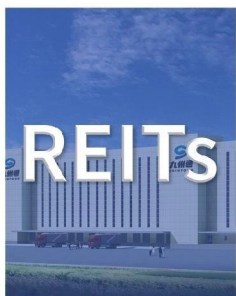


2024年度报告

(摘要版)



2025



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 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证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。
- 3、 公司全体董事出席董事会会议。
- 4、 中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 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

公司董事会审议通过的本报告期利润分配预案为：以权益分派股权登记日的总股本扣除回购专户股份为基数，向全体普通股股东每10股派发现金红利2.00元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。如以截至2025年3月31日的总股本5,042,470,234股，扣除回购专户56,036,500股，即以4,986,433,734股为基数（最终以权益分派股权登记日可参与分配的股本数量为准），拟向全体普通股股东共计分配现金红利997,286,746.80元（含税）。如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整利润分配总额。

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》第八条的规定：“上市公司以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2024年度，公司现金分红总额为1,265,384,478.00元（含回购股票金额 268,097,731.20元），占本年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为50.47%。

此预案尚需提请公司2024年年度股东会审议。

第二节 公司基本情况

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
联系地址	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
电话	027-84683017	027-84683017
传真	027-84451256	027-84451256
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

2、报告期公司主要业务简介

一、经营情况讨论与分析

九州通是行业领先的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、医药新零售、医药工业、医药CSO**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。

公司专注医药大健康行业近40年，是国内最大的民营医药商业企业，也是行业内首家获评**5A级物流企业**及唯一获评全国十大“**国家智能化仓储物流示范基地**”的企业，位列2024年《财富》“中国企业500强”**第165位**、“中国民营企业500强”**第55位**。

公司经营方面，公司的经营业绩持续多年保持了稳健增长，销售收入由2010年上市当年的211.85亿元增长至2024年的**1,518.10亿元**，年均复合增长率达到**15.10%**；归母净利润由2010年上市当年的3.60亿元增长至2024年的**25.07亿元**，年均复合增长率达到**14.88%**。公司在国内医药批发市场的占有率从2021年的6.49%提升至2023年的**7.13%**。

公司治理方面，公司已**连续5年**获得上海证券交易所年度信息披露评价“**A**”等级（最高级）。多年来，公司积极实施股票回购及现金分红回报投资者，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**15.94亿元**；公司累计向股东现金分红及回购股票金额达到**68.61亿元**，是公司再融资余额的**125%**（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**159.84%**。此外，公司于2025年继续制定《**九州通未来三年分红回报规划（2025年-2027年）**》，明确了未来三年公司现金分红的具体条件、比例及政策等，进一步完善公司科学、稳定、透明的分红决策。报告期内，公司作为湖北唯一入选企业获得“**2023年度金牛最具价**

值投资奖”，并入围“2024年度中国上市公司中小投资者权益保护TOP100”榜单。

公司ESG建设方面，报告期内，公司一如既往地积极承担社会责任，仅集团层面全年公益捐赠金额1,820.80万元，并重点在节能减排及绿色发展、乡村振兴及捐赠救灾等方面持续投入，履行社会责任，全面提升公司可持续发展能力。2025年1月，公司收到湖北省红十字基金会的书面感谢信，感谢公司2024年在社会公益事业的突出贡献；2月，公司收到商务部的书面感谢信，感谢公司在2025年春节期间，积极履行社会责任，全力保障节日药品市场供应充足做出的贡献。报告期内，公司凭借优异表现获评金羚奖“2024年度ESG典范企业”称号，并荣获中国医药商业协会颁发的“ESG发展贡献奖”。

（一）公司 2024 年业绩亮点及分析

2024 年，面对外部环境挑战及医药行业政策影响，公司紧紧围绕高质量发展理念，持续全力推进新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（即“三新两化”）战略转型，同时不断优化内部管理，提高运营效率，强化人才引进与风险防控，公司实现了良好的经营业绩。

报告期内，公司实现营业收入 1,518.10 亿元、归母净利润 25.07 亿元、扣非归母净利润 18.14 亿元，经营活动产生的现金流量净额为正 30.83 亿元。剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响后，公司营业收入同比增长 2.58%，归母净利润同比增长 39.88%（含 Pre-REITs 首期发行的影响），扣非归母净利润同比增长 14.89%，营业收入与净利润均实现稳健增长。

报告期内，公司医药分销业务继续保持稳健发展，同时，高毛利、高附加值的创新业务取得显著进展，加速促进公司战略转型；其中，总代品牌推广业务（CSO）实现“老品”+“新品”双轮驱动，全年销售规模达 192.67 亿元，利润增长“第二曲线”快速加码；医药工业自产及 OEM 业务形成具有市场竞争力的西药、中药及器械产品集群，实现销售收入 30.07 亿元，同比增长 21.49%；目前好药师“万店加盟”门店数已突破 29,000 家，建立起全国数字化加盟药店网络；好药师 B2C 电商总代总销业务全年销售规模 9.80 亿元，在抖音、快手新电商渠道继续保持优势地位，持续领跑行业；新医疗业务已发展“九医诊所”会员店达 1,377 家，初步建立“九医诊所”联盟品牌；此外，药九九 B2B 电商平台及零售电商服务平台业务形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，年收入规模已达 176.84 亿元；数字物流与供应链解决方案业务实现营业收入 10.64 亿元，同比增长 25.32%。

报告期内，公司在数字化转型方面加大投入，建设实施的数字化及 AI 智能化项目达 47 个，并分别与阿里云、腾讯云等进行了合作，在 AI 人工智能、数字大模型等方面开展医药领域的应用合作；此外，公司内部办公系统和数字助理-智九哥已接入 DeepSeek，通过智能交互，进一步提升公司办公效率和竞争力。公司不动产证券化战略取得重大成果，实现“里程碑式”进展，公募 REITs 顺利发行上市及 Pre-REITs 首期发行成功，募集资金合计 28 余亿元，盘活了公司部分医药仓储物流资产及配套设施。

报告期内，公司大力实施“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进战略，全年已引进高端专业人才 264 人，充实到 CSO、新零售、药九九 B2B、互联网医疗、医疗器械、物流、信息技术研发等各类关键岗位，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；2025 年，公司计划再引进“三高人才”（高潜力、高适配、高贡献）300 人，为公司战略转型匹配最优秀、最合适的专业性人才。

（二）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、数字物流技术与供应链解决方案等新兴业务，逐步形成行业内具有多业态、多平台等显著特点的“批零一体化”、“BC 一体化”、线上线下相结合的服务于 B 端和 C 端用户的大健康综合服务平台。

公司转型升级后的六大主营业务与上下游客户、C 端消费者的“全链”服务模式图如下：

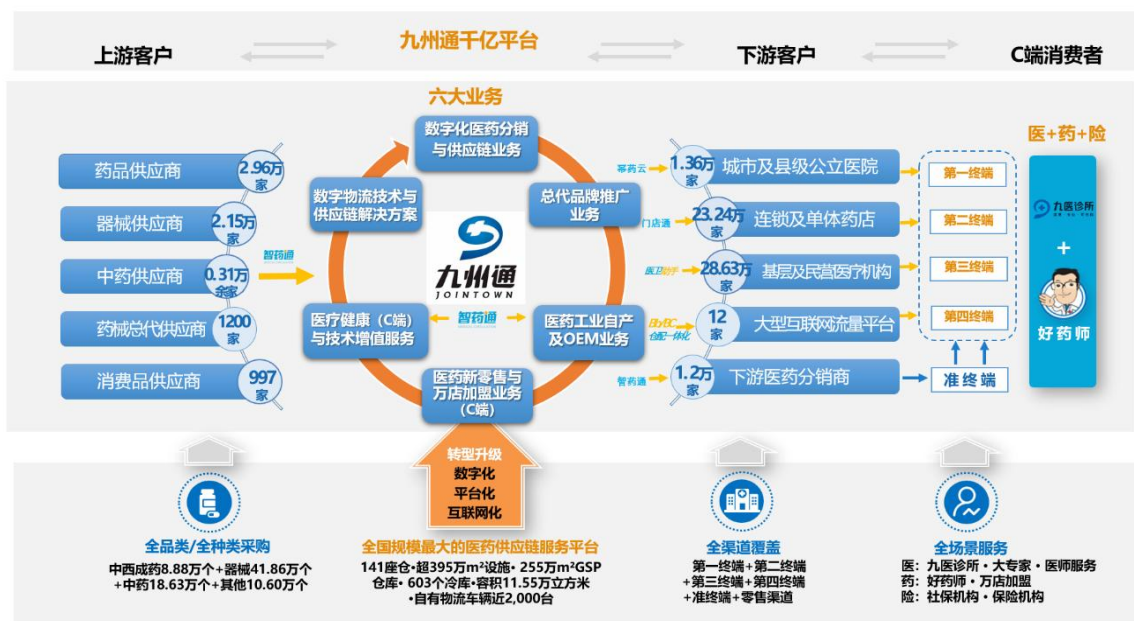


图1 九州通主营业务“全链”服务模式图

（三）公司“三新两化”战略概况

自2023年始，公司全力聚焦新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（即“三新两化”）战略实施，构建公司发展新动能，推动公司进一步转型升级及高质量发展，持续提升公司核心竞争力。具体内容如下：

新产品战略：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，搭建产品与推广营销体系，提升推广新产品的能力和公司的盈利水平；**新零售战略：**以新技

术赋能万店加盟，提升加盟店数字化能力，重塑生态圈，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，为B端和C端顾客创造全新的价值与体验；**新医疗战略**：以公司供应链为基础，整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，搭建诊所运营体系，打造“九医诊所”品牌，力争成为行业最专业的诊所供应链+运营服务+医疗的服务平台；**数字化战略**：通过业务、管理、上下游客户服务等N个场景的数字化建设，进一步利用AI技术，开展智能化应用，以提升公司的经营管理水平，降低成本、提高效率，为客户创造更大的价值；**不动产证券化（REITs）战略**：全力推进“公募REITs +Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台的搭建，盘活公司庞大的医药仓储物流资产及配套设施，重构公司轻资产运营商业模式，实现资本和资产运营双循环，拓宽多元化权益融资渠道，助推公司业务高速发展。

