全温区解决方案，包括为科兴生物、智飞生物、金宇保灵等疫苗企业提供全程温控可追溯的冷链物流服务；为迈瑞医疗、复星诊断等IVD企业提供冷链仓配一体化物流服务。

此外，公司创新打造了仓网运作模式，聚焦于优化仓网结构与提升履约效率，降低流通成本，主要涵盖多级仓网优化与多仓协同运作模式两个方面。其中，多级仓网优化重点打造多层级仓网联动机制，统筹各仓资源配置与跨区域协同路径，实现仓储资源最优配置与高效利用；多仓协同运作围绕采销预测、智能补货调拨、智能分单履约等核心能力，推动仓间任务协同与资源互补，提升整体服务响应能力。

数智物流与供应链整体解决方案业务方面，公司持续推进数字化建设，加强自主研发，为行业内外客户提供集物流中心集成、物流软件集成、物流运营服务、物流智能设备为一体的全场景数智供应链物流集成技术服务。公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称"九州云智"） 依托数据建模与智能分析能力，统筹开展物流网络、业务模式、作业流程及资源配置一体化规划设计，打造高柔性、高效率、高扩展、高吞吐的全场景数智物流集成解决方案。报告期内，公司继续为行业内外客户提供优质物流供应链解决方案服务，承接了包括北京祥威物流中心建设、北京同仁堂WMS软件建设、广东信必达物流中心建设、东阿阿胶电商智能物流中心建设、河南羚锐物流中心建设、河南张仲景物流中心集成等多个智慧物流项目，形成覆盖项目全周期的智慧物流解决方案体系。

数智化建设方面，公司自主研发的新版WMS、TMS4.0、物流业财管理系统全面运行推广，并完成路由时效管理系统建设，落地药品追溯码"三码合一"管控机制，打通仓储作业、运配调度、财务核算、质量追溯全链路数据壁垒，显著提升业务运转效率，进一步完善标准化物流业务流程体系与精细化财务核算体系。同时，公司将AI人工智能技术深度融入业务场景，通过AI智能体和多种智能算法，打造AI仓储拣货、AI智慧物流、AI安全驾驶管控等行业领先的AI应用功能。公司目前搭建物流AI Agent平台作为全域物流智能决策中枢，依托MCP智能体覆盖拆零订单分组、机器人路径规划、拆零自动分拣、批量复核、订单路由、装载配送、行为安全预警、订单履约过程监控预警等12个典型AI应用场景，通过数据与基础设施深度融合，实现物流全流程AI自动调度与智能决策，为构建全场景高效物流体系提供了强有力的支撑。

物流智能装备方面，九州云智自主研发了适应不同作业环境的系列智能装备产品，并推出一套全面覆盖物流中心作业全流程的机器人产品矩阵，包括新一代拆零"货到人"机器人、立库存储机器人（RGV系列）、移载搬运机器人（AGV系列）、分拨拣选机器人及3D视觉与复核机器人等产品。报告期内，成功自研巷道机器人产品，并在湖北物流中心落地"飞箱"货到人拣选方案，拣选效率显著提升、人力成本有效降低，在拆零订单多、品规复杂的医药流通场景中取得良好应用效果。目前公司的机器人产品已运用于北京祥威、上海真仁堂等行业内客户的物流中心项目。

（六）公司2026–2028新三年"四新两化"战略规划

自2026年开始，九州通新三年战略规划正式开启，公司根据行业发展趋势与实际发展需求，由"三新两化"战略调整升级为"四新两化"战略，即通过新产品、新零售、新医疗、新服务的"四新"战略，引领业务增长；通过数智化、资本化的"两化"战略，加速数智化，构建智能供应链，铸造核心引擎；推行资本化，激活资本效能，提升公司市场价值。

新产品战略旨在通过投资、收购、合作等多种方式获得产品的所有权、特许经营权、或者销售主导权，着力搭建全产品的推广营销服务体系，进一步提升公司的盈利能力；新零售战略旨在以数智化工具为依托，进一步创新发展"三医"服务中心、健康驿站、闪电仓以及商业保险履约服务等新型模式，以加强对C端用户的深度链接，构建线上线下相结合、BC仓配一体化、批零一体化的全渠道零售生态，打造高壁垒、高粘性的C端用户价值网络；新医疗战略旨在打造赋能基层诊所的数智化管理平台，构建数字化的基层医疗服务体系，以医疗产品供应链为抓手，通过数智化平台，构建"服务+产品"的基层医疗服务体系，以低成本、高效率的高性价比的医疗服务，为基层民众提供高质量的基本医疗服务；新服务战略旨在推动从"卖产品"向卖"产品+服务"转型，通过数智化、自动化、互联网化等现代技术手段，打造各类覆盖上下游客户及患者的服务包以及全链路增值服务体系，以提升公司持续稳定发展的动力；数智化战略旨在以AI驱动为引擎，以促增长为目标，打造安全可靠、敏捷智能、合规高效的数智化技术体系，全面赋能九州通从传统医药流通企业向全生态大健康AI医疗云平台的战略跃迁；资本化战略旨在灵活运用权益融资、兼并收购、不动产证券化及ABS、ABN等资本化工具，为公司发展筹集资金，增强公司资本能力，同时根据自身不同业态，在条件成熟时，将相关业态适时分拆上市，以提升公司的市场价值。

（七）公司重大业务合作

1、药械分销业务重大合作

公司已与云南白药、同仁堂、亚宝药业、华润三九、扬子江药业、步长集团、奇正藏药、哈药集团、浙江英诺珐、青岛百洋、康臣药业、鲁南制药、广东众生、千金集团、吉林敖东、青岛黄海、华润江中、葵花药业及贵州百灵等200余家国内知名药企，以及默沙东、阿斯利康、赫力昂、诺和诺德、欧加隆、晖致中国、上海罗氏、润美康、北京诺华、拜耳医药、香港澳美、赛诺菲、科赴中国、卫材（中国）、珠海联邦、中美史克、正大天晴等50余家外资及中外合资企业，达成了全面战略合作，通过为工业品牌客户提供药品分销、物流仓储及配送、B/C端产品代运营等一站式数字化全链服务，赋能其实现全渠道覆盖，驱动销售增长，提升品牌影响力和市场占有率。

此外，公司还与飞利浦、迈瑞医疗、美敦力、南微医学、微创医疗、沛嘉医疗、登士柏、圣湘生物、山东威高、上海联影、三诺生物、通用电气、西门子、鱼跃医疗等100余家国内外知名医疗器械企业建立了深度的合作关系，通过公司优势互补、高效协同的B2B/B2C/O2O集成性综合服务平台，达成了医药及器械在全渠道、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

公司在药品及医疗器械总代品牌推广（CSO）领域不断扩大战略合作，品种矩阵进一步丰富。

药品总代品牌推广合作方面，公司继续与东阳光药（HK01558）、拜耳康王、阿斯利康、科赴中国、卫材药业、华海药业、京新药业等知名药企保持紧密合作，巩固现有优势产品线。同时，公司积极拓展新的合作伙伴，与利奥中国、海正药业、长风药业、华润双鹤、赫力昂等签署战略合作协议，持续丰富药品品类，满足不同市场需求。

器械总代品牌推广合作方面，公司持续与强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、罗氏、麦默通等国际知名器械厂家深化合作。同时，公司在检验、牙科等细分领域与核心厂家保持良好合作，凭借精准定位和有效推广，市场份额扩大，为业务增长提供支撑。通过与优质厂家深度合作，公司完善了器械总代产品矩阵，强化了在大外科、心脑血管介入、IVD 等重点领域的竞争力，为生产企业提供优质整体解决方案奠定基础。

3、物流供应链解决方案业务合作

报告期内，公司旗下九州云智持续为贵州茅台酒厂（集团）物流有限责任公司提供物流体系数字化建设服务，圆满完成《茅台物流业务管理信息化系统建设项目》，并开展定制输送设备等业务合作，助力贵州茅台搭建覆盖采销、物流、信息服务的菜单式多元酒类供应链服务体系，赋能其供应链数字化升级与高效运营。

2025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20.2万单，单月峰值321.4万单，同比上年单量增幅15.66%，整体效能提升16%；双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）运营良好，单日峰值6.38万单，单月峰值99.84万单，整体效能提升40.12%。

依托先进的医药物流技术与数智化实践经验，公司面向多行业提供"规划+软件+设备+运营"一站式数智物流集成解决方案，已为北京祥威、北京同仁堂、东阿阿胶、河南张仲景、广东信必达、河南羚锐、广东众智达、宜昌东阳光、湖北鼎云科技等行业内外公司提供服务。

公司不断提升冷链物流网络的效率和服务质量建设，持续优化冷链物流网络与干线设计，已为中源协和、上海信谊、安图生物、新华制药、辽宁益康、迈瑞医疗、重庆智飞、上海伯杰、复星诊断、赛克赛斯生物、新时代医药等行业内外企业提供了定制化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，公司相继与交通银行、浦发银行、招商银行、中信银行、民生银行、汉口银行签订了"总对总"全面战略合作协议，奠定了银企双方深化合作的坚实基础。2025年3月18日，公司成功召开银企战略合作研讨会，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行等43家合作金融机构代表出席，双方对未来合作方向进行研讨并达成在授信额度、授信品种创新等方面深化合作的共识。

报告期内，公司主体信用等级跃升至AAA（国内最高信用等级），融资成本进一步降低。2026年1月20日，公司2026年度第一期科技创新债券在银行间市场交易商协会发行成功，债券发行规模3亿元，债券期限180天，认购倍数3.1倍，票面利率1.70%，创湖北省民营企业债券认购倍数最高、票面利率最低的发行纪录，成为2026年湖北省首单民企科技创新债。2026年3月10日，公司2026年度第二期科技创新债券在银行间市场交易商协会发行成功，债券发行规模3亿元，债券期限3年，认购倍数3.8倍，票面利率1.80%，创民营企业债券发行利率新低。2026年4月23日，公司2026年度第二期超短期融资券（支持养老产业）在银行间市场交易商协会发行成功，债券发行规模3亿元，债券期限180天，票面利率1.53%，成为国内医药流通行业首单发行养老债的民营企业。

（八）社会责任

1、节能减排及绿色发展

报告期内，公司积极响应国家"双碳"战略，成立重庆九州曜阳新能源有限公司，搭建新能源光伏平台基金，统筹公司旗下各分子公司自持的仓储基础设施空闲屋顶面积资源，全面负责公司在全国范围及海外产业板块的新能源光伏项目投资、开发、运营及维护工作，在降低公司相关产业主体用电成本的同时，为国家电网贡献绿色电力，实现公司经济效益和社会效益的双赢。公司2025年新建成光伏电站3座，累计建成30座光伏电站，累计装机容量为26.87MW，全年发电量达25,534,437.59千瓦时，相当于减少火力发电产生的17,515.26吨二氧化碳排放，节省7,782.90吨标准煤。