九州通“三新两化”的战略目标在于：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、AI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**实现轻资产轻运营**，进一步提升公司股东权益增值回报。

（四）公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

2024年是公司“三新两化”战略实施的关键之年，公司集中全力投入和推动“三新两化”相关业务的发展，进一步提升公司在产品引进、C端渠道构建、数智化技术开发及资产运营模式等方面的核心竞争力，加速公司战略转型步伐。主要成果及亮点如下：

1、新产品战略实施的成果及亮点

新产品战略作为“三新两化”战略之首，其对于公司未来发展具有重要意义。公司发挥全集团相关业务组织整合资源优势，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、药事服务事业部及新品开发事业部等，采用独家代理、股权合作、买断权利、自主研发等多种形式，获取兼具临床价值和市场空间，并且适合于公司的新产品。

为进一步助推“新产品战略”落地，从多渠道引进新产品、培育新业务，持续提升核心竞争力，报告期内，公司参与设立**新产品战略相关基金**“武汉市九盈创业投资基金合伙企业（有限合伙）”，该基金规模**5亿元**，主要投资于**创新药、高端仿制药**等领域，并将通过股权投资、收并购、战略CSO、权益购买、MAH持证委托等合作模式，加速引进国内外有价值的**创新药、改良型新药及高端仿制药**等新产品。该基金已于2025年1月7日完成备案。

（1）总代品牌推广业务（CSO）实现“老品”+“新品”双轮驱动，利润增长“第二曲线”持续加码，销售规模已达192.67亿元

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 192.67 亿元，毛利额为

21.60 亿元。公司凭借优秀的品牌运营及营销推广能力、丰富的上游厂家资源以及全渠道的营销网络，在原有代理品种持续发力的基础上，加速新品引进及成长，实现利润增长“第二曲线”持续加码。

本报告期，公司**药品总代品牌推广业务（CSO）业务**实现销售收入 **107.69** 亿元，毛利额为 16.75 亿元；如剔除上年同期流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长 **19.59%**。此外，药品总代品牌推广业务实现品牌升级，公司建立“**全擎健康**”专业 CSO 业务品牌，专注为大健康产业提供零售领域“品牌+销售”一站式整合营销服务。**品种引进方面**，公司药品总代业务已代理**可威、倍平、康王**等众多知名品牌药品，品规达 **960** 个，其中销量过亿明星单品达 **32** 个，覆盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类，涉及大健康零售全渠道，品牌商业化推广能力持续提升。报告期内，公司不断拓展代理品种品类，引进新品 114 个，其中过亿新品 6 个，过千万新品 18 个，包括**弥可保、派瑞松、达克宁以及美多芭、胃康灵**等知名品牌产品，为药品总代业务增添新动能。其中，2024 年公司与卫材（中国）药业达成战略合作，负责“**弥可保**”在零售渠道及医疗渠道的全国总代理销售，成功实现了从零售渠道到零售加医疗“双渠道”的突破；此外，公司还取得了中药 1.1 类新药儿茶上清丸的全国独家代理权，进一步丰富了代理产品矩阵。2025 年，公司药品总代推广业务将继续拓展品类，计划引进 20 个过千万新品，持续扩大培育“大单品”矩阵，为业务增长注入更多新动力。未来，全擎健康将以“产品与渠道双驱动，品牌与销售双提升”持续扩大竞争优势，致力于成为中国医药零售 CSO 领域的创新引擎。

报告期内，公司**医疗器械总代品牌推广业务**实现销售收入 **84.98** 亿元。品种引进方面，公司已代理了**强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏及麦默通**等国际知名品牌的 1,287 个品规，涵盖了 11 大厂家 15 条产品线，其中销量过亿品规达 20 个，业务规模处于行业领先地位。报告期内，公司新引进过亿和过千万产品线各 1 条，新增品种**加奇生物（脑血管介入）、登士柏（牙科）**2024 年已实现销售收入 1.8 亿元，未来将持续带来增量，为医疗器械总代业务增长贡献新动力。公司器械总代业务持续聚焦国内外知名品牌厂家，重点发展大外科、心脑血管介入及 IVD 品类，并通过强化基础供应链服务能力，升级数字化平台以及完善专业人才队伍，进一步提升公司在医疗器械领域的覆盖和市场竞争力。

（2）医药工业自产及 OEM 业务，持续增品种、提品质，形成具有市场竞争力的产品集群，助力“新产品”战略落地，实现销售收入 30.07 亿元，同比增长 21.49%

报告期内，公司积极拓展西药、中药及医疗器械工业自产及 OEM 业务，2024 年实现销售收入 30.07 亿元，同比增长 21.49%。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，助力“新产品”战略落地。

西药工业业绩持续增长，报告期内实现营业收入 **5.92** 亿元，同比增长 **26.92%**。其中，**药品生产方面**，公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）现有批准文号 300 余个，

产品覆盖 10 余种剂型，在产品种达到 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，囊括“二甲双胍”系列、复方克霉唑乳膏等明星产品；**药品研发方面**，京丰制药聚焦降糖、外用、心脑血管及抗感染四大系列，目前已通过一致性评价的药品种类达 10 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；呋塞米、L-苹果酸经国家药品监督管理局批准，获得**化学原料药上市许可**，进一步拓展原料药及制剂协同发展空间；2025 年 3 月，京丰制药成为瑞舒伐他汀钙片**上市许可持有人**，进一步提升公司在心血管药物领域的市场竞争力。此外，以二甲双胍、羟苯磺酸钙为代表的糖尿病及并发症系列药物在全国 20 余个省份**联盟集采相继中标**，市场份额稳步扩大。目前，京丰制药正在全力打造**覆盖院内院外、以患者为中心的“II 型糖尿病伴发高血压/高血脂患者全病程解决方案”以及“京丰外用药联合用药皮肤慢病全程解决方案”**，未来京丰制药将依托这两大解决方案，**着力打造京丰慢病管理双轨模式（II 型糖尿病、外用药）**，为慢病患者提供全方位的健康服务体系。

中药工业报告期内实现自产饮片销售收入 **22.86 亿元**，同比增长 **21.45%**。公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）重点发展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，围绕“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等品牌，打造**普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、健康食品**六大系列产品，满足市场多元需求；同时，九信中药拓展出 OTC 业务、医疗业务、药材业务、线上业务四大营销业务。**OTC 业务**中，精饮、普饮系列并行，其中，中药精制饮片涵盖 75 个品种、300 个品规，中药普通饮片涵盖 480 个品种、1,500 个品规，产品丰富度极高；**医疗业务**拥有 800+品种、4,000+品规，充分满足医疗机构的多样化需求；线上业务更是灵活开展自营仓专销产品合作、贴牌定制等多种合作模式，推出 300+品种、400+品规的电商专供产品，精准触达线上消费群体，进一步扩大市场份额，提升品牌影响力。

医疗器械工业及 OEM 业务报告期内实现营业收入 1.30 亿元。公司旗下武汉柯尼兹医疗科技有限公司业务涵盖研发注册、临床服务、产品营销及生产管理等，已注册美体康、弗乐士两个自有品牌，取得 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，公司持续开拓外部销售渠道，扩大产品的市场覆盖面，稳步提升市场占有率，推动公司在医疗器械工业及 OEM 业务领域的持续发展。

（3）全面搭建以 CSO 为核心，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及营销推广等业务领域的全方位新产品战略架构体系，打造公司特有的新产品战略生态

为加快新产品战略实施落地，公司已构建以全擎健康（CSO）为核心，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及代理推广等业务领域的全方位组织架构体系，除下属京丰制药、九信中药、器械集团等工业及自产子集团外，相继成立产品战略发展事业部、新品开发事业部、中央市场部、

医疗终端事业部及药事服务事业部等部门，形成“**投-研-产-销**”一体化全链条，合力打造九州通特有的**新产品战略生态**。公司根据新产品战略的特点和需求，针对不同业务板块配备了专业化的团队，并明确其相应职责。**产品战略发展事业部**大力推进产品引进和权益合作，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；**新品开发事业部**负责挖掘和引入具有潜力的新产品；**中央市场部**负责整体市场调研和品牌推广，为各业务部门提供市场数据支持和品牌建设指导；**医疗终端事业部和药事服务事业部**则侧重于产品在医疗终端的应用和服务，确保产品能够精准触达目标客户群体。

通过上述多元化的业务组织矩阵和协同运作体系，公司新产品战略体系相关业务实现协同发展，在保障战略落地的同时，也**打开未来长期发展的天花板**。未来，公司将继续加大产品挖掘和商务拓展力度，积极引进有市场价值的战略品种；同时，重点打造强大的商业化推广能力，建立高效、合规、专业的推广体系和覆盖全面的推广网络，全面提升公司的核心竞争力。

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、保险履约等业务矩阵，打造直接面向 C 端客户的全方位、全场景的“线上线下一体化”新零售服务体系。

（1）好药师“万店加盟”快速扩张，门店已达 29,331 家，零售网络覆盖全国广阔区域

截至 2025 年 3 月底，公司“万店加盟”快速扩张，好药师直营及加盟药店门店总数已达到 **29,331** 家，门店遍布全国 31 个省市自治区、293 个地级城市及 1,621 个区县，零售网络覆盖全国广阔区域。经过前几年的高速扩张期，公司“万店加盟”将进入整合提升经营质量阶段，预计 2025 年门店数将超 **33,500** 家。

作为公司新零售战略的核心业务板块，公司旗下零售品牌好药师大药房凭借医药供应链及数字化技术优势，为加盟商提供全方位、多层次、高效率的赋能服务，同时构建以“线下智慧门店+线上健康云平台+全域健康管理”为核心的生态服务体系，整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务，服务 C 端会员。报告期内，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达 **53.92** 亿元，同比增长 **54.94%**；此外，面向 C 端的新零售业务实现销售收入 **29.66** 亿元（含 B2C 电商总代总销等业务）。公司积极拓展合作供应商，全国累计拥有超 **800** 家品牌供应商为加盟店提供强力品牌品种保障；集采战略合作 KA 政策品种累计达 650 余个。

专业药房方面，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 **5,600** 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 **3.78** 亿元。

新零售 O2O 业务方面，好药师大药房通过“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），一站式打通 O2O，赋能药店网订店送的电商能力，目前已覆盖全国 160 余座城市，全年实现销售收入 **2.96** 亿元。

数字化赋能服务方面，公司致力于“新零售”场景核心系统的自主研发，打造的九州万店数字化平台已服务好药师大药房全部零售门店，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，公司利用自主研发的“门店通”系统与加盟药店的 ERP 系统对接，全面赋能加盟药店的数字化管理，为药店提供厂家业务协同（流向管理和价格维护等）、会员管理、患教咨询、医保履约、个人健康管理、慢病管理、远程医疗、电子病历、电商运营（O2O）等系统服务，同时也为药店提供社区团购、城市合伙人、各项业务培训服务，补齐加盟药店的各项短板。

报告期内，好药师大药房相继荣获“2023 年度中国药品零售企业销售总额十强”、“2023-2024 年度药品零售企业优秀创新案例”、“2023 药品流通行业零售百强企业榜单第 9 位”及“2024-2025 年度中国药店价值榜百强”企业，位列第 13 名。未来，公司力争将好药师大药房打造成服务最优、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，在抖音、快手新电商渠道继续保持优势地位，持续领跑行业

报告期内，公司旗下好药师 B2C 公司为药械企业持续提供“一站式”全网化 B2C 电商总代总销服务，实现销售收入 9.80 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。好药师 B2C 公司通过“店铺运营+医疗服务+数字化+用户运营”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。

公司拥有战略合作品牌 60 余家，经销并运营了百余家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，包括诺华、哈药、科赴、鲁南、济川、齐鲁、双鹤等知名**中西成药品牌**，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**，其中十万以上销售爆品近 600 个，百万以上销售额单品 100 余个，千万级项目 20 余个，上亿级运营项目共 4 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。报告期内，B2C 电商总代总销业务全网总销售 GMV 达 15.7 亿余元；“双 11”销售再创新高；在抖音、快手等**兴趣电商**渠道快速增长，同比增长 107.7%，持续领跑行业。

凭借优异的市场表现以及创新的运营模式，好药师 B2C 公司获奖不断，受到市场高度认可。2024 年 4 月，好药师 B2C 公司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，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。2025 年一季度，好药师 B2C 公司接连荣获“2024 年抖音电商医药健康年度卓越合作药房”、“2024 年京东健康服务之星”以及“金势奖-2024 年电商服务金奖”等多项荣誉。

（3）保险履约等业务突破性发展，为新零售战略打造新的增长点

凭借公司的医药供应链优势，公司通过商业保险打通线下实体药店、线上电商平台、医疗机构的商品履约服务，开拓保险履约增量市场，为公司新零售战略打造新的增长点。报告期内，公司旗下保险事业部承接**蚂蚁保险**等多家互联网平台与保险公司的互联网门诊险线上问诊和药品履约业务，完成定制门诊险的研发及上线，其中与蚂蚁保险合作的互联网门诊险持续发力，2025 年计划新增多项健康险药品理赔履约服务；公司与**平安健康**签订战略合作协议，共同打造“互联网+医疗+医药”的服务链体系，计划在医药电商、供应链、线下药店网络、仓配等业务进行深度合作；此外，保险事业部与**好药师大药房**进行集团内的组织架构整合，利用庞大的加盟药店网络为保险行业提供理赔履约服务，同时赋能药店网络，持续开拓提供保险支付方增量市场。

2024 年以来，**商业保险和医保衔接融合**逐渐深入，并获得实质性进展：多地公立医院出现医保、商业健康保险一站式结算；一些地区医保局与保险公司合作开发单病种的带病体保险；个别地区医保局开放脱敏后的医保数据助力商业健康险产品开发和精算等。2025 年以来，国家多个部委表态将积极**赋能商业健康险发展**，随着 DRG 医保支付改革、丙类药目录拟纳入惠民型商业健康保险等新政策的推出，标志着政策层面对商业健康险的定位从“**补充**”转向“**协同**”。

据国家金融监督管理总局统计显示，2024 年我国健康险保费突破**9,700**亿元，其中商业医疗险保费增速预计超**10%**；预计商业健康险对创新药械、综合服务提供商、医疗服务的支付额增速将均高于行业平均增速。受益于以上政策利好，创新药械、综合服务提供商以及零售药店等企业将打开新的未来业绩成长空间。

3、新医疗战略实施的成果及亮点

（1）新医疗战略实施显成效，AI 智能化工具赋能诊所，“九医诊所”覆盖率进一步提升

公司“新医疗”战略实施进展迅速，截至2025年3月末，公司在诊所终端渠道的覆盖率进一步提升，已发展“九医诊所”会员店**1,377**家，2025 年全年力争发展会员店约**2,000**家。

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，2024 年我国门诊部（所）**39.8**万个，较2023 年新增**3.5**万余家。此外，统计数据显示，2015 年我国私人诊所收入为213.71 亿元，到2023 年我国私人诊所收入约为**826.11**亿元，2015-2023 年复合增长率为**18.41%**。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，据米内网预计，2029 年我国民营医院、私人诊所、村卫生室等规模将达到**4,500**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，九州通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。

首先，公司在已有供应链品种的基础上，不断引入**诊所专销品种**，完善诊所品种结构，满足诊所客户对于各类品种的需求。其次，公司自主研发并上线**诊所管家系统**，该系统涵盖“接诊、治疗、收费、库存、对接医保”等诊所日常经营所需功能外，还实现了患者快速建档、智能接诊、一键扫码入库、库存预警等帮助诊所提升效率的特色功能，为诊所客户提供数智化运营增值服务，目前会员店运营及系统服务满意度超90%。此外，公司与**腾讯云**合作开发的**九医诊所AI辅助诊断平台**，通过接入腾讯医疗AI推理，实现了诊疗系统的大模型应用，系统覆盖近3,000种疾病，11万+种药品知识，可以在**医生开处方过程中**通过AI智能分析基于患者主诉提供关联症状推荐、体征指标参考推荐、检验检查参考推荐、疑似疾病诊断，并在医生给出诊断后，基于患者实际情况给出智慧AI健康教育；同时，在**处方审核过程中**通过AI识别潜在的药物相互作用、过敏反应和不适当的药物使用情况，保障患者用药安全，减少因药物不当使用而引发的医疗风险，从而提高诊疗效率、保障处方安全、提升患者就诊体验。

目前，公司已搭建高效的诊所运营体系，持续推进“九医诊所”会员联盟，提升诊所业务规模，力争打造最专业的诊所“**供应链+运营服务+数字医疗**”综合服务平台。

（2）互联网医疗业务，实现“数智化三医大药房、处方流转平台与医疗信息化建设”的全面发展

报告期内，公司互联网医疗事业部实现销售收入2.01亿元。该业务模式为推进面向等级医院的数智化三医大药房、处方流转平台、医疗信息化系统的建设和运营服务；并通过前述业务整合药企、物流、药店等线上线下医疗资源，实现患者从诊疗、支付、配送、药学、产品等整个业务流程的闭环，实现“院前+院中+院后”的全程管理。

数智化三医大药房方面，通过提供便民门诊、慢特病管理和互联网医疗服务、一站式医保经办服务和智能药房服务，运用数智化技术，实现电子处方流转、医保经办、线上购药、用药指导、健康管理、O2O送药上门等服务，并通过公司BC一体化仓库，提供上万种药品供应，包括平价药和短缺药，最大程度满足患者的用药和“一站式”综合服务需求。报告期内，公司数智化三医及处方流转项目达成**9家**。

医疗信息化建设方面，公司凭借互联网医院、慢病管理、电子处方流转等成熟产品及数字化技术优势，为各级医院提供医疗信息化服务，目前已完成**14家**医院的医疗信息化建设。

4、公司数字化、不动产证券化（REITs）战略实施的成果及亮点

（1）数字化、AI 智能化转型加速推进，数据资产实现确权，进一步提升公司核心竞争力

近年来，九州通在数字化战略转型方面持续加速，深入开展数字化和智能化技术的创新研发与运用，重点加大在 AI 技术、人工智能方面的投入。报告期内，公司研发投入 **3.46 亿元**，较上年同期增长 **24.32%**，研发技术人员达 1,555 人。

目前，公司已在上下游客户科技赋能、数字化决策支持、智能供应链体系建设等领域实现了**数字化、互联网化、平台化**。公司建设实施的数字化转型项目 47 个，其中 45 个项目已成功上线推广，实现了业务、运营、物流等众多场景的数字化技术应用，助力公司经营效益的持续提升。在具体的应用场景中，公司**业务数字化**涉及分销、器械、中药、诊所等业务场景，包括智药通 CRM、药九九智能搜索、SPD 耗材管理、SPD 智能柜等项目；**运营数字化**涉及采购、运管、客服、人力等职能管理，包括智能采购、数字化经营分析及风险诊断、智能客服等项目，通过数字化流程再造，实现职能和经营管控数字化，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**包括智能仓储拣货、货到人智慧物流、管控驾驶等项目，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。