公司积极响应国家节能减排政策，持续优化运力结构，通过自购与租赁新能源车辆，降低能源消耗与尾气排放。截至报告期末，公司自有及租赁新能源车辆共计216台，较上年增加84台。同时，公司在全集团范围内启动新能源物流车辆规模化应用工程，明确车辆准入标准，新增及租赁物流车辆优先选用新能源车型，加快构建低碳高效的医药运输体系。

2、乡村振兴及捐赠救灾

公司持续践行乡村振兴。依托医药健康产业优势，统筹推进产业发展与就业帮扶。公司旗下九信中药聚焦道地药材培育与基地建设，在武陵山区、大别山区、沂蒙山区、川西藏区等重点区域布局建设，推动中药材产业集约化、规范化发展；同时通过规模化基地建设与产业链延伸，直接带动千余人就业，惠及超5万农户，累计助农增收约110亿元，以产业赋能乡村可持续发展。

公司积极参与应急救灾。2025年1月，公司向西藏日喀则定日县地震灾区捐赠价值113万元物资，支援当地抗震救灾工作，提升灾区居民医疗水平。7月，公司向遭受洪涝灾害的贵州榕江和湖北郧西两地捐赠价值53.15万元的药品，以支持救灾重建工作。8月，公司先后向河北暴雨灾区捐赠价值23.96万元的物资，以及向北京市密云区太师屯镇社区卫生服务中心捐赠价值131万元的医疗血透设备、价值50万元的配套净水设备等防汛救灾物资，用于防汛救灾与灾后重建工作。

公司持续推进医疗援助。报告期内，公司向湖北汉川市捐赠400万元，定向用于汉川市医疗卫生事业发展，重点支持医疗基础设施升级改造；向咸宁市各医疗机构捐赠138万元，用于医疗健康事业发展。此外，公司还向北京融和医学发展基金会捐赠245.58万元，用于支持基层医疗机构皮肤疾病科普教育；向西藏山南市捐赠价值101.5万元的呼吸机、制氧机等医疗设备，助力边远地区健康卫生事业发展，积极推动基层医疗健康事业整体提升。

公司关注帮扶弱势群体。报告期内，公司向中国残疾人福利基金会、贵州省残疾人福利基金会捐赠物资及现金合计88万元，支持当地残疾人医疗机构及学校公益项目；向中国退役军人关爱基金会捐赠500万元现金，以支持关爱退役军人医疗保健等工作。此外，公司还捐赠30万元现金救助困难家庭先天性心脏病儿童；并投入115万元定向用于"新视界"百万光明眼疾患者救助项目。2026年3月20日，公司携手阳光慈善向新洲区捐赠总价值达86万余元的物资，精准帮扶特困对象、困境儿童、困难家庭，切实守护群众健康。

公司支持教育事业发展。报告期内，公司向武汉市慈善总会捐赠120万元现金，用于应城市教育事业发展；向湖北省妇女儿童发展基金会捐赠现金100万元，支持安陆、云梦、汉川地区家庭教育指导服务中心建设，以及湖北省青少年女子足球事业发展。

3、积极履行社会责任获广泛认可

2026年2月，九州通荣获中国红十字会总会"中国红十字博爱奖章"。此外，公司收到来自湖北省慈善总会的感谢信，对公司长期以来践行企业社会责任、呵护民众健康，表示高度认可与诚挚感谢。2026年3月，公司获得湖北省人民政府授予的第二届湖北慈善奖"爱心捐赠企业"表彰，以及荣获2025年度全国三八红旗集体称号，彰显了企业在女性人才培养、团队建设与社会责任实践中的扎实成效与良好形象。此外，公司在主流ESG评级中获得较好评价，万得Wind予以"AA"级，中诚信绿金予以"A+"级，华证、中证与商道融绿均予以"A"级，并荣膺金羚奖"2025年度ESG典范企业"。

4、报告期公司所处行业情况

（一）所处行业及发展趋势分析

1、医药流通业态

（1）"十四五"药品流通市场规模持续扩大，保持稳定增长

"十四五"期间，随着我国居民生活水平和消费结构不断改善，医药健康需求持续增长。药品流通行业在政策利好、居民健康意识提升等多重因素驱动下进入平稳发展期，社会作用不断增强，创新驱动力稳步提升，合规管理体系更加健全。

据商务部药品流通行业运行统计分析报告数据，"十四五"期间，我国药品流通市场规模持续扩大，年销售额保持稳定增长， 从2020年24,149亿元增长至2024年的29,470亿元左右，2020–2024年销售额复合增速5.10%。

2024年以来，受政策调整与市场环境影响，全国药品流通市场销售规模稳步增长但增速放缓，进入结构性换挡的阵痛期，在政策倒逼与技术创新驱动下，行业正从"流通效率竞争"转向"健康生态构建"，从规模增长转向结构优化。

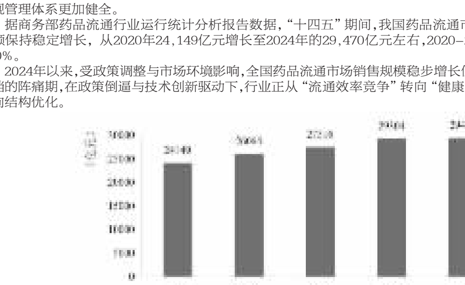

图2 2020–2024年药品流通行业销售规模

（2）行业集中度继续快速提升，龙头集聚效应凸显

《商务部关于"十四五"时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》明确提出，到2025年培育形成1–3家超五千亿元、5–10家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，前100家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的98%以上。

2025年作为"十四五"规划收官关键节点，行业正式进入上述发展目标的关键兑现期。在带量采购常态化、两票制深化落地、分级诊疗持续推进的行业新格局下，市场分化持续加剧，行业洗牌进程提速，至"十四五"末期，行业已形成以国药控股、上海医药、华润医药、九州通、重药控股5家头部企业+多家区域药品流通龙头的"5+N"竞争格局，形成全国龙头引领、区域主体互补的有序竞争生态。

据商务部数据显示，2024年前5家全国性药品批发企业营收占比达51.2%，前10家占比59.4%，前100家占比75.7%，集中度提升趋势显著。九州通作为行业龙头企业，将充分受益于这一行业发展机遇，近年来，九州通在国内医药批发市场的占有率从2021年的6.49%提升至2024年的7.16%，公司的行业竞争力逐步增强，市场占有率逐步增加。

从美国、日本等医药流通市场的发展经验来看，美国三大药品分销企业合计占据95%以上的市场份额，日本前五家药品分销企业合计占比70%以上，相比之下，我国药品流通行业的市场集中度仍有较大提升空间。长期来看，跟随国际产业发展规律，我国药品流通行业的集中度进一步提升将成为必然趋势。

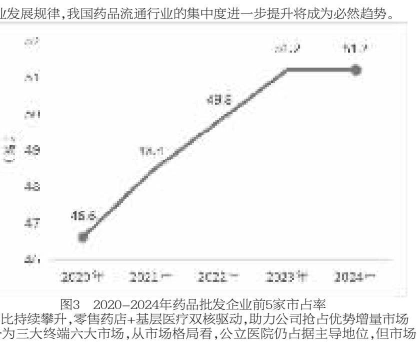

图3 2020–2024年药品批发企业前5家市占率

（3）院外市场占比持续攀升，零售药店+基层医疗双核驱动，助力公司抢占优势增量市场

我国药品销售分为三大终端六大市场，从市场格局来看，公立医院仍占据主导地位，但市场份额持续收窄。据米内网统计，预计2025年公立医院市场份额为59.2%，较2021年的63.5%下降4.3个百分点；零售药店市场份额则从2021年的26.9%提升至2025年的31.7%，成为最具增长活力的终端；基层医疗市场份额同期从2021年的9.6%微降至2025年的9.1%，整体呈"院内份额收缩、院外零售扩张"的态势。据米内网预测，到2029年院外市场规模有望达到1.6万亿元，与院内市场基本持平。

/随着"双通道"、"门诊统筹"等政策的推进，处方外流规模持续扩大。DTP药房、院边店、双通道药房等专业化渠道成为承接主力，推动零售药店从"规模扩张"向"价值升级"转型，逐步形成"处方药主导、服务多元化、线上线下一体化"的竞争格局。与此同时，基层医疗在分级诊疗、医保覆盖扩大、带量采购延伸等政策推动下，也进入快速发展期，市场潜力巨大，药企正加速布局县域及农村市场，通过"县乡村一体化"供应链提升基层药品可及性。九州通长期深耕零售药店与基层医疗市场，院外市场销售占比超过70%；在院外市场持续扩容、结构不断优化的背景下，公司凭借先发优势和网络布局，有望在优势领域实现更稳健的发展。

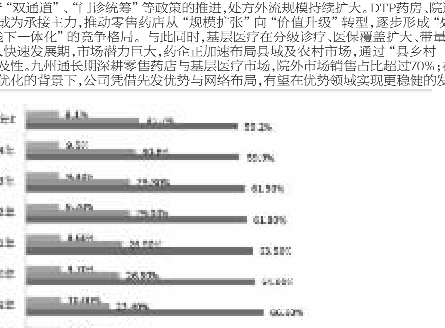

图4 2018–2025年三大终端市场份额（数据来源：米内网）

（4）大数据、云计算、物联网及人工智能重塑传统的流通模式，促进行业数智化升级

近年来，在政策引导、技术赋能与市场需求的共同促进下，医药流通行业数智化转型全面提速。政策层面，2025年4月，工信部等7部门联合印发《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030年）》；2025年5月，商务部等8部门印发《加快数智供应链发展专项行动计划》，指出"到2030年，形成可复制推广的数智供应链建设和发展模式，在重要产业和关键领域基本建立深度嵌入、智慧高效、自主可控的数智供应链体系"，为医药流通数智化升级提供政策支撑，助力提升供应链效率与抗风险能力；技术层面，物联网、大数据、AI等技术成果加速落地，深度渗透医药流通全链条，物联网是通过射频识别（RFID）等技术实现药品仓储、配送、零售的实时监控与自动化操作，保障药品安全；大数据整合全链条数据，优化库存与配送路径，提升运营效能；AI替代人工重复性劳动，实现仓储分拣、库存管理智能化，提升效率与精度。在政策引导与技术赋能下，我国药品流通行业正处于数智化转型的快速发展与整合期。