报告期内，公司积极拥抱 **AI 人工智能** 技术，通过自主研发与外部合作双轮驱动，开发针对不同应用场景的 AI 智能体，加速业务及管理的数智化转型。在 AI 及大模型领域，公司与**阿里云、腾讯云**等头部科技企业进行合作，分别在公司智慧知识管理、通义灵码、诊疗系统的处方辅助诊断和 AI 健康教育处方等方面开展应用合作。目前，公司以 AI、大模型为基础，结合自身业务及管理体系，开发针对不同应用场景的 **AI 智能体**，包括 **AI+智慧物流、AI+中西医诊疗、AI+医疗器械、AI+智能办公**等，其中，**骨科嫦娥智慧服务平台**通过开发 AI 人工智能视觉引擎，极大提升骨科手术器械产品出库、使用等流程效率，为传统骨科器械管理提供新思路；**九医诊所 AI 辅助诊断平台**将 AI、大模型技术运用于诊前智能导诊、诊中辅助诊断、智能审方、诊后慢病管理等的全流程运营体系，通过为医生、患者提供 AI 智能工具，大大提高诊疗效率、保障处方安全、提升患者就诊体验；**九信中药诊疗系统**主要基于大模型技术实现辅助诊疗与开方管理，提供一套多场景的辅助诊疗和便捷的开中药处方的功能系统，大大提升诊疗效率。此外，公司内部办公系统、员工数字助理“智九哥”已**接入 DeepSeek**，通过智能化办公提高公司效率，优化公司经营决策；以及引入阿里的**通义灵码**，通过大模型赋能研发体系效率提升，大幅减少技术开发时间，带来约 38% 的工作效率提升。**未来**，公司将继续探索 AI 技术与公司系统的深度融合，拓展更多管理及业务应用场景，大力促进公司业务及管理效率的提升，推动公司向数智化转型。

在深入推进数字化战略转型升级的过程中，公司形成了丰富、高质量的数据资源，并积极挖掘数据要素价值。目前，公司建立了面向医药行业的共享数据集，汇聚了超 **600 万** 的医药行业主数据，已建有 **320 万+行业商品库、320 万+行业终端库**，链接着近 **60 万** 的上下游客户，经营着近 **80 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。2025 年 1 月，公司“智慧医药销售推荐服务”与“药品市场洞察服务报告”**两项数据产品获深圳数据交易所颁发的数据产权登记证书**，标志着九州通数据产权登记取得新突破。

2024 年，公司数字化转型成果斐然，多个项目在行业评选中获奖，已入围 **2024 年度中国产业数字化百强榜**。在全国医药行业数字化转型创新案例评选中，公司的《医疗物资数字化供应链管理项目》和《中药追溯平台》荣获“**数字化转型标杆案例**”奖，《诊所管家项目》《智慧中医

药平台》和《数治领航、激发财务价值动能》获得“**数字化转型卓越案例奖**”；在中国上市公司协会 2024 年数字化转型最佳实践案例评选中，公司九州万店数字化项目获评“**数字化转型优秀案例**”；公司申报的《基于 5G 的重点人群慢病管理平台建设项目》入围工业和信息化部、国家卫生健康委联合发布的**全国优秀项目**。

（2）国内首单医药仓储物流公募 REITs 成功发行上市，Pre-REITs 首期发行完成，实现九州通和公募 REITs“双上市”平台的协同共赢

九州通医药仓储物流公募 REITs 已于 2025 年 2 月 12 日完成发售，自 2025 年 2 月 27 日起在上海证券交易所上市；交易代码为 508084，基金场内简称为“九州通 R”，扩位简称为“汇添富九州通医药 REIT”。最终募集基金份额 4 亿份，发售价格为 2.895 元/份，基金募集资金总额为人民币**11.58 亿元**。其中，公众投资者有效认购倍数达**1,192 倍**，创下公募 REITs 认购倍数历史新高。

作为国内医药行业首单公募 REITs、医药仓储物流首单公募 REITs 以及湖北省首单民营企业公募 REITs，汇添富九州通医药 REIT 的发行具有重要的开创和示范意义，成为医药流通行业从重资产向轻资产运营模式的转型范例。对公司来说，公募 REITs 作为公司重大转型战略之一，将助力公司盘活医药仓储物流资产及配套设施，回笼权益性资金，促进公司主营业务的快速发展；同时，可显现公司持有优质医药物流仓储资产的公允价值，进而提升公司的市场价值，实现九州通和公募 REITs“双上市”平台的协同共赢。

Pre-REITs 方面，报告期内，公司 Pre-REITs 项目已完成上海、重庆、杭州三地首期入池资产的交割，目前 Pre-REITs 基金已募集完成，项目募集资金**16.45 亿元**，后续公募 REITs 扩募将优先选择上述首期 Pre-REITs 入池的三处医药仓储物流资产及配套设施。Pre-REITs 项目将持续为公司公募 REITs 扩募提前孵化和培育优质的医药物流仓储资产。

公司公募 REITs 及 Pre-REITs 项目均以持有的优质医药物流仓储资产作为底层资产；自成立以来，公司积累了丰富的现代仓储物流资产，在全国拥有**141 座**高标准的物流仓库以及**255 万**平方米（不含 REITs 及 Pre-REITs 相关仓储物流资产）符合 GSP 标准的医药物流仓储资产及配套设施，这为公司继续开展 REITs 及 Pre-REITs 项目提供了良好的基础。公司已构建“公募 REITs+Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台，更高效地引入稀缺权益资金，实现资产价值最大化，提升不动产运营管理水平。

5、其他重要渠道线、产品线及增值业务经营亮点

（1）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，年收入规模达 176.84 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，

年收入规模已达 176.84 亿元，形成强大的 B2B 电商终端销售渠道。

药九九 B2B 电商平台业务方面，公司面向药店、诊所及中小连锁等客户的数字化分销业务持续发展，正升级成立**药九九医药科技集团**，为药店、诊所、中小连锁等客户提供一站式采购、专业地推、供应链金融、SaaS 系统等服务，全力发展院外医药数字化平台业务。

报告期内，药九九 B2B 电商平台自营交易规模已达 **110.54** 亿元，目前平台拥有 PC、APP、小程序多个移动终端，注册用户 **57 万+**、活跃用户 **38 万+**，交易客户同比增长 **39.40%**，覆盖全国 **99%** 的行政区域，成为医药行业领先的线上线下一体化数智化交易与服务平台，平台拥有 **3,000+** 地推团队，建立了全国领先的“批零仓配一体化”的医药物流供应链服务体系，包括 **29** 个药九九专仓，通过精细化运营及服务赋能诊所及中小连锁渠道业务。

在 B2B 平台功能升级方面，药九九通过数智化技术，进一步优化**智能搜索**功能，用户查找效率大大提升；平台大力推进基于 **AI** 技术的**智能客服系统**上线，通过数字客服托管服务智能解决客户诉求，客服效率提升 **30%**，交易体验大幅度改善，电商交易能力提升显著，终端客户满意度达到 **94.7%**。

此外，药九九平台影响力进一步提升，获评 **2024 年度数智化创新典范奖、中国 2024 数智化先锋产品奖**两项殊荣，并荣登 **2024 中国产业数字化百强榜**。

零售电商平台业务方面，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，年销售收入规模已达 **66.30** 亿元，同比增长 **8.95%**；其中销售给京东、阿里等自营平台的药品及 OTC 产品达 **52.82** 亿元，同比增长 **24.58%**，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 **1,900** 余家品牌企业提供“一站式”全网化分销和供货运营服务，2024 年新增运营品牌 **24** 家（如：济川、鲁南、贝因美、哈药、诺华等），累计运营品牌 **70+** 家，其中年销售额过千万的 **22** 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。

（2）公立、基层及民营医疗机构三管齐下，深入拓展院内市场，年度营收规模达到577.62 亿元

报告期内，公司持续加强等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构的院内市场拓展，进一步扩大医疗机构渠道覆盖，客户数量合计达 **29.99** 万家，实现营业收入 **577.62 亿元**，较上年同期增

长 **6.69%**。其中，等级医院实现营业收入 **413.79 亿元**，较上年同期增长 **6.78%**；基层医疗机构渠道实现营业收入 **78.40 亿元**，较上年同期增长 **5.60%**；民营医疗机构渠道实现营业收入 **85.43 亿元**，较上年同期增长 **7.28%**。

报告期内，公司通过多种业务模式和增值服务助力医疗机构院内业务拓展，**业务模式**包括与优质专业资源合作，实现资源共享，提高医疗机构终端网络覆盖；通过品种代理突破医疗市场，增加医院合作粘性；以及以集采中标品种转配送为重心，为上下游提供专业、高效的配送服务平台，满足个性化配送需求等；**增值服务**包括县域医共体信息化解决方案、基层医疗机构软硬件一体化解决方案、九信“互联网+”智慧中医药等县域医疗机构数字化综合服务解决方案、大健康智能便民平台（智能药柜）、万店加盟（院内、院边药房加盟）等处方流转服务以及 SPD 院内物流服务等，这些数字化增值服务解决方案促进了公司医疗机构业务的快速增长。

等级医院业务方面，公司大力推进等级公立医院业务发展，针对不同的等级医院采取“一院一策”，通过专业资源合作、品种代理及集采中标品种转配送等模式深度拓展等级医院市场，业务范围目前已覆盖全国 **80% 以上的等级医院**。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+ 家医院 SPD 项目并为 10+ 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。报告期内，公司等级医院业务实现营业收入 **413.79 亿元**，同比增长 **6.78%**。

基层医疗机构业务方面，随着“分级诊疗”等政策的持续深入推进，在政策扶持和医疗需求双重驱动之下，基层医疗机构市场保持快速增长并仍有巨大的增量空间。近年来，公司凭借在基层医疗机构市场的服务优势，业务规模不断扩大，报告期内公司基层医疗机构渠道实现营业收入 **78.40 亿元**，同比增长 **5.60%**。公司持续加强优质基层医疗拓展，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 **60% 以上的社区卫生服务中心及站点、乡镇卫生院和村卫生室**，并通过挖掘县域医共体市场潜力，推动采销融合，加快产品布局，提高业务规模。

此外，公司积极拓展优质**民营医疗机构业务**，为**泰康健投、航天医科、复星健康、宝石花医疗**等大型民营医疗集团、**民营等级及民营基层医疗机构**开展医疗物资全供应链服务，实现销售收入 **85.43 亿元**，同比增长 **7.28%**。

（3）医疗器械业务规模稳步增长，实现销售收入338.87亿元，是国内领先的医疗器械综合服务商

报告期内，公司医疗器械板块规模稳步增长，实现销售收入 **338.87 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**鱼跃、欧姆龙、三诺、稳健、可丽蓝、可复美、杜蕾斯**等全国知名品牌达成战略合作，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。同时，公司落实“药械融合”计划，深挖百强连锁、好药师“万店加盟”、药九九平台等客户，进一步提升公司医疗器械 OTC 业务的市场覆盖率。

医疗业务方面，医疗器械集团精耕大外科、血管介入、骨科、IVD、护理耗材、医疗设备及其他高值耗材等专业赛道，与全球**60%**以上百强跨国企业、国内**80%**以上百强工业企业开展业务合作，包括**美敦力、上海微创、BD 医疗、爱尔康、波科、舒万诺、飞利浦、东软、迈瑞**等医疗器械供应商。2024 年 3 月初，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》。2025 年 1 月 8 日，国家发展改革委和财政部联合发布《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，推出加力推进设备更新、扩围支持消费品以旧换新等五方面 27 条措施。从 2024 年的铺垫到 2025 年的全面发力，医疗设备更新已初显成效。根据财政部最新公布数据，1,500 亿元大规模设备更新资金按项目法分配，财政部已经将资金全部下达地方并明确到具体项目。目前，全国已有 29 个省（自治区、直辖市）出台相应的实施计划。业内预测，第一批医疗设备更新预计将拉动 600 亿元医疗设备采购规模。因此，公司正在抢抓这一难得机遇，全力发展医疗设备销售业务。2025 年，医疗器械集团已中标湖北省人民医院脑机接口康复训练系统、经皮二氧化碳及血氧检测系统采购。

专业服务业务方面，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**等专业医院服务体系搭建，实现 SPD、骨科嫦娥、围关节术后康复等系统的持续迭代优化，显著提升系统性能及实施效率，建设面向医院的高质量一体化服务方案，全面推进“产品供应+专业服务”的体系搭建。2024 年年底，全国医疗保障工作会议明确提出构建大数据模型，推动药品耗材追溯码全场景应用；在这一政策导向下，医疗机构的合规运营与医用耗材精益管理成为关键命题。医疗器械集团从骨科供应链业务切入，与武汉人工智能研究院联合研发**骨科嫦娥智慧服务平台**，将**AI 大模型先进技术**应用于**骨科医疗器械双向物流这一复杂场景**中，打通骨科手术器械产品出库、使用、消耗确认全流程，实现从手术报台订单到扫码出库、物流配送、数字签名收货、AI 识别消耗、清点消耗回库、手术结算等环节的订单全程追踪，达成一体化业务闭环的全流程管理。此外，公司利用 AI 深度学习技术，打造**SPD 智能柜**，实现国内第一家人员和货品轨迹的 3D 全追踪，赋能医用耗材全流程管理。以上专业服务体系的搭建，拓宽了公司在器械领域多渠道多场景的数据服务能力，进一步提升了公司在医疗终端渠道市场竞争力。

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。

（4）中药业务实现上、中、下游全产业链布局，形成“道地药材+智能制造+数字服务”产业闭环，销售收入达 49.62 亿元，同比增长 18.14%

报告期内，公司中药板块整体实现销售收入 **49.62 亿元**（含中药工业），同比增长 **18.14%**；实现毛利额 **8.71 亿元**，同比增长 **12.22%**。公司中药板块以“道地药 九信造”为品牌核心，以道地药材和质量保障为核心竞争力，在中药材资源、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，形成“道地药材+智能制造+数字服务”的产业闭环。

中药材资源方面，为从源头严控质量，九信中药在全国布局 **9** 个核心道地药材产区，并投资建设 **21** 家专业道地药材公司，规范化种植药材基地 **25** 万亩，经营 **70** 余个道地药材，其中当归、黄芪、党参、天麻等 **14** 个中药材基地通过 GAP 认证，连翘、黄精、灵芝、茯苓等 **15** 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”。2025 年 3 月，九信中药与**云南白药**中药资源有限公司达成道地中药战略合作，围绕资源共享、供应链协同展开深度合作，促进资源互通、优势互补，提升道地药材产业链效能。**中药生产方面**，九信中药已建成 **13** 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；同时，打造 **16** 个九信智慧中药房、**100** 余个医共体智慧中药房，提供数智化煎药服务，拥有专业煎药设备 **6,000** 余台，日均处理代煎处方 **5** 万余张。**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** 余项国家级、省部级重点项目，参与 **50** 项国家、地方标准制定，形成覆盖种植、加工、检测等环节的 **200** 余项专利集群。**中药营销方面**，九信中药拓展出 OTC 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。同时，为响应国家药品集中带量采购的相关政策号召，九信中药积极参与 2024 年 11 月的**全国中药饮片联盟集中采购**，旗下 **11** 个饮片厂成功中选 **81** 个品规。此外，九信中药先后与**药师帮**、**新里程健康集团**等达成战略合作，实现九信中药产品在互联网平台、医疗市场等终端的深入覆盖。

中药数字化方面，为推进中药业务的数字化、精细化管理与服务，公司自主研发了九信“**中药质量追溯平台**”、“**智慧煎药**”及“**中药诊疗系统**”等基于大模型的数字化智能系统；其中，公司依托区块链技术自主研发搭建的**中药质量追溯平台**，累计记录超 **5.5** 万饮片批次、总产量达 **1.3** 万吨的流通数据，形成行业领先的全程溯源能力；**九信中药诊疗系统**主要基于大模型技术实现辅助诊疗与开方管理，系统涵盖中医辨证施治、辅助选方、经古名方、专病专方、协定方等功能，推动优质中医资源真正向基层下沉，提供一套多场景的辅助诊疗和便捷的开中药处方的功能系统，大大提升诊疗效率。报告期内，“中药追溯平台”和“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**”。

近年来，国家对中医药产业发展高度重视，出台了一系列**扶持政策**，包括将符合条件的中药饮片、中成药、医疗机构中药制剂等纳入医保药品目录，中医医疗机构可暂不实行按疾病诊断相关分组（DRG）付费，三级综合医院均应设置中医临床科室等，进一步推动了中医药行业的高质量发展。2025 年 3 月 20 日，国务院办公厅印发《**关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展**

的意见》，进一步完善中药产业发展的顶层设计，从全链条各环节作出政策支持和部署，提出 8 个方面 21 项任务。在政策大力支持的背景下，九信中药快速发展并持续提升行业影响力，已形成涵盖种植加工、饮片生产、健康食品、数字化服务等完整产业链。报告期内，九信中药先后获得“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”、“2024 中药饮片品牌企业”、“2023-2024 年度制造工业企业营业收入前百家”等多项荣誉。

（5）医美业务持续高速增长，近三年复合增长率达 111.64%，多重优势驱动美丽健康全产业链生态布局

报告期内，公司医美业务快速增长，实现销售收入 8.51 亿元（含税），较上年同期大幅增长 120.47%。近年来，公司医美业务呈现高速发展态势，2022 年至 2024 年，销售收入年复合增长率达 111.64%。公司医美板块在网络渠道覆盖、产品推广、自有品牌打造及战略投资等方面具有以下优势：

1）丰富的网络与渠道优势

依托公司在医疗商业领域的核心竞争力，公司医美板块不断强化供应链服务能力，持续提升覆盖范围、服务效率及客户黏性，目前渠道网络已覆盖全国 31 个省份。2024 年，公司医美板块覆盖的医美服务机构达 10,560 家，同比增长 84.81%，整体医美服务机构网络覆盖率近 60%。

此外，公司医美板块在销售品类方面持续扩展，已覆盖包括面部及身体填充、皮肤管理、私密修复等多个美丽健康领域，集中采购产品品规达到 391 个，包括爱美客的嗨体品牌、巨子生物的可复美品牌、贝泰妮的薇诺娜品牌、韩国 Hugel 的乐提葆品牌、艾尔建 Allergan 的乔雅登品牌、高德美 Galderma 的瑞兰品牌等多个知名品牌，形成了全面的产品集群。

2）专业化的产品推广能力

公司医美事业部的推广网络覆盖全国 12 个一线省市，并拥有一支专业的医美产品推广团队。截至报告期末，公司已获得一些优势品种的总代理资质或区域代理授权，如爱美客嗨体、高德美瑞兰等 9 项品牌系列产品。未来，公司将继续扩展市场布局及挖掘优质品种，重点加强注射类再生材料与声光电类设备等品牌产品的推广，在现有的推广网络基础上进一步提升区域覆盖，扩大团队规模。

3）差异化的自有 C 端品牌

公司致力于打造的自有品牌“安迹”，目前主要聚焦于新型材料在面部护理领域的应用，产品定位为 II 类械字号产品与妆字号产品，现有产品类型包括玻尿酸系列、重组胶原蛋白系列等。品牌未来将利用公司自身累积的渠道优势及高性价比定位的成本优势，探索差异化的品牌路线。

4）“股权投资+新产品”战略驱动的全产业链生态布局

公司医美事业部联合自身投资基金及相关方，通过“投资+BD”的方式持续推动美丽健康全

产业链生态布局。2016 年起，公司及相关方已开始医美板块投资，在玻尿酸、重组胶原蛋白、重组贻贝粘蛋白、III 类光电射频热玛吉、溶脂针等多个新兴医美领域进行了布局，已对如爱美客（SZ300896）、巨子生物（HK02367）、绽妍生物、威脉医疗、迈诺威等优质标的进行战略投资。美丽健康产业是公司新产品战略的重点领域，公司旗下产品战略发展事业部已建立了该领域涵盖 10 余个细分赛道的 BD 项目库（项目产品方向包括羟基磷灰石、聚左旋乳酸、多聚脱氧核糖核苷酸、琼脂糖等多种新型材料）。