九州通在行业内率先推进数字化、互联网化、平台化转型。经过多年发展，公司的数字化能力在行业内已处于领先水平，并逐步迈向"数智化"升级；公司通过医药流通全产业链多场景AI与数智化技术应用，进一步提升了服务质量与运营效率，数智化能力已成为公司的核心竞争力。

（5）从药品渠道商向综合健康服务商转型，构建供应链与专业服务壁垒

根据商务部《2024年药品流通行业运行统计分析报告》，随着人口老龄化加剧以及居民健康意识持续提升，医药市场需求逐年增长，且需求结构从单纯药品供给向多元化、全周期健康服务延伸。行业竞争已从单一的渠道分销、价格比拼，升级为"全产业链整合+全场景服务"的综合实力较量，单纯的药品配送业务已无法构筑长效壁垒，具备上下游贯通、全场景覆盖的一体化服务能力，成为龙头企业抢占市场、拉开差距的核心抓手。

报告指出，当前药品批发企业正主动突破传统配送模式，通过开展SPD、CSO等业务，为产业链上下游提供一体化解决方案，这不仅是行业服务能力升级的体现，更是医药流通行业盈利模式重构的核心方向，已成为行业发展的主流趋势。与国际成熟市场相比，我国医药流通行业的主要业务模式仍为传统配送服务，而发达国家头部企业已通过全球化供应链与专业化服务形成垄断优势，其CSO服务、供应链金融等增值业务发展成熟，更易于构建起较高的行业壁垒和显著的客户粘性。

未来，医药流通行业的核心趋势之一，便是围绕"大健康"核心理念，持续探索创新转型路径，不断提升专业服务能力，推动行业从传统渠道服务向综合健康服务升级。

2、总代品牌推广业态

（1）医药产业链专业化、精细化分工，催生专业品牌推广及运营服务需求

近年来，医药行业正加速从"研–产–销"一体化模式向专业化、平台化分工转型，医药产业链分工日益细化，以品牌运营专业化服务为核心的商业化平台在流通环节的价值日益凸显，成为医药流通行业的重要组成部分。依托大数据、云计算等数字化技术的营销方式成为行业发展新趋势，用数字化能力提升运营效率，以数字化工具协同增强品牌的推广效果。

对药企而言，与CSO企业合作价值显著。一方面，降本增效成效突出。药企倾向剥离非核心销售业务，聚焦研发生产，推动CSO服务需求从辅助销售向精细化、专业化推广转型；CSO凭借专业资源与规模效应，优化销售流程，精准投入营销资源，降低药企运营成本，提升资金使用效率。另一方面，CSO助力药企市场拓展与品牌建设。在数字经济时代，如何利用数字化营销突破时间和地域限制，实现产品的全渠道、全方位曝光，成为药械生产企业面临的新挑战。CSO凭借对各地医药市场的深入了解，能依据产品特性定制区域化推广策略，挖掘潜在市场，并通过学术推广、患教活动等方式提升药企品牌知名度与产品认可度。

（2）带量采购等医改政策持续深化，倒逼运营效率升级，加速CSO行业发展

近年来，政府对医疗健康领域的改革措施加速了医药CSO行业发展。随着"两票制"的实施、带量采购的推进以及分级诊疗制度的完善等，这些政策持续深化促使药企调整营销策略，增加对专业化、高效化销售服务的需求，加速了CSO行业发展。

从医改政策实施的直接效果来看，集采名录内药品价格大幅下降，未集采的原研药也因缺乏价格优势而面临量价齐跌的局面，院内销售受到较大冲击。原研药厂商面临双重压力：一方面，院内市场拓展难度增大，销售团队人均产出下降，外包销售需求增加；另一方面，厂商开始关注院外市场，但由于积累薄弱，对专业院外渠道运营的需求显著上升。因此，原研药厂商更看重流通商的分销渠道和品牌推广能力，倾向于选择具备强大分销网络和品牌推广经验的一体化服务商。这为品牌推广及运营行业的发展注入了持续增长的动力。

带量采购政策对医药行业的运营成本和效率提出了新挑战，产品降价与服务要求增加的矛盾凸显。如骨科、大外科、IVD等行业增速放缓或负增长，但带量采购后医院对服务的深度及个性化需求却日益增长，流通企业必须提供高时效性、强个性化的专业服务。此外，市场架构重塑，更多国产品牌和高性价比厂家迎来入场机遇，平台化、规模化运作需求凸显，只有向上延伸多样化服务，向下兼并区域市场，才能稳定市场份额及盈利空间。这对品牌推广及运营服务业态而言，既是服务能力升级的挑战，也是市场需求扩容的机遇，必将加快推动CSO行业持续进步。

（3）创新药商业化浪潮兴起，驱动专业品牌推广及运营服务需求爆发

近年来，我国围绕创新药出台了一系列政策，涵盖注册审批、医保支付、投融资等多个关键领域，全方位助力中国创新药行业蓬勃发展。2025年我国已批准上市的创新药达76个，超过2024年的48个，创历史新高。创新药市场的快速扩容直接带动了CSO行业的需求增长。其中，Biotech企业及初创药企作为创新药研发的核心力量，普遍"重研发、轻销售"，由于自建商业化团队成本高、周期长、经验不足，迫切需要借助专业CSO的力量，快速实现创新药的市场准入和商业化落地。同时，创新药具有技术壁垒高、学术性强的特点，对CSO机构的专业能力提出了更高要求，也推动了行业需求向专业化、精细化方向升级。

此外，跨国药企加速本土化布局，为了快速适应中国市场环境、降低固定成本、实现产品的广泛覆盖，也纷纷选择与本土CSO机构合作，将部分销售环节外包，进一步放大了行业的服务需求。

3、医药工业业态

（1）多因素驱动仿制药行业快速发展，国内仿制药行业需求持续旺盛

近年来，国内化学仿制药行业处于政策引导与市场需求双向作用的转型发展期，带量采购等政策的常态化实施重塑了行业竞争格局。受带量采购等政策影响，虽然公立医院与基层医疗"以价换量"将带动销量增长，但价格也呈现下降趋势，导致部分化学仿制药市场规模下降，但这一政策也显著提升了仿制药的可及性，带动中选品种销量实现大幅增长，同时倒逼行业淘汰落后产能、提升质量管控水平。

从市场需求端来看，中国庞大的人口基数和加速推进的人口老龄化进程，为仿制药行业提供了持续旺盛的需求支撑。随着老年人口数量的增加和寿命的延长，慢性病、糖尿病、心血管疾病等老年高发疾病的患病率持续攀升，而仿制药凭借性价比优势，成为这类疾病长期治疗的核心用药选择，市场需求基数不断扩大。

此外，原研药专利到期高峰将带来巨大市场，大量年销售额超10亿美元的原研药在未来五年内将集中失去专利保护，这一趋势不仅对跨国制药巨头的营收构成显著压力，也为国内仿制药及生物类似药企业提供了抢占市场份额的绝佳机遇，企业可通过技术研发实现专利到期药物的快速仿制，借助成本优势快速切入市场。

尽管面临价格下行压力，但受益于需求增长、专利到期红利以及行业集中度提升等多重因素，根据《中国仿制药发展报告（2025版）》数据预测，预计到2030年中国仿制药行业规模仍将保持在8,000亿元以上。同时，第十一批国家药品集采规则的优化，引导行业从"价格战"转向"价值战"，企业纷纷向高壁垒仿制药领域布局，聚焦复杂剂型、特殊给药途径等技术门槛高的品种，推动仿制药行业向高质量发展转型。

（2）全链条政策赋能产业升级，创新药市场迎来高速增长期

中国创新药市场正处于产业逻辑持续向上的黄金发展期，叠加全链条政策支持、研发实力提升以及出海突破等多重利好因素，近几年市场规模实现快速扩张，已成为医药行业最具想象力空间和蓬勃发展活力的板块，同时也是科技板块"新质生产力"中极具成长性的重要创新赛道，承载着我国医药产业从"仿制药大国"向"创新药强国"转型的核心使命。

政策层面，我国已构建起覆盖创新药研发、审批、上市、医保准入、商业化等全链条的支持体系，为创新药发展保驾护航。从研发端的税收优惠、研发费用加计扣除，到审批端的优先审评审批、突破性治疗药物认定等政策，大幅缩短了创新药的研发周期和上市流程，降低了企业研发成本；医保准入层面，国家医保目录谈判常态化开展，将更多优质创新药纳入医保范围，破解了创新药"定价高、可及性低"的难题，同时为创新药支付提供了广阔空间，推动创新药快速实现临床放量。这些政策的协同发力，有效激发了企业的创新积极性，推动国内创新药研发投入持续增加，创新成果不断涌现。

此外，出海突破成为国内创新药市场高速发展的重要增长极，行业正从"借船出海"向自主全球化过渡。2025年，中国创新药BD（商务拓展交易）"出海"授权全年交易总金额达到1,356.55亿美元，交易总数量达到157起，两项核心指标均刷新历史纪录。

市场规模方面，创新药呈现高速增长态势。前瞻产业研究院结合Frost & Sullivan测算初步统计，2024年我国创新药行业市场规模空间超过1.13万亿元，随着创新药研发成果的持续落地、医保准入的不断推进以及出海收入的快速增长， 行业规模将持续扩大。结合工信部数据，"十四五" 期间中国医药工业年均收入增速达9.3%，考虑到创新药行业的高成长性，前瞻产业研究院预测，以略高于此增速的10%计算，至2030年，中国创新药行业市场规模有望接近2.3万亿元。

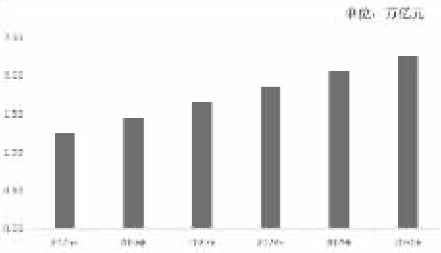

图5 2025–2030年中国创新药行业市场规模预测（单位：万亿元）
（数据来源：前瞻产业研究院）

4、新零售业态

（1）从规模扩张到质效提升，医药零售进入结构性优化阶段

商务部《2024年药品流通行业运行统计分析报告》显示，2024年中国药品零售市场销售额6,500亿元，扣除不可比因素同比增长1.3%；零售连锁企业总数6,607家，同比减少118家；零售药店总数68.37万家，同比增加1.67万家。数据表明，门店数量增长已逐渐放缓，行业集中度持续提升。在结构性压力下，小型连锁企业经营承压，而龙头连锁企业与部分经营灵活的单体药店则展现出更强韧性。2024年，药品零售前10位企业年销售总额1,504亿元， 占全国药品零售市场总额23.1%； 前100位年销售总额2,470亿元， 占比38.0%。零售连锁率为57.0%，规模化、连锁化发展进程持续推进。