（6）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，实现营业收入 10.64 亿元，同比增长 25.32%

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案实现收入 **10.64 亿元**，同比增长 **25.32%**。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，建筑总面积突破 **395 万平方米**，其中符合 GSP 认证的专业医药仓 **255 万平方米**（不含 REITs 及 Pre-REITs 相关仓储物流资产），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。基于深度供应链服务经验，公司创新打造差异化物流架构，在 **24** 个核心枢纽部署“Bb 一体仓”实现批零业务协同，重点建设 **6** 大战略区域的“BC 一体仓”，在向现有医疗机构、连锁药店等大 B 端客户提供服务的同时，可向小 B 端（指单体门店及诊所等）和 C 端消费者开放优质高效供应链服务，实现公司现有商品库存与药店、批发企业打通，对 C 端和小 B 端客户直接发货，由此构建起行业独有的“Bb/BC 一体化”全渠道供应链服务体系，支撑上下游产业链流通效率升级。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，服务矩阵包括：为科兴生物、长春百克、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确保疫苗链条温度稳定、数据透明、安全合规；保障迈瑞医疗、重庆和华兴辉等 IVD 企业冷链仓配一体化物流服务；满足中源协和、厦门瑞蒂莲医药等创新药企的提供冷链运输需求。

数智物流与供应链整体解决方案业务方面，报告期内，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。**数智化建设方面**，公司自主研发的新版 WMS、TMS4.0、物流业财管理系统上线运行，显著提升业务效率，完善物流业务流程体系和财务核算体系，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**（运用 AI 算法计算拣选任务最优路径）、**AI 智慧物流**（应用货到人智能调度算法）、**AI 安全驾驶管控**（在通用 AI 模型基础上构建车载安全驾驶行为大模型）等行业领先的 AI 应用功能，为构建

全场景高效物流体系提供了强有力的支撑；**物流集成技术服务方面**，公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）持续为行业内客户提供“规划+软件+设备+运营”的一站式、一体化集成交付服务，满足多行业、多业主、多业态的物流模式；**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**，包括立库存储机器人（RGV 系列）、移栽搬运机器人（AGV 系列）、分拨拣选机器人、3D 视觉与复核机器人等产品，适用于常温储存、超低温储存等多种业务场景，还支持根据客户的个性化需求，进行定制化研发物流相关智能设备。报告期内，公司的机器人产品已运用于天津艾努爱世、北京万家瑞等行业内客户的物流中心项目。

报告期内，九州云智在第二十二届中国物流企业家年会上荣获“**2024 中国物流数智化优秀服务商**”的殊荣。九州云智联手**茅台物流**，共同打造实施“白酒行业物流供应链体系建设（茅台）”项目，荣获中国物流与采购联合会科技进步一等奖。公司创新运用数字化技术，形成“**全仓药品追溯与自动复核全面解决方案**”，该方案也于 2 月 25 日获得湖北省现代物流发展促进会颁发的“物流行业企业管理创新、技术创新成果奖（2022-2024 年）”。

（五）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、华润三九、华润双鹤、葵花药业、山东达因、青岛双鲸、河南羚锐、鲁南制药、仲景宛西、云南白药、杭州远大、济川药业、扬子江药业、天士力、千金药业、同仁堂、马应龙、石药集团、江苏万邦、哈药集团、亚宝药业、吉林万通、健民集团、以岭药业、津药达仁堂、青岛百洋、江西江中、三金集团、太极集团、京都念慈菴、贵州百灵、中美华东、步长集团等**国内医药企业**，以及诺和诺德、晖致中国、润美康、上海罗氏、欧加隆、北京诺华、港澳美、拜耳医药、赛诺菲、科赴中国、阿斯利康、卫材(中国)等**外资医药企业**，中美史克、珠海联邦、正大天晴等**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，助力品牌实现全渠道销售，从而推动销售增长，提升品牌影响力和市场占有率。

报告期内，公司与飞利浦、迈瑞医疗、欧姆龙、西门子、奥林巴斯、山东威高、通用电气、史赛克、波士顿科学、美敦力、沛嘉医疗、南微医学、鱼跃、上海联影及三诺生物等**国内外医疗器械企业**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、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，公司在药品和医疗器械总代品牌推广领域持续深化战略合作，进一步丰富品种矩阵。在药品总代方面，公司继续与**东阳光药（HK01558）、拜耳康王、阿斯利康、华海药业**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，新增与**科赴中**

国、卫材中国、京新药业、湖北齐进药业等药品总代合作，进一步丰富药品品类，满足不同市场需求。

2024 年 8 月，公司与**科赴中国**联合举办战略对接会，双方共同探讨提升科赴产品可及性的策略。凭借卓越的市场推广能力和高效的渠道管理，公司已迅速成为科赴的第二大商业合作伙伴，尤其在院外渠道更是位居第一。代理的科赴产品在美团平台的销量排名也实现了显著提升，充分展现了公司在市场拓展和品牌推广方面的强大实力。

在医疗器械总代品牌推广领域，公司与**强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、罗氏、麦默通、丽珠、加奇生物及登士柏**等国际知名品牌厂家保持长期稳定的合作关系。在 2024 年第七届中国国际进口博览会期间，公司分别与强生、雅培、费森尤斯等继续签约，进一步深化战略合作。其中，与强生第七年签订战略合作协议，合作金额高达 6 亿美元，覆盖外科、骨科和介入解决方案等多个领域；与费森尤斯就血液透析产品达成 6.1 亿元人民币合作。

通过与国内外知名药企和器械厂家的深度合作续签以及业务成果的凸显，不仅巩固了公司在总代品牌推广领域的品种优势，更进一步丰富了产品矩阵，提升了市场占有率与品牌竞争力。

3、物流供应链解决方案业务合作

2024 年 6 月，湖北九州云智科技有限公司与**贵州茅台酒厂（集团）物流有限责任公司**签署了《茅台物流业务管理信息化系统建设项目》合作协议。此次合作系双方继前期成功合作后的再度携手，标志着双方在物流数字化建设领域的合作迈向了纵深发展的新阶段，共同加速推进“智慧茅台”物流体系的数字化建设。

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）持续保持高效运营，**塘栖仓**整体综合效能较 2023 年提升 60%以上，单日峰值 18.47 万单，单月峰值 273.99 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 6.36 万单，单月峰值 91.74 万单。

报告期内，公司持续深化物流供应链综合服务能力建设，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**东阿阿胶仓储设备及配套系统项目、天津艾努爱世医药物流中心项目、华鼎中央厨房智能改造冷冻库智能仓系统项目、张仲景智慧物流中心项目、北京北港祥威药业自动化仓储项目、牡丹江自动化物流项目、山东吉运通达医药物流集成服务项目、宜昌东阳光制剂二分厂立库 WMS&WCS 项目、师帅医药物流项目、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**等多个智慧物流项目，围绕物流中心集成、信息系统建设、智能装备集成、物流运营服务四大核心服务维度，形成覆盖项目全周期的智慧物流解决方案体系，有效助推客户供应链数字化转型进程。

此外，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、科兴生物、安图生物、德荣医疗、辽宁益康、迈瑞医疗、重庆智**

飞、上海伯杰、复星诊断、海思科医药、上海赛伦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，公司与中国银行、建设银行、交通银行、浦发银行、招商银行、光大银行、中信银行、兴业银行、民生银行、平安银行、汉口银行等大型银行总行或分支机构开展“总对总”战略合作。3月18日，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、中国建设银行**等43家合作金融机构代表，共计一百四十多名嘉宾出席，就双方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。

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%）；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%。

5、数字化转型及人工智能技术等其他合作

报告期内，公司积极开展与科研机构及领头科技企业在 **AI 人工智能、大模型**等创新技术方面的应用合作，搭建以数字化、智能化为核心的全链医药产业综合服务体系。

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。

2024年10月，公司与**武汉人工智能研究院**签署共建AI医疗服务应用示范基地项目的合作协议，本次共建AI医疗服务应用示范基地项目将打造骨科嫦娥智慧物流服务平台，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“骨科嫦娥”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%，并已迅速推广至术前、配送、术中、术后的全流程医疗场景中。

2025年3月，公司旗下九信中药与**新里程健康集团**签署中药业务战略合作协议，双方将在智慧煎药中心建设、AI诊疗系统开发、中医药文化传播等七大领域开展深度合作，共同构建“供应链+医疗+科技”三位一体的中医药智能服务体系，双方合作将重点突破四个维度：深化传统商业合作网络，加速中药业务场景落地，推进独一味系列产品集采，探索“保险+医疗”创新支付模式等，共同打造应对银发经济的示范性解决方案。

（六）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区光伏项目，累计装机容量为 20.57MW，全年发电量达 13,423,870.3 千瓦时，减少 11,021 吨二氧化碳当量排放，节省 1,649.79 吨标准煤。

公司积极响应国家节能减排政策，通过自购、租赁新能源车辆，优化运力结构，减少能源浪费。截至报告期末，公司自有及租赁 132 台新能源车辆，较 2023 年增加 22 台，有效降低油耗和尾气排放。此外，公司计划将新能源货车占比提升至自营车辆的 1/3，通过详细的车辆安排、资金预算和人员培训，显著减少碳排放，为改善空气质量和保护环境做出积极贡献。

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 873.85 万元用于汉川、应城、孝感、天门、大悟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援。2024 年，公司向甘肃捐赠总值 100 万元的物资及善款，驰援甘肃抗震救灾和灾后重建；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。

公司主动救助弱势群体，报告期内，公司捐赠 69 万元救助大病患者、白血病患者及残疾人；向北京同心共铸基金会捐赠 23 万元的药品，向西藏山南市捐赠 98.6 万元的药品，支持藏区医疗公益活动；公司旗下北京好药师携手中国乡村发展基金会，共同为欠发达地区的低收入家庭和儿童捐赠家庭常备药，送上“健康大礼包”。