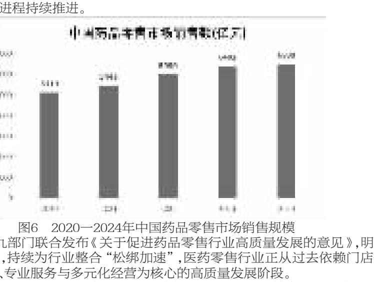

图6 2020—2024年中国药品零售市场销售规模

2026年1月，商务部等九部门联合发布《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，明确支持横向并购重组、鼓励批零一体化发展，持续为行业整合"松绑加速"，医药零售行业正从过去依赖门店数量扩张的粗放增长模式，转向以运营效率、专业服务与多元化经营为核心的高质量发展阶段。

未来零售行业的增长将不再取决于门店数量的简单增加，而更依赖于单店运营效率的提升、专业化服务能力的深化，以及业务模式（如"医+药+险"、O2O融合）的创新。此外，消费者健康管理需求升级，对药店的药事服务与健康解决方案提出更高要求。预计竞争力薄弱的市场主体将逐步出清，而头部连锁企业有望通过并购整合与内生优化，进一步扩大市场份额，引领行业走向更高效、更专业、更集约的高质量发展新阶段。

（2）处方外流打开增量市场，合规政策驱动市场向头部集中

在"医药分开"等政策及企业积极布局等因素促进下，药品逐渐流向院外市场，我国处方外流市场规模持续扩大，正为医药零售行业带来增量市场。观研天下数据显示，2023年我国处方外流累计流出规模已超1,000亿元，2030年处方外流规模有望超3,000亿元大关。这一增长主要得益于"零差率"、带量采购等政策推动院内处方加速向院外转移，以及"双通道"、"门诊统筹"等政策将零售药店纳入医保报销体系，使其在药品供应中扮演更重要的角色。商务部等九部门联合发布的《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，明确"完善外配处方和远程审方政策，优化定点零售药店门诊统筹服务"，将进一步推动处方信息安全、高效、规范流转至零售药店，特别是连锁龙头。

此外，电子处方流转新规进一步强化合规门槛，加速市场向头部集中。国家医保局《关于规范医保药品外配处方管理的通知》明确，自2025年1月1日起，配备"双通道"药品的定点零售药店均需通过电子处方中心流转处方，原则上不再接受纸质处方。这一政策依托全国统一医保信息平台，构建了连接医疗机构、药店与参保人的数字化流转通道，在提升国谈药、门特药供应效率的同时，也通过全流程数字化监管大幅提高了处方外流的合规门槛。对于已具备完善信息系统、合规管理能力的头部连锁药店，这构成了重要的准入壁垒与竞争优势，将进一步推动处方药市场向规范化、规模化企业集中。

（3）药店业态升级，健康服务功能日趋完善

传统零售药店单纯"卖药"的经营模式已无法适配行业高质量发展需求，叠加居民健康需求从"治病"向"防病+治病+康养"多元化升级，零售药店业态迎来重大变革。2025年《政府工作报告》提出要"创新和丰富消费场景，利用新技术洞察消费趋势，多角度、多层次创新供给、优化消费场景"。2025年4月，商务部、国家卫生健康委等12部门联合印发《促进健康消费专项行动方案》，要求引导零售药店拓展健康促进、营养保健等功能，将零售药店打造成未来百姓健康服务的驿站。2026年1月，商务部等九部委联合印发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》，作为我国首个专门针对药品零售行业的国家级政策文件，首次明确推动药店从"药品销售终端"向"社区健康驿站"转型，为行业业态升级划定核心方向、提供有力政策支撑。

依托政策红利，零售药店将加速摆脱单一药品零售属性，构建"药品+专业服务+便民康养"的全链条业态，一方面依托执业药师、健康管理师等专业人才，做强处方审核、慢病随访、用药依从性管理等核心药事服务，打造专业化健康服务阵地；另一方面搭配保健品、医疗器械、中药饮片、养生茶饮等多元化产品，兼顾应急购药、日常保健、慢病康养等多元需求，真正融入居民日常生活，成为15分钟健康服务圈的关键节点，实现从"药品零售商"到"全民健康服务商"的身份蜕变，同时兼顾应急保供哨点职能，进一步提升商业价值与社会公益价值。

（4）O2O即时零售发展迅猛，成为医药零售行业增长新动能

在数字化生活普及、即时配送体系完善的背景下，医药O2O即时零售模式异军突起，凭借"线上下单、线下门店发货、30分钟–1小时极速达"的核心优势，精准契合居民应急购药、即时用药的刚性需求，成为医药零售行业全新的增长极，有望重构医药零售的消费场景与运营逻辑。

根据商务部研究院发布的《即时零售行业发展报告（2025）》测算，我国即时零售已迈入万亿级规模的关键阶段，2026年我国即时零售规模将突破1万亿元，2030年有望达2万亿元，"十五五" 期间年均增速将达12.6%。医药即时零售作为重要细分领域，增长潜力尤为可观。据米内网预测，若线上医保全面开放，到2030年其在实体药店市场的份额将提升至32.1%，成为拉动医药零售整体规模扩张的核心力量。

目前，各大头部连锁药店、电商平台均加速布局O2O业务，入驻美团、饿了么、京东到家等主流即时零售平台，打通线上流量入口与线下配送链路，覆盖感冒退烧、慢病用药、计生用品、医疗器械等多品类即时购药需求。相较于传统电商的物流延迟、线下药店的时空限制，O2O即时零售实现了"效率+便捷"的双重升级，不仅有效盘活线下门店库存，提升门店坪效，更快速抢占年轻消费群体与应急消费市场。随着即时配送网络的持续下沉、线上运营体系的不断完善，医药O2O正从"可选补充"进阶为零售药店的标配业务，带动整个行业突破存量天花板，成为驱动增长的核心新动能。

5、医疗美容业态

（1）医美市场快速扩张，迈向高质量稳健增长新阶段

随着居民可支配收入提升、消费观念升级以及医美认知的普及，中国医美市场实现持续高速扩张，截至2024年，已成为继美国之后全球第二大医美市场，市场渗透率持续提升，医美消费不再局限于少数人群，逐步从"小众消费"向"大众健康消费"转型，成为越来越多人追求品质生活、提升自我形象的重要选择。

根据罗兰贝格与美团医美联合发布的《2025医美行业白皮书》，2025年医美市场规模预计将达到近3,700亿元，2030年市场体量预计将接近7,000亿元。从消费群体来看，医美消费群体呈现年轻化、多元化趋势，90后、00后成为核心消费群体，同时30–45岁的成熟消费群体需求也在持续释放，男性消费者占比逐年提升，在2025年已接近29%；从消费场景来看，除了传统的整形美容，轻医美（如光子嫩肤、水光针、肉毒素注射等）因创伤小、恢复快、效果自然等优势，成为市场增长的核心驱动力，占比持续提升，进一步推动医美市场向大众化、常态化渗透。

（2）行业监管日趋严格规范，推动市场从野蛮生长转向有序发展

过去一段时间，中国医美行业曾经历野蛮增长阶段，部分机构存在资质不全、操作不规范、产品来源不明等问题，行业乱象丛生，不仅影响消费者权益，也制约了行业的长期健康发展。为规范医美行业秩序，保障消费者安全，监管部门持续加大对医美行业的规范管理力度，推动行业从"野蛮生长"向"精细化、规范化"转型。

（3）国产医美新品加速获批，国产替代进程持续深化

近年来，随着国内医美企业研发投入的增加、技术水平的提升，以及监管部门对医美产品审批效率的优化，医美新品批证数量持续增加，尤其是在皮肤注射类、光电治疗类等热门领域，新品不断涌现，逐步打破了国外品牌的垄断格局。

医美新品的持续批证，不仅丰富了市场产品供给，满足了消费者多样化、个性化的医美需求，也为医美行业上下游及供应链企业带来了广阔的发展空间。上游方面，国产医美产品生产企业迎来发展机遇，市场份额逐步提升，国产替代进程持续提速；中游方面，医美机构可选择的产品种类增多，能够更好地搭配诊疗方案，提升服务竞争力；下游方面，产品供给增加带动消费需求进一步释放，推动整个医美市场的良性循环。

（二）国家政策支持持续加码，保障民营经济高质量发展

2025年，从《民营经济促进法》正式实施筑牢法治根基，到各地因地制宜精准施策；从创新赛道上的加速领跑，到市场中的顶压前行，民营经济以全方位的突破，成为稳定宏观经济大盘、推动高质量发展的重要支撑。

2025年4月30日，十四届全国人大常委会第十五次会议表决通过了《民营经济促进法》，并已于5月20日起正式施行。作为我国第一部专门关于民营经济发展的基础性法律，《民营经济促进法》 将坚持 "两个毫不动摇"写入法律，首次在法律中明确促进民营经济持续、健康、高质量发展是国家长期坚持的重大方针政策，充分彰显了党中央促进民营经济发展壮大的坚定决心。2025年8月8日，最高人民法院发布《关于贯彻落实〈中华人民共和国民营经济促进法〉的指导意见》，《指导意见》 从五部分提出司法保障民营经济发展壮大的具体举措，旨在破解民营经济发展中面临的难题，为民营经济健康发展提供更加有力的法治保障。

2025年以来，国家层面支持民营经济发展的相关政策举措不断推出。2025年2月17日，中共中央召开民营企业座谈会，为民营经济发展指明方向，九州通作为唯一的湖北企业代表及医药企业代表参加会议。4月24日，国家发展改革委、商务部、市场监管总局等三部门公布了《市场准入负面清单（2025年版）》，清单事项数量由2022年版的117项缩减至106项，市场准入限制进一步放宽，市场准入负面清单之外的行业、领域、业务，各类经营主体皆可依法平等进入。7月15日，国务院新闻办公室举办"新征程上的奋斗者"中外记者见面会，九州通董事长刘长云先生等5位民营企业家代表围绕"弘扬企业家精神，坚定做优秀中国特色社会主义事业建设者"与中外记者见面交流。国家"十五五"规划建议明确提出"落实民营经济促进法""完善民营企业参与重大项目建设长效机制"等内容，为民营经济长远发展指明方向。

九州通作为国内最大的民营医药商业企业，将乘此政策东风，全力推进新产品、新零售、新医疗、新服务、数智化和资本化即"四新两化"战略，推动公司不断转型升级，实现高质量发展。