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 259 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。此外，公司向武汉市汉阳区关心下一代工作委员会、汉阳教育基金会捐赠 108 万元支持教育事业发展；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羚奖“**2024 年度 ESG 典范企业**”称号，并荣获中国医药商业协会颁发的“**ESG 发展贡献奖**”。2025 年 1 月，公司收到**湖北省红十字基金会的书面感谢信**，感谢公司 2024 年在社会公益事业的突出贡献；2 月，公司收到**商务部的书面感谢信**，感谢公司在 2025 年春节期间，积极履行社会责任，全力保障节日药品市场供应充足做出的贡献。

3、 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2024年	2023年		本年比上年 增减(%)	2022年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	102,395,867,613.50	92,789,102,474.22	92,789,102,474.22	10.35	92,311,934,461.19	92,311,934,461.19
归属于上市公司股东的净资产	27,243,192,189.04	23,983,172,247.30	23,983,172,247.30	13.59	24,639,799,486.94	24,639,799,486.94
营业收入	151,809,798,857.35	150,139,846,735.79	150,139,846,735.79	1.11	140,424,191,627.41	140,424,191,627.41
归属于上市公司股东的净利润	2,507,391,943.72	2,174,042,838.43	2,174,042,838.43	15.33	2,084,962,539.78	2,084,962,539.78
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	1,813,711,955.61	1,960,137,311.82	1,960,137,311.82	-7.47	1,733,755,465.63	1,733,755,465.63
经营活动产生的现金流量净额	3,082,502,072.58	4,747,695,757.88	4,747,695,757.88	-35.07	3,986,228,156.04	3,986,228,156.04
加权平均净资产收益率（%）	9.98	9.04	9.04	增加0.94个百分点	8.98	8.98
基本每股收益（元 / 股）	0.50	0.43	0.55	16.28	0.40	0.51
稀释每股收益（元 / 股）	0.50	0.43	0.55	16.28	0.40	0.51

3.2 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	40,472,147,237.18	36,698,731,067.63	36,258,172,760.22	38,380,747,792.32
归属于上市公司股东的净利润	537,675,138.46	669,963,571.67	488,548,638.10	811,204,595.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	521,527,559.79	658,574,642.71	449,524,579.83	184,085,173.28
经营活动产生的现金流量净额	-3,653,621,916.00	452,797,348.69	543,000,233.57	5,740,326,406.32

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

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 57.40 亿元。

4、 股东情况

4.1 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

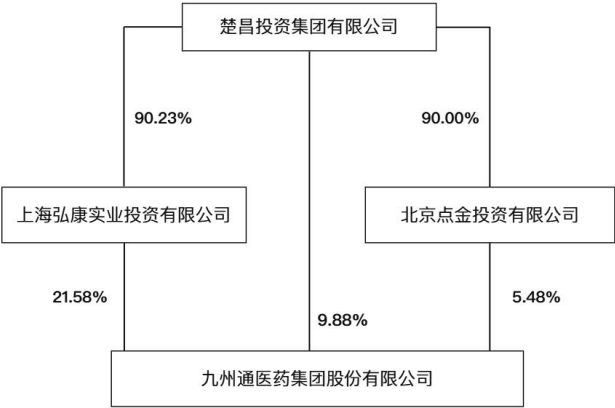
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					44,988		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					47,926		
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	244,662,610	1,088,326,782	21.58	0	质押	693,092,670	境内非国有法人
狮龙国际集团(香 港)有限公司	129,393,036	575,575,920	11.41	0	无	0	境外法人
中山广银投资有限 公司	75,390,395	335,357,275	6.65	0	质押	267,335,220	境内非国有法人
楚昌投资集团有限	119,145,371	329,025,962	6.53	0	质押	259,575,500	境内非国有法

公司							人
北京点金投资有限公司	62,165,979	276,531,424	5.48	0	无	0	境内非国有法人
中国信达资产管理股份有限公司	56,678,885	252,123,317	4.99	0	未知		国有法人
香港中央结算有限公司	-59,502,047	142,881,322	2.83	0	未知		其他
九州通医药集团股份有限公司 2023—2025 年员工持股计划	-12,193,128	89,184,590	1.77	0	无	0	其他
楚昌集团—华英证券—22 楚昌 EB01 担保及信托财产专户	-32,478,928	75,673,034	1.50	0	无	0	其他
刘树林	15,920,327	70,818,006	1.40	0	质押	69,776,074	境内自然人
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，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）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。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（包括楚昌 EB01）、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						

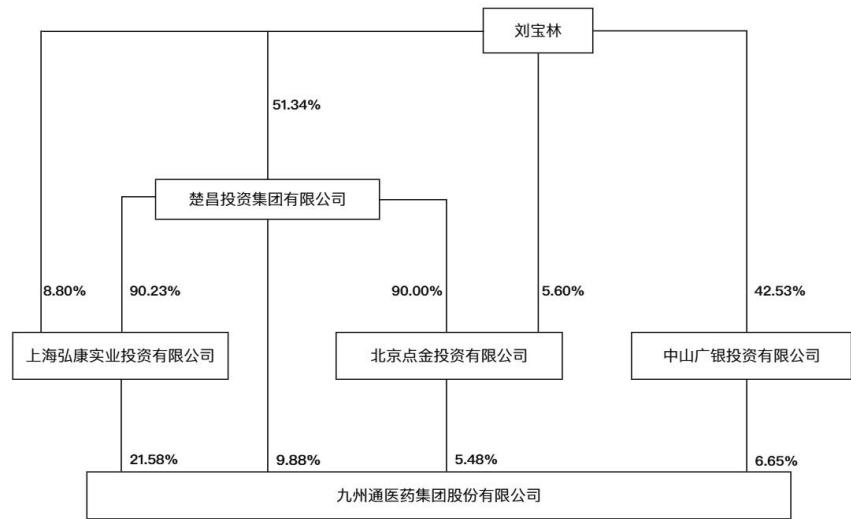
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√ 适用 □ 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

√适用 □不适用

单位:股

截至报告期末优先股股东总数（户）			7				
年度报告披露日前上一月末的优先股股东总数（户）			7				
前 10 名优先股股东持股情况							
股东名称	股东性质	报告期内股份增减变动	持股比例(%)	持股数量	所持股份类别	质押或冻结情况	
						股份状态	数量
中银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.14	4,500,000	优先股	无	
工银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	20.78	3,720,000	优先股	无	
建信金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	16.65	2,980,000	优先股	无	
湖北省铁路发展基金有限责任公司	代表国家持有股份的单位	0	12.46	2,230,000	优先股	无	
农银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	
交银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	
交银国际信托有限公司－交银国信·蓝色宝鼎 6 号集合资金信托计划	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	
前十名优先股股东之间，上述股东与		1、公司前十名优先股股东中，交银金融资产投资有限公司与交					

前十名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人情况说明	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，属于受同一主体控制；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·蓝色宝鼎 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十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。
------------------------------	--

5、 公司债券情况

√适用 □不适用

5.1 公司所有在年度报告批准报出日存续的债券情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	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	2025-05-17	0	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	2025-05-17	138,436,900	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	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	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	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	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	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	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	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	2024-11-29	0	2.25

5.2 报告期内债券的付息兑付情况

债券名称	付息兑付情况的说明
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 A 级	已在优先级兑息日兑付优先级利息，已在兑付兑息日兑付完本金和利息
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据优先 B 级	已在优先级兑息日兑付优先级利息，已在兑付兑息日兑付完本金和利息
九州通医药集团股份有限公司 2022 年度第一期定向资产支持票据次级	已在兑付兑息日兑付完本金及利息
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	已在优先级兑息日兑付优先级利息，已在兑付兑息日兑付完本金和利息
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	已在优先级兑息日兑付优先级利息，已在兑付兑息日兑付利息和兑付本金 111,563,083.05 元
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	已在兑付兑息日兑付完本金和利息
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	已在优先级兑息日兑付优先级利息
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	已在优先级兑息日兑付优先级利息

5.3 报告期内信用评级机构对公司或债券作出的信用评级结果调整情况

□适用 √不适用

5.4 公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

主要指标	2024 年	2023 年	本期比上年同期增减 (%)
资产负债率 (%)	67.19	68.23	-1.04
扣除非经常性损益后净利润	1,813,711,955.61	1,960,137,311.82	-7.47
EBITDA 全部债务比	0.08	0.08	0
利息保障倍数	3.83	3.26	17.48

第三节 重要事项

1、 公司应当根据重要性原则，披露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。

1、公司整体经营情况

报告期内，公司经营业绩保持稳定增长，营业收入 1,518.10 亿元，同比增长 1.11%；归母净利润 25.07 亿元，同比增长 15.33%；扣非归母净利润 18.14 亿元，同比下降 7.47%，主要受上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响。剔除前述特定因素影响后，营业收入同比增长 2.58%，归母净利润同比增长 39.88%（含 Pre-REITs 首期发行的影响），扣非归母净利润同比增长 14.89%。

2、公司主营业务分析

报告期内，公司实现主营业务收入 1,516.95 亿元，较上年同期增长 1.14%；实现主营业务毛利额 117.94 亿元。

单位：亿元

分业务	营业收入	收入同比 增减	毛利	毛利同比 增减
数字化医药分销与供应链业务	1,251.59	0.90%	82.55	4.44%
总代品牌推广业务	192.67	-1.62%	21.60	-22.55%
其中：药品总代品牌推广业务	107.69	0.69%	16.75	-26.12%
器械总代品牌推广业务	84.98	-4.39%	4.85	-7.03%
医药工业自产及 OEM 业务	30.07	21.49%	6.53	10.75%
医药新零售业务	29.66	5.35%	4.03	-16.57%
数字物流与供应链解决方案	10.64	25.32%	2.36	17.08%
医疗健康与技术增值服务	2.31	6.98%	0.87	6.47%
主营业务合计	1,516.95	1.14%	117.94	-2.11%