（三）行业主要政策及对公司的影响

1、带量采购从"扩面降价"向"提质扩面"转型，加速CSO、创新药发展

近年来，药品耗材集采持续提质扩面。国家组织药品集采累计覆盖490种药品，既包括降血压、降血糖、降血脂等慢性病用药，也包括抗菌药、抗肿瘤药、抗过敏药等；高值医用耗材集采覆盖心脏支架、人工关节、脊柱、人工晶体、运动医学、人工耳蜗、外周血管支架等7大类耗材。同时，省级联盟采购加速整合升级为全国联盟，重点覆盖中成药、中药饮片、体外诊断试剂、超声刀等国家组织集采以外的大品种，形成协同补充格局；集采药品"三进"（进基层医疗机构、进民营医疗机构、进零售药店）在全国落地，基层医疗机构、民营医院及零售药店覆盖率持续提升。

2025年，第11批国家组织药品集采围绕"稳临床、保质量、反内卷、防围标"，作出一系列重大优化，政策重心从"扩面降价"深度转向"提质扩面"，通过规则体系的系统性创新，实现集采从"价格竞争"向"价值竞争"的关键转型。此次集采共纳入55种药品，覆盖抗感染、抗过敏、抗肿瘤、降血糖、降血压、降血脂、消炎镇痛等领域常用药品。

在年底召开的全国医疗保障工作会议上，国家医保局明确持续规范化、常态化、制度化推进药品、高值医用耗材集采，继续推进中成药、中药饮片全国联盟采购，基本实现国家组织集采中选药品耗材直接结算，并积极稳妥扩大至其他产品，提高企业回款效率。

带量采购政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021–9	国务院办公厅	《"十四五"全民医疗保障规划》	深化药品和医用耗材集中带量采购制度改革。常态化制度化实施国家组织药品集中带量采购，持续扩大国家组织高值医用耗材集中带量采购范围。
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。
2023–7	国家卫健委等六部门	《关于印发深化医药卫生体制改革2023年下半年重点工作任务的通知》	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。指导各省（自治区、直辖市）年内至少开展一批（含省际联盟）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。
2024–1	国家医保局	《关于加强医药集中带量采购中选产品供应保障工作的通知》	各省要依托省级医药集中采购平台，健全集采中选产品供应配送常态化监测机制，通过订单响应时间、发货时间、配送金额、配送数量等科学设置监测指标，定期评估每个中选产品供应配送情况。
2024–5	国家医保局	《关于加强区域协同做好2024年医药集中采购提质扩面的通知》	主要包括四部分内容：一是扩大联盟范围，形成全国联盟集中采购，在国家组织集采的基础上，将条件具备的省级联盟采购提升为全国性联盟采购，助力全国统一大市场。二是加强统筹协调，合理确定采购品种，国家组织集采重点针对通过一致性评价的药品，以及聚焦价格虚高，群众反映强烈的高值医用耗材；全国联采重点覆盖国家组织集采以外品种，以及采购金额大、覆盖人群广的"大品种"，持续扩大集采覆盖面。三是聚焦重点领域，积极推进2024年集采扩面，开展新批次药品国家组织集采，做好胰岛素和前几批集采药品协议期满接续采购；重点指导湖北继续牵头中成药集采、山东牵头中药饮片集采等。四是完善执行机制，增强集采制度效果，首次在国家层面正式提出"各省份要鼓励村卫生室、民营医疗机构和零售药店参加集采"。
2024–12	国家医保局、国家卫生健康委	《关于完善医药集中带量采购和执行工作机制的通知》	积极鼓励村卫生室（社区卫生服务中心/站）、民营医疗机构、零售药店参加集采，方便群众就近购买中选药品。
2025–4	江西省医保局、江西省卫健委、江西省药监局	《关于促进"三医"协同发展和治理进一步推进集采药品"三进"工作走深走实的通知》	将集采药品"三进"对象由"零售药店、民营医疗机构、村卫生室"修改为"基层医疗机构、民营医疗机构、零售药店"，并首次提出争取"三进"单位覆盖率2025年底达70%以上、2026年底达80%以上的工作目标。
2025–6	湖北省医保局	《湖北省集采药品"三进"行动实施方案的通知》	明确公立基层医疗机构均应按政策规定参加集采，鼓励医保定点民营医疗机构、定点零售药店参加集采，并配备一定数量集采药品。其中，定点零售药店实际配备集采药品品种数量原则上不少于50种，鼓励连锁零售药店配齐地方"三进"药品品种；定点民营综合型三级医院实际配备集采药品品种数量原则上不少于80种；其他定点民营医疗机构原则上不少于50种。
2025–9	国家组织药品联合采购办公室	《全国药品集中采购文件（GY–YD2025–1）》	聚焦"稳临床、保质量、防围标、反内卷"，将55个品种纳入本次集采范围，涵盖抗感染、抗肿瘤、抗过敏、糖尿病、心血管等用药。 稳临床方面，优化医疗机构报量方式，允许按厂牌报量，中选品牌与临床需求匹配度高，大部分情况下，医疗机构无需更换品牌即可用上价格更便宜的中选药品。保质量方面，积极回应社会对集采药品质量的关切，提高企业投标质量门槛，新增2年以上同类剂型生产经验、通过GMP符合性检查等要求。反内卷方面，坚持"新药不集采""市场规模小的品种不集采"，实行"锚点价""入围复活"和"未入围复活"等创新机制。
2025–11	国家医保局	《关于开展国家组织药品集中采购接续相关药品信息填报工作的通知》	本次接续采购涉及1–8批国家集采的316种常用药品，覆盖抗感染、抗肿瘤、降血糖、降血压、降血脂、神经系统、呼吸系统、消化系统等26个治疗领域。首次开展全国范围统一接续，由江苏、河南、广东三省医保局联合牵头，各省份全部参与，实现了采购规则规范统一。企业只需在线投标一次，中选即可实现全国销售，大幅减轻投标成本。
2025–11	国家医保局	《关于公开征求〈第二批全国中药饮片联盟采购主要规则和拟采购品种清单（征求意见稿）〉意见的通知》	按照临床用量较大、采购金额较高的原则拟定41个集采品种，以统货和选货两种规格为主，执行2025版中国药典标准。要求中选产品实现质量与价格并重，调整评分体系，降低价格分并提高质量分，强化GAP、道地药材、追溯体系和趁鲜切制等指标；同时，明确在1年内不符合GMP要求或被暂停生产的、申报药品在1年内被省级（含）以上药监部门质量检验不合格的企业不得申报。

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，公司在全国各地的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疗机构开立了户头，也不同程度地获得了各地公立医疗机构的配送业务。基于上述原因，尽管集采政策对从事公立医疗机构业务的公司有重大影响，但是，对九州通而言，集采政策使得公司获得了开拓公立医疗机构业务的机会，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CSO、创新药等业务带来难得的发展机遇。具体而言：

①公司扩大了在公立等级医院的业务覆盖范围。2025年，公司在等级公立医院渠道（含城市和县级公立医院）的销售收入同比增长8.60%，在等级公立医院的有效客户数快速增长至1.43万家，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。医药处方外流将有利于公司既有院外市场的进一步扩展；随着国家对基层医疗机构药品目录的放开，等级医院的慢病用药逐步流向第三终端，这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，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（CSO）团队，公司承接丢标的品牌产品在院外市场销售权的机会越来越多。

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集采"三进"行动持续推进，让多发病、常见病的常用集采药品在基层、民营医疗机构与零售药店触手可及，患者在家门口的药店就能买到与医院同价的质优价廉药品，这对于头部连锁药店而言也有较大利好，有利于其降低采购成本、吸引慢病客群、提升行业集中度，从而进一步扩大市场规模。此外，中选产品配送需求从"公立医疗机构集中配送"转向"碎片化终端分散供应"，在基层用药配送方面或将面临单次订单量小、配送频次高等挑战，对相关企业仓储布局、控制物流成本提出更高要求。公司深耕院外市场多年，拥有覆盖全国的仓储物流网络与成熟的配送体系，能够高效适配基层及零售终端多频次、小批量、广覆盖的配送需求，在集采药品下沉与院外市场扩容过程中具备显著的渠道与运营优势。

2、医保基金预付金和即时结算并行，将有效促进医药流通企业回款，改善其现金流状况

2024年11月，国家医保局办公室、财政部办公厅印发《关于做好医保基金预付工作的通知》，明确提出建立预付金制度，专项用于药品和医用耗材采购等医疗费用周转支出，以缓解医疗机构医疗费用垫支压力。2025年1月，国家医保局发布《国家医疗保障局办公室关于推进基本医保基金即时结算改革的通知》，明确2025年全国80%左右统筹地区基本实现基本医保基金与定点医药机构即时结算，2026年全国所有统筹地区实现基本医保基金与定点医药机构即时结算。2025年7月，国家医保局发布《国家医疗保障局办公室关于印发〈基本医保基金即时结算经办规程（试行）〉的通知》（以下简称《规程》），旨在指导和规范各地建立并实施基本医保基金（含职工医保、城乡居民医保）向定点医药机构进行即时结算的工作流程。

医保基金预付及即时结算等政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2024–11	国家医保局、财政部	《关于做好医保基金预付工作的通知》	预付金是医保部门预付给定点医疗机构用于药品和医用耗材采购等医疗费用的周转资金，不得用于医疗机构基础建设投入、日常运行、偿还债务等非医疗费用支出。
2025–1	国家医保局	《国家医疗保障局办公室关于推进基本医保基金即时结算改革的通知》	以全国统一的医保信息平台为支撑，在做好医保基金预付的同时，充分考虑定点医药机构需求和能力，2025年全国80%左右统筹地区基本实现基本医保基金与定点医药机构即时结算，2026年全国所有统筹地区实现基本医保基金与定点医药机构即时结算。
2025–7	国家医保局	《国家医疗保障局办公室关于印发〈基本医保基金即时结算经办规程（试行）〉的通知》	本规程旨在指导并规范各地建立与实施基本医保基金（含职工医保、城乡居民医保）对定点医药机构的即时结算工作流程，保障基本医保基金即时结算改革在全国范围内的顺利实施。

以上两项改革政策同向发力，对医药流通企业有着多方面的积极影响；一方面，有效缓解相应地区的医疗机构资金压力，从而进一步加强医疗机构对医药流通企业的回款力度，进而大大改善医药流通企业的账期和现金流状况；另一方面，可以加速医药流通企业的资金周转，提高资金使用效率，促进企业良性发展。

3、商务部等9部门联合发文，促进药品零售行业高质量发展，迎来发展新利好

早在2025年4月，商务部、国家卫生健康委等12部门就印发了《促进健康消费专项行动方案》，明确支持零售药店转型。2026年1月22日，商务部、国家发展改革委、工业和信息化部等9部门联合发布《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》（以下简称"《意见》"），作为首个专门针对药品零售行业的国家级政策文件，标志着行业发展进入了系统性重构的新历史阶段。《意见》提出"完善药事服务、优化健康服务、强化应急服务、优化行业结构、规范行业秩序"5大方面、共18条重点举措。特别是行业发展方面，《意见》旨在推动零售行业实现根本性角色转变，从单纯的"药品销售终端"，全面升级为主动服务人民健康需求的"健康驿站"，强化其专业服务、健康促进、应急保供等综合功能，使其成为贴近社区、服务百姓的健康服务节点，从而增强全民健康保障体系的韧性与可及性，更好地满足人民群众日益增长的健康需求，也为我国药品零售行业下一阶段发展指明了方向。

近年来，针对医药零售行业，国家相继出台并落地"双通道"、门诊统筹、电子处方流转、零售"七统一"、药品全流程追溯等配套政策，不仅加速了行业尾部低效主体的出清，进一步强化了市场向头部企业集聚的趋势，也为行业结构性升级创造了条件。在此过程中，具备数字化能力的头部医药零售连锁企业，以及拥有"批零一体化"优势的医药流通企业，将更有能力承接政策释放的市场机遇，在行业整合与升级中占据先发优势，迎来更广阔的发展空间。

医药零售主要政策			
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买得到、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。
2023–7	湖北省	《湖北省医保谈判药品"双通道"管理及"单独支付"药品经办服务规程（试行）》	各市（州）医保部门要将双通道药品和单独支付药品的用药政策落实责任，纳入定点医药机构医保服务协议内容，将双通道药品和单独支付药品的配备和执行情况等与定点医药机构的基金支付挂钩。
2023–9	国家市场监督管理总局	《药品经营和使用质量监督管理办法》	药品零售连锁总部应当建立健全质量管理体系，统一企业标识、规章制度、计算机系统、人员培训、采购配送、票据管理、药学服务标准规范等，对所属零售门店的经营活动履行管理责任。
2024–3	四川省药监局	《关于严格执行药品零售连锁企业"七统一"管理要求的提示》	我省各药品零售连锁企业总部要落实主体责任，进一步加强对加盟门店及其从业人员的法规政策培训，依法对连锁门店进行统一管理，严格执行药品统一采购配送等"七统一"要求。
2024–10	国家医保局	《国家医疗保障局办公室关于规范医保药品外配处方管理的通知》	各地要依托全国统一的医保信息平台，抓紧部署应用医保电子处方中心功能，连通医保经办机构、定点医疗机构、定点零售药店，确保电子处方顺畅流转。自2025年1月1日起，配备"双通道"药品的定点零售药店均需通过电子处方中心流转"双通道"药品处方，不再接受纸质处方。
2024–11	河北省	《关于落实好国家规范医保药品外配处方管理相关规定的通知》	省医保局已依托全国统一的医保信息平台，部署应用医保电子处方中心功能，连通医保经办机构、定点医疗机构、定点零售药店、参保人，实现电子处方流转。各统筹区要督导定点医药机构加快电子处方流转应用。
2024–12	湖南省	《关于进一步规范医保药品外配处方管理加快电子处方推广应用的通知》	从2025年1月1日起，全省"双通道"单行支付待遇结算统一使用电子处方，配备 "双通道" 药品的定点零售药店均需通过电子处方中心流转 "双通道"药品处方，不再接受纸质处方。
2024–12	上海市	《关于进一步规范本市医保药品外配处方管理的通知》	定点零售药店应通过医保电子处方中心下载定点医疗机构电子处方，按处方进行调剂，电子处方存档备查。定点零售药店应按照医保部门关于药品追溯码有关规定，应用药品追溯码，确保调剂外配处方药品可追溯。
2025–3	国家医保局等	《关于加强药品追溯码在医疗保障和工伤保险领域采集应用的通知》	依托全国统一的医保信息平台和药品上市许可持有人的药品追溯系统，积极推动药品全品种生产流通使用过程追溯和药品追溯码在医疗保障和工伤保险领域的全流程、全量采集和全场景应用，并逐步实现全部医药机构药品追溯码采集应用全覆盖。
2025–4	商务部、国家卫生健康委等12部门	《促进健康消费专项行动方案》	强化药店健康促进功能。发挥行业协会作用，引导零售药店拓展健康促进、营养保健等功能。指导地方按程序将符合条件的医疗服务项目纳入本地区医保支付范围。支持"互联网+"医疗服务模式创新，依托全国统一的医保信息平台，深化医保电子处方应用，推动电子处方在定点医药机构顺畅流转，满足便捷医药服务需求。发挥零售药店执业药师优势，开展合理用药、慢性病管理等健康知识咨询和宣传，推广健康消费理念。
2025–4	吉林省	《关于进一步加强"双通道药品"管理的通知》	调整"双通道药品"认定及配药服务管理，实行备案三级审核制度，"双通道药品" 发生外配业务时必须由责任医师经电子处方平台流转药品处方，不再接受纸质处方，实现患者用药行为全过程监管。
2025–12	江西省	《优化审批流程促进药品零售连锁产业高质量发展若干政策措施》	明确药品零售连锁企业必须严格落实"七统一"管理要求，即统一企业标识、统一管理制度、统一计算机系统、统一采购配送、统一票据管理、统一药学服务标准规范、统一人员培训；连锁总部承担主体管理责任，门店落实具体运营责任，规范连锁加盟、加盟流程，简化资质变更手续，支持连锁药店规模化、规范化发展。
2025–12	安徽省	《关于开展药品批发零售一体化经营工作的通告》	要求批零一体化企业所属连锁门店，严格执行"七统一"管理，重点把控统一计算机系统、统一采购配送核心环节，实现药品全流程可追溯；鼓励企业对接安徽"阳光药店+药品比价"系统，推进数字化监管与经营。
2026–1	商务部等	《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》	旨在系统规划并强力推动我国药品零售行业迈向专业化、集约化、数字化与规范化的新发展阶段，使其从传统的药品销售终端，转型升级为贴近社区、服务百姓的综合性"健康驿站"。

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。

④零售连锁药店"七统一"政策将提升"批零一体化"企业的内部采购比例。 "七统一"政策界定了药品零售连锁应具备的统一属性，要求在企业标识、采购配送等方面做到统一管理，明确门店不得自行采购药品，需要总部对购进药品、供货单位及其销售人员的合法资质进行审核，统一采购药品，并由总部直接或委托第三方配送药品，这将大大提升"批零一体化"企业中加盟门店对公司总部的药品采购量和比例，激发公司BTBTC业务潜在的市场份额。

⑤"双通道"药品步入"电子处方时代"，加速处方外流。医保电子处方应用将通过连接医保经办机构、定点医疗机构、定点零售药店，实现医院电子处方流转到院外药店购买"双通道"药品，并支持医保结算，在这一政策推动下，有望推动医院进一步释放处方。公司在院外市场占据优势地位，拥有庞大的零售药店网络，并通过Bb/BC一体化配送体系和批零一体化模式能够更高效地承接处方外流，进一步提升市场占有率。

⑥政策推动药店从"销售终端"向"健康服务驿站"转型。商务部等9部门《意见》明确提出，通过提升药事服务能力、创新健康管理模式，推动药店从传统的"药品零售终端"向"健康服务驿站"转型，这也为药品零售业的未来发展锚定路径。

九州通积极响应政策号召，通过"诊所+药店"模式，探索"健康驿站"新业务形态。截至2026年3月底，九州通"万店加盟"的直营及加盟药店数量已超34,500家，在资源统筹与规模拓展上形成天然优势，其中6,800余家专业药房，为患者提供慢病管理及药学服务；门店配套健康患教、暖心义诊、送药上门、慢病管理等全流程服务， 充分满足民众用药及健康服务需求； 此外，"九州万店"SaaS平台为零售门店端提供数字化运营工具，"门店通"系统整合各大流量平台接单，赋能药店"网订店送"的电商能力。公司在规模化布局、专业化服务与数字化运营上持续发力，契合行业规范提质、高效升级的内在要求，为旗下零售药店向健康驿站转型积累了有利条件。

4、中医药扶持政策频出，政策东风助力中医药产业高质量发展

近年来，国家高度重视中医药传承创新发展，中医药领域利好政策密集出台，为行业高质量发展提供了坚实保障。2025年3月，国务院发布《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》，从全产业链关键环节入手，系统谋划构建现代化中医药产业体系，促进中医药产业高质量发展。2026年2月，国家药监局等8部门发布《中药工业高质量发展实施方案（2026–2030年）》，按照"筑基固本、全链提升"的思路，将"中药原料提质稳供"列为首要任务，将支持中药工业龙头企业发展壮大、不断提高行业集中度作为重中之重，推动我国中药工业从"终端产品驱动"向"源头质量驱动"全产业链升级，为重塑中医药产业格局、引领行业创新发展明确了方向。

中医药主要政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2024–7	国家中医药管理局、国家数据局	《关于促进数字中医药发展的若干意见》	提出以提升中医药行业数字化思维为切入点，以提高中医药服务质量和效率为主线，以发挥中医药数据的赋能作用为导向，用3–5年时间推动大数据、人工智能等新兴数字技术逐步融入中医药传承发展全链条各环节，促进中医药数据的共享、流通和复用，初步实现中医药全行业、全产业链、全流程数据有效贯通，全力打造"数智中医药"，为数字中国建设提供中医药实践，为中医药现代化发展提供有力支撑。
2024–9	国家中医药管理局	《中医药标准化行动计划（2024–2026年）》	提出以深化标准化工作改革为契机，立足新时代中医药发展需求，发挥标准作为新质生产力引擎的作用，推动标准化战略与中医药事业发展深度融合，提升中医药标准化治理能力，为推进中医药现代化、产业化，促进中医药高质量发展提供有力支撑。
2024–11	全国中药饮片联盟采购办公室	《全国中药饮片采购联盟集中采购文件（ZYYPLM–2024–1）》	提出为推进药品集中带量采购，持续扩大药品集采覆盖面，全国中药饮片联盟采购办公室，在国家医疗保障局指导下，代表各地区相关医药机构实施中药饮片集中带量采购，请符合要求的企业参与申报。
2025–3	国务院	《政府工作报告》	报告提出完善中医药传承创新发展机制，推动中医药事业和产业高质量发展。
2025–3	国务院办公厅	《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》	提出加强中药资源保护利用、提升中药材产业发展水平，加快推进中药产业转型升级，推进中药药品价值评估和配备使用，推进中药科技创新，强化中药质量监管，推动中药开放发展，提高综合治理能力和保障水平，加快构建现代化产业体系，形成传承创新并重、布局结构合理、装备制造先进、质量安全可靠、竞争能力强的中医药产业高质量发展格局。
2025–8	国家药监局	《中药生产监督管理专门规定》	聚焦影响中药生产和质量的源头问题、关键环节，提出针对性解决措施，着眼中药材规范化发展，鼓励中药生产加快改造升级，推进数智化转型。
2025–9	国家中医药管理局	《关于开展中医药标准化研究转化中心建设的通知》	在中医药标准研究推广基地中，确定首批研究转化中心共计11家。明确至"十五五"末，研制一批高质量中医药标准并强化应用，为中医药传承创新发展提供技术支撑。
2025–10	国家中医药管理局	《中医药国家（行业）标准管理办法》	明确中医药标准体系包括国家标准、行业标准、地方标准、团体标准和企业标准，清晰界定各级标准的定位与适用管理办法。新增"立足新时代中医药高质量发展需求"以及"加强循证医学证据运用"的内容，鼓励具备实施条件的中医药科技成果和临床经验转化为中医药标准，积极推动中国中医药标准转化为国际标准。
2025–11	国家医保局	《关于公开征求〈第二批全国中药饮片联盟采购主要规则和拟采购品种清单（征求意见稿）〉意见的通知》	按照临床用量较大、采购金额较高的原则拟定41个集采品种，以统货和选货两种规格为主，执行2025版中国药典标准。要求中选产品实现质量与价格并重，调整评分体系，降低价格分并提高质量分，强化GAP、道地药材、追溯体系和趁鲜切制等指标；同时，明确在1年内不符合GMP要求或被暂停生产的、申报药品在1年内被省级（含）以上药监部门质量检验不合格的企业不得申报。
2025–11	国家中医药管理局、国家卫生健康委员会	《关于学习推广三明医改促进中医药传承创新发展经验做法的通知》	要求各地深刻领会三明医改经验，推动中医药传承创新发展：党委政府高位推动中医药事业发展，强化中医药服务体系建设，在医联体建设中充分发挥中医药作用，加强中医药人才队伍建设，建立鼓励中医药服务提供的薪酬分配机制，完善中医药价格和医保政策。
2025–11	国家中医药管理局	《中医药标准体系表（2025年版）》	用于指导中医药国家标准、行业标准制定紧密围绕中医药重点工作，清晰定位标准紧缺度、层级和优先级。
2026–3	国家药监局等8部门	《中药工业高质量发展实施方案（2026–2030年）》	提出了未来五年的发展目标：到2030年，中药工业全产业链协同发展体系初步形成，重点中药原料持续稳定供应能力进一步增强，数智化绿色化水平明显提升，一批关键技术取得突破，产业协同创新水平显著提高。 重点围绕发展质量、协同体系、创新产品、数智化绿色化转型升级等方面设置了具体的任务目标：一是中药工业规模效益稳步提升，产业集约化程度明显提高，质量管理水平显著提升，培育一批引领带动能力突出的中药工业领航企业，培育60个高标准中药原料生产基地，二是中药材种植加工、中药研发生产、流通服务等上下游各环节协同更加紧密，建设5个中药工业守正创新中心。三是推动一批中药创新药获批上市，新培育10个中成药大品种，推动一批医疗机构中药制剂转化为中药创新药。四是制修订10项中药工业数智技术相关行业标准，推动建设一批数智化创新载体和公共服务平台，支持企业开展数智化改造提升，发布20个数智化转型升级典型案例，建设20个智能工厂，培育10个绿色工厂。

公司旗下九信中药已构建起"道地药材+智能制造+数字服务"的全产业链闭环，在全国核心产区经营超过70种道地药材，拥有超百万亩的规范化种植基地，并布局了13家GMP认证的饮片生产企业，23家九信智慧中药房，通过自研的中药质量追溯系统等数智化工具，实现了从上游原料、中游生产到下游流通的全产业链质量管控，确保产品"来源可查，去向可追，责任可究"，真正践行了"从田间到舌尖"的道地中药理念。2025年2月，在全国中药饮片联盟采购中，九信中药成功中选43个品种。

随着《中药工业高质量发展实施方案（2026—2030年）》等重磅政策的落地实施，以九信中药为代表的中药工业企业将迎来前所未有的发展机遇。在中药材种植方面，国家将"中药原料提质稳供"列为首要任务，通过鼓励建设高标准GAP基地、支持良种繁育和推行全链条追溯，为优质企业构筑了坚实的竞争壁垒。在中药饮片方面，全国联盟采购的持续深化，使具备全产业链质控、规模化生产与成本优势的头部企业显著受益，有望依托质量与成本优势持续中标，锁定全国公立医院核心渠道，快速提升市场占有率。此外，医保政策不断优化拓宽中药市场空间：多地逐步将符合条件的中药饮片纳入医保支付范围，提升中医药服务可及性，有效拉动终端需求；同时政策大力支持中医药在治未病、康复、养老等领域拓展应用，推动"中药+"跨界融合。随着"药食同源"理念的普及和健康消费升级，中药企业在保健品、功能性食品等领域的布局获得政策加持，开辟出全新的业务增长曲线。

5、"人工智能+数字化"政策密集落地，助力公司向数智化转型升级

2025年，在全社会人工智能推广的大背景下，医药作为民生保障的核心领域，成为国家政策重点深耕方向。人工智能与数字化相关政策沿着"中央顶层部署、部委落地细则、地方配套跟进"的路径层层递进，已进入立体化落地阶段，在医药全产业链的应用路径也进一步明确。

2025年3月，国务院《政府工作报告》明确指出，要激发数字经济创新活力，持续推进"人工智能+"行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好结合，支持大模型广泛应用，为全年政策推进奠定主基调。4月，工信部等七部门印发《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030年）》，系统规划了从研发、生产到流通、服务的全产业链数智化转型路径与要素清单，为行业发展提供了清晰的实施框架。7月，国务院常务会议通过《关于深入实施"人工智能+"行动的意见》，进一步明确了规模化应用导向；11月，国家卫健委等部门印发《关于促进和规范"人工智能+医疗卫生"应用发展的实施意见》，设定了基层智能辅助全覆盖的量化目标，同期国务院办公厅发布场景应用实施意见，推动智能设备在医疗场景的集成。在各项政策的协同驱动下，数字经济的蓬勃发展也为药品流通企业拓展了广阔的市场空间。

2026年4月，国家药监局发布《关于"人工智能+药品监管"的实施意见》，明确提出发展目标：到2030年，初步构建药品监管与人工智能融合创新体系，"人工智能+药品监管"运行管理机制基本形成，算力支撑底座更加集约高效，形成满足监管智能化需要的高质量数据集、垂直大模型和智能体，人工智能在审评审批、监督检查、检验监测、政务服务等场景中有效应用，人机协同效率显著提升，全生命周期数智化监管能力迈上新台阶。到2035年，基本形成数智驱动、智能敏捷、自主可控、生态协同的智慧化药品安全治理新格局。

数字经济主要政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2023–2	中共中央、国务院	《数字中国建设整体布局规划》	提出2025年基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局的主要任务，明确数字中国建设"2522"整体布局框架。
2023–8	财政部	《企业数据资源相关会计处理暂行规定》	旨在解决数据资源相关会计处理的安排，具体包括两类数据资源，一是企业按照企业会计准则相关规定确认为无形资产或存货等资产类别的数据资源，二是企业合法拥有或控制的、预期会给企业带来经济利益的、但由于不满足企业会计准则相关资产确认条件而未确认为资产的数据资源。
2023–12	国家数据局等17部门	《"数据要素×"三年行动计划（2024—2026年）》	选取工业制造、现代农业、商贸流通、交通运输、金融服务、科技创新、文化旅游、医疗健康、应急管理、气象服务、城市治理、绿色低碳等12个行业和领域，推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值。
2023–12	财政部	《关于加强数据资产管理的指导意见》	旨在推动数据资产的合规高效流通使用，加强数据资产的全过程管理，并更好地发挥数据资产的价值，包括确保安全与合规利用相结合、权利分置与赋能增值相结合、分类分级与平等保护相结合、有效市场与有为政府相结合、创新方式与试点先行相结合等内容。
2024–4	国家发展改革委办公厅、国家数据局综合司	《数字经济2024年工作要点》	从九个方面对2024年数字经济重点工作作出部署，包括适度超前布局数字基础设施、加快构建数据基础制度、深入推进产业数字化转型、加快推动数字技术创新突破、不断提升公共服务水平、推动完善数字经济治理体系、全面筑牢数字安全屏障、主动拓展数字经济国际合作、加强跨部门协同联动等内容。
2024–6	工信部、网信办、发展改革委、国标委	《国家人工智能产业综合标准化体系建设指南（2024版）》	开展智慧城市、科学智算、智慧农业、智慧能源、智慧环保、智慧金融、智慧物流、智慧教育、智慧医疗、智慧交通、智慧文旅等领域标准研究。
2024–7	商务部	《数字商务三年行动计划（2024–2026年）》	推动商贸流通领域数字化转型，支持跨境电商、智慧物流、数字支付等新模式，完善数字商务基础设施和标准体系。
2025–-3	国务院	《2025年政府工作报告》	激发数字经济创新活力，持续推进"人工智能+"行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好结合起来，支持大模型广泛应用。
2025–4	工信部等	《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030年）》	推广典型数智技术应用卓越场景。围绕医药研发、医药生产、经营管理决策、医药质量安全保障、医药流通与追溯、医药合同研发生产服务（CXO）等方面，系统梳理数智化转型场景清单，以及数据要素、知识模型、工具软件、人才技能等要素清单，支持医药企业和信息技术服务企业联合打造数智化应用场景，系统化推进医药企业数智化转型。
2025–5	国家数据局	《数字中国建设2025年行动方案》	到2025年底，数字中国建设取得重要进展，数字领域新质生产力不断壮大，数字经济发展质量和效益大幅提升，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重超过10%，数据要素市场建设稳步推进，算力规模超过300EFLOPS。
2025–7	国务院	《关于深入实施 "人工智能+"行动的意见》	深入实施"人工智能+"行动，大力推进人工智能规模化商业化应用，推动人工智能在经济社会发展各领域加快普及、深度融合，形成以创新带应用、以应用促创新的良性循环。
2025–11	国务院	《关于加快场景培育和开放推动新场景大规模应用的实施意见》	推动大数据、物联网、脑机接口等新一代信息技术及医疗机器人等智能设备集成应用，创新健康咨询、问诊指引、辅助诊断、远程医疗、用药审核等医疗应用场景。
2025–11	国家卫生健康委等	《关于促进和规范"人工智能+医疗卫生"应用发展的实施意见》	聚焦AI在基层诊疗、临床辅助、患者服务、健康管理等场景落地，明确2030年基层智能辅助应用全覆盖目标，强化医疗数据合规供给、算力算法优化，规范AI医疗应用监管，助力医药流通与医疗服务数字化衔接。
2026–4	国家药监局	《关于"人工智能+药品监管"的实施意见》	聚焦药品监管改革的重点任务，以药品监管现代化为目标，提出下一阶段监管数智化的七大重点方向。以人工智能技术发展新趋势，提出筑牢"人工智能+药品监管"基础支撑的五项重点任务。

面对人工智能与数字化浪潮，九州通在"1+2+3+N"数字化战略蓝图指导下，围绕"一朵云、一张网、一盘棋"的集约化运营目标，完成了对医药流通"上游、中游、下游、底座"全场景、全链路数智体系的系统性贯通，构建了行业级一体化数智平台。依托这一基础，公司在分销、器械、中药等核心业务板块的数字化场景全面落地，并取得显著成效；同时，公司AI应用已实现从单点突破到全流程赋能的跨越，通过自主研发以及与阿里云、腾讯云等头部企业合作，系统化构建了覆盖核心业务场景的诸多智能体，并已成功应用于诊所、药店、采购、物流、日常办公等多个领域，加速业务及管理的数智化转型。

6、基础设施REITs政策密集出台，配套制度持续完善，REITs发行及扩募前景广阔

2020年4月， 中国证监会、国家发展改革委联合发布 《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，标志着我国基础设施领域公募REITs试点正式起步。此后，我国不断优化顶层设计，对基础性制度进行完善，推动公募REITs的利好政策密集出台，多方位推动REITs市场高质量发展。2024年7月，国家发展改革委发布《关于全面推动基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目常态化发行的通知》，标志着公募REITs试点阶段结束而正式进入常态化发行阶段。2025年9月，国家发展改革委发布《关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化申报推荐工作的通知》，积极支持民间投资项目发行上市，加大项目培育储备工作力度，并拓宽新购入项目资产范围。2025年12月，国家发展改革委发布《着力扩大有效投资》，持续推动基础设施不动产投资信托基金扩围扩容，支持更多符合条件的民间投资项目发行上市。2025年12月31日，中国证监会发布《关于推动不动产投资信托基金（REITs）市场高质量发展有关工作的通知》，沪深交易所同步发布修订配套规则指引，进一步完善基础制度，强化信息披露与全链条监管，推动REITs市场高质量发展。

REITs主要政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2020–4	中国证监会、国家发展改革委	《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》	文件的发布标志着中国公募REITs正式启动。文件提出REITs试点项目的公募REITs条件：1、聚焦重点区域；2、聚焦重点行业；3、聚焦优质项目；4、加强融资用途管理。
2021–3	国家发展改革委	《国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	文件明确提出推动基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）健康发展，有效盘活存量资产， 形成存量资产和新增投资的良性循环，标志着基础设施REITs已成为提升投资效率、促进投资合理增长的重要手段。
2023–3	中国证监会	《关于进一步推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化发行相关工作的通知》	文件从加快推出市场体系建设、完善审核注册机制、坚持规范发展并重、凝聚各方合力4个方面共12条措施，进一步推进REITs的常态化发行和完善业务规则。
2024–7	国家发展改革委	《国家发展改革委关于全面推动基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目常态化发行的通知》	在深入总结试点经验的基础上，以构建常态化发行机制为目标，全面改进和优化申报推荐制度，进一步明确审核内容和申报要求，优化政策空间，简化申报推荐程序，压实各方责任，有利于进一步提升项目申报推荐的质量和效率，有利于拓融资机制创新和资本市场改革向纵深推进。
2024–8	国家发展改革委	《基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目申报材料格式文本（2024年版）》	主要包含项目基本情况、参与主体情况、REITs设立方案、项目合规情况、运营管理安排、募集资金用途情况等内容。
2025–9	国家发展改革委	《关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化申报推荐工作的通知》	积极支持民间投资项目发行上市；加大项目培育储备工作力度；明确并简化扩募项目的申报流程；明确未来重点突破的资产类型；拓宽新购入项目资产范围；建立REITs项目信息系统使申报流程更透明。
2025–12	国家发展改革委	《着力扩大有效投资》	持续推动基础设施不动产投资信托基金扩围扩容，支持更多符合条件的民间投资项目发行上市。
2025–12	中国证监会	《关于推动不动产投资信托基金（REITs）市场高质量发展有关工作的通知》	加快推进REITs市场体系建设，推进市场扩容扩围，持续加大优质REITs供给，加强二级市场建设；完善REITs注册机制，优化审核注册流程，健全市场化标准体系；加强监管与风险防范，健全全链条监管机制。
2025–12	上海证券交易所	《上海证券交易所公开募集不动产投资信托基金（REITs）规则适用指引第3号——扩募及新购入不动产（试行）》	缩短新购入不动产项目时间间隔，从上市后满"12个月"原则上缩短至满"6个月"；明确可以单独或者同时以留存资金、对外借款或者扩募资金等作为资金来源。
2025–12	上海证券交易所	《上海证券交易所公开募集不动产投资信托基金（REITs）规则适用指引第6号——年度报告（试行）》 《上海证券交易所公开募集不动产投资信托基金（REITs）规则适用指引第7号——中期报告和季度报告（试行）》	规范公开募集基础设施证券投资基金年度报告、中期报告和季度报告信息披露。

2020年至2025年12月，我国公募REITs市场实现制度体系、市场韧性及生态功能的系统性跃升。自首发试点至2026年3月，全市场累计发行基础设施公募REITs产品79只，发行市值逾2,200亿元，资产类别覆盖产业园区、仓储物流、消费、能源、数据中心等领域，市场建设从初期探索进阶至"首发+扩募"双轮驱动的常态化发展阶段。

此外，公募REITs相关配套制度持续完善，已形成贯穿发行审核、持续交易、信息披露的全链条规则体系。2025年9月以来，国家发展改革委、中国证监会接连出台政策，一方面推进REITs常态化申报推荐，支持民间投资项目发行上市、拓宽资产购入范围、强化项目培育储备，另一方面持续推动REITs扩围扩容，进一步助力市场常态化、规模化稳健发展。

基础设施REITs政策的落地实施与持续加码，对包括九州通在内的重资产企业意义重大：（1）盘活存量资产效能提升，通过REITs的方式将原先流动性较差的底层资产转换为流动性较强的金融产品，将其未来的现金流提前变现，依托扩募制度优化的政策支持，通过扩募持续注入优质资产、实现资产滚动盘活，为公司发展提供增量的资金支持，助力资产开发良性循环；（2）促进企业轻资产化，企业作为基金份额的持有人间接持有项目资产，同时以管理人等身份直接参与资产运营管理，实现业务上"轻重分离"，解决投入高、回报周期长的难题，推动企业向轻资产转型；（3）降低资产负债率，公募REITs属于权益性融资，可以有效减少重资产企业对传统债务融资方式的依赖，帮助企业回笼资金，增强现金流，降低资产负债率；（4）提高资产运营能力，实现多元收益，基础设施公募REITs有助于企业精细化运营管理不动产资产，提升资产管理能力和核心竞争力，在投资者获得较好收益的同时，推动基础设施建设的高质量发展。

在国家常态化推进REITs发行、持续扩围扩容、重点支持民间投资项目及优化扩募机制的最新政策背景下，Pre–REITs、公募REITs发行及扩募前景广阔，将持续为公司提供权益性资金支持，助推公司业务顺利发展。

5、公司主要会计数据和财务指标

（1）近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	116,407,433,518.87	102,395,867,613.50	13.68	92,789,102,474.22
归属于上市公司股东的净资产	28,554,850,093.37	27,243,192,189.04	4.81	23,983,172,247.30
营业收入	161,389,993,006.56	151,809,798,857.35	6.31	150,139,846,735.79
利润总额	3,289,816,562.02	3,637,468,778.16	–9.56	2,990,863,299.92
归属于上市公司股东的净利润	2,254,863,863.25	2,507,391,943.72	–10.07	2,174,042,838.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,747,855,857.88	1,813,711,955.61	–3.63	1,960,137,311.82
经营活动产生的现金流量净额	3,440,654,842.71	3,082,502,072.58	11.62	4,747,695,757.88
加权平均净资产收益率（%）	8.29	9.98	减少1.69个百分点	9.04
基本每股收益（元／股）	0.44	0.50	–12.00	0.43
稀释每股收益（元／股）	0.44	0.50	–12.00	0.43

（2）报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度（1–3月份）	第二季度（4–6月份）	第三季度（7–9月份）	第四季度（10–12月份）
营业收入	42,016,176,296.42	39,090,028,263.10	38,220,367,132.44	42,063,421,314.60
归属于上市公司股东的净利润	969,855,361.31	475,702,984.77	529,891,410.29	279,414,106.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	507,153,372.44	444,705,837.14	518,045,723.21	277,950,925.09
经营活动产生的现金流量净额	–3,327,926,818.37	507,170,936.30	504,195,274.09	5,757,215,450.69

说明：

报告期公司不同季度经营活动产生的经营性现金流量净额差距较大， 主要是公司为控制应收账款风险，从第二季度开始采取措施提升公司的销售回款，尤其在年底加大应收账款的清收力度，导致第二、三、四季度经营性现金流入大幅增加所致；其中，公司第四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57.57亿元。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

6、股东情况

（1）报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）	51,257
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	58,392
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0

前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称（全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
上海弘康实业投资有限公司	0	1,088,326,782	21.58	0	质押	650,924,549	境内非国有法人
狮龙国际集团(香港)有限公司	0	575,575,920	11.41	0	无	0	境外法人
楚昌投资集团有限公司	130,480,138	459,506,100	9.11	0	质押	233,830,980	境内非国有法人
中山广银投资有限公司	0	335,357,275	6.65	0	质押	319,696,820	境内非国有法人
北京点金投资有限公司	0	276,531,424	5.48	0	质押	37,000,000	境内非国有法人
中国信达资产管理股份有限公司	0	252,123,317	4.99	0	未知		国有法人
香港中央结算有限公司	–64,988,011	77,893,311	1.54	0	未知		其他
全国社保基金六零四组合	70,835,998	70,835,998	1.40	0	未知		其他
刘树林	0	70,818,006	1.40	0	质押	51,127,860	境内自然人
长城国泰（舟山）产业并购重组基金合伙企业（有限合伙）	0	68,471,754	1.36	0	未知		其他
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。因此，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、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）公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

（下转B720版）