(1) 主营业务分业务增长情况

1) 数字化医药分销与供应链业务

报告期内，公司数字化医药分销与供应链业务收入规模达到 1,251.59 亿元，较上年同期增长 0.90%；实现毛利额 82.55 亿元，较上年同期增长 4.44%。公司处于医药产业链上的中间流通环节，聚合了药械生产企业和代理商等上游客户以及二级及以上医院、基层医疗机构、连锁及单体药店、大型互联网电商平台、互联网医疗平台和下游医药分销商（准终端）等下游客户资源及品种资源，凭借医药物流系统优势，构建起完整的医药产业链协同生态，形成了天然的药械供应链网络平台。

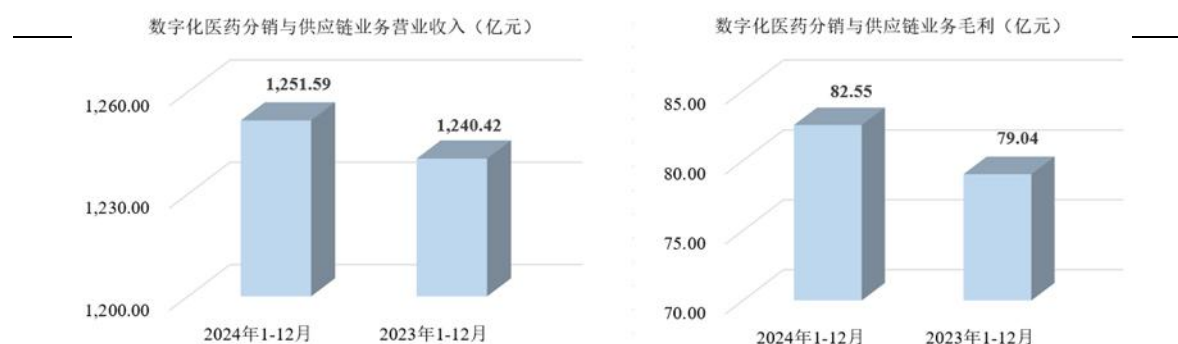


图2 数字化医药分销与供应链业务经营数据同比

经过多年的数字化转型，公司搭建了医药行业领先的院外数智化交易与服务平台-药九九 B2B 交易平台（www.yyjzt.com），通过三方+自营+合营的整合型业务模式，为上下游客户提供网络覆盖、产品推广、统采集配、品种保供、库存共享、委托配送、供应链金融等全产业链服务；同时，公司持续打造技术赋能矩阵，自主研发及迭代了上游供应链 SaaS 系统“智药通”、云采购及下游 SaaS 系统“云店通”首营平台、“药九九”B2B 电商平台、九州万店数字化平台等数字化工具，以此赋能公司业务，为上游客户提供全渠道、全场景的数字化分销服务，为下游客户提供全品类、“一站式”数字化供应链服务。截至报告期末，公司药九九平台（www.yyjzt.com）注册用户 **57 万+**、活跃用户 **38 万+**，“智药通”平台活跃用户 **30 万+**。

2) 总代品牌推广业务

报告期内，公司总代品牌推广业务（包括药品和医疗器械）实现销售收入 192.67 亿元，毛利额 21.60 亿元。其中，药品总代品牌推广业务实现销售收入 107.69 亿元，毛利额 16.75 亿元。报告期内，医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 84.98 亿元，毛利额 4.85 亿元。

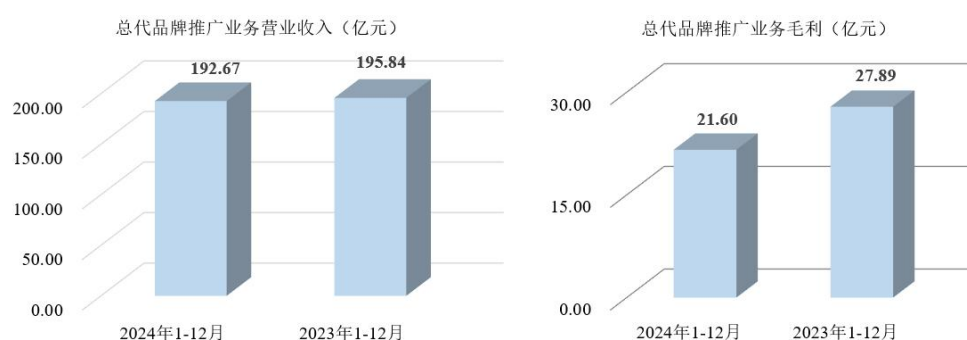


图3 总代品牌推广业务经营数据同比

公司总代品牌推广业务是基于“新产品战略”和全品类、全渠道资源流通优势孵化的新兴业务，契合 CSO 行业一体化、院外化、品牌化趋势。该业务以零售渠道为主，专注产品挖掘与价值产品引进，通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，为合作伙伴提供零售领域的“品牌+销售”一站式、双增长整合营销服务，实现产品全生命周期管理。

公司**药品总代推广业务**已升级为“全擎健康”品牌，进入快速发展期，目前拥有超 3,000 人的营销管理团队，代理品类覆盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类，涉及大健康零售全渠道。公司**医疗器械总代品牌推广业务**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，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计 1,287 个。



图 4 总代品牌推广业务部分重点合作品种

3) 医药工业自产及 OEM 业务

报告期内，公司医药工业自产及 OEM 业务实现销售收入 30.07 亿元，较上年同期增长 21.49%；实现毛利额 6.53 亿元，较上年同期增长 10.75%。

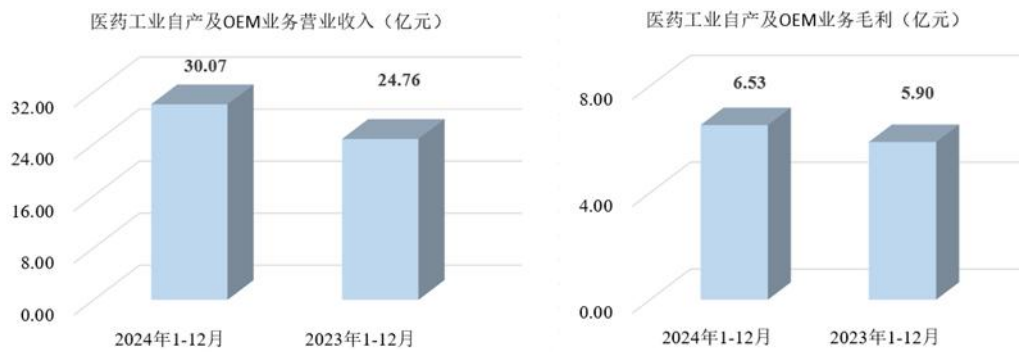


图 5 医药工业自产及 OEM 业务经营数据同比

医药工业自产及 OEM 业务是公司重要的高毛利业务板块，该业务是公司在现已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上，运用公司“千亿级”供应链服务平台所积累的大数据，有针对性地开发自营工业与 OEM 产品，再通过公司全渠道的销售网络分销至终端渠道及 C 端消费者。

西药工业：报告期内，公司西药工业板块实现销售收入 5.92 亿元，毛利率 42.48%。公司旗下全资子公司京丰制药主要从事制剂及原料药的生产、销售、研发、CMO 服务等业务，主要产品包括降糖、外用、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品。京丰制药持续推进仿制药一致性评价，打造二甲

双胍片大单品，培育原料与制剂配套的优质产品。报告期内，京丰制药聚焦集采续约品种、老年慢病药品、皮肤外用药品及原料药，深挖院内院外、国内外增长机会，不断扩充经营品种，大力开展信息化建设，以学术引领转型活动覆盖终端，加快推进研发项目，落实新产品战略，实现多方位发展。



图 6 西药工业产业链主要产品

中药工业：报告期内，公司中药工业板块实现自产品种销售收入 22.86 亿元，毛利率 16.44%。公司旗下九信中药作为中药产业平台公司，立足于中医药大健康产业，凭借道地药材与质量保障的核心竞争力，构建起贯通上中下游的全产业链生态。**在道地药材方面**，九信中药旗下金寨天麻基地通过 GAP 符合性延伸检查，连翘、黄精、灵芝、茯苓四个基地获得“三无一全”品牌基地认证，目前已有 14 个中药材基地通过 GAP 认证，培育出 15 个“三无一全”认证品种；**在新品研发方面**，九信中药持续加大投入，成功开发并上市 4 个粉剂类新产品，打造特色产品，提升了九信品牌在行业内的影响力；九信中药**顺利推进产研项目**，湖北省科技重大专项、湖北省技术创新专项和河北省创新团队项目 3 个省级项目通过验收；专利标准成果丰硕，已授权 3 件发明专利，申请 7 件；牵头起草《中国药典》2025 版 2 个品种标准修订、2 个地方标准，参与发布 4 项团体标准；获得湖北省科技进步二等奖 1 项，民族医药学会二等奖 1 项、乡村振兴实用技术大赛二等奖 1 项。



图 7 中药全产业链布局



图 8 九信中药主要产品

医疗器械工业及 OEM 业务：报告期内，医疗器械工业及 OEM 业务实现营业收入 1.30 亿元，毛利率 20.29 %。公司旗下医疗器械集团发力工业自有品牌，聚焦家用医疗器械、康复、耗材、IVD 赛道，以 OEM、ODM、持有人、临床成果转化、工业收并购等方式获取产品并建立研发机制及自有供应链，并搭建家用和医疗专业营销团队。截至报告期末，医疗器械集团已取得 MAH 二类产品注册证 11 张、一类产品备案证 28 张，建立了以武汉柯尼兹医疗科技有限公司为主体的美体康、弗乐士产品自有品牌工业体系，器械 OEM 品规达 205 个。

4) 医药新零售业务

报告期内，公司自营线上线下新零售业务实现销售收入 29.66 亿元，较上年同期增长 5.35%。公司零售业务以好药师品牌为载体，依托公司强大的供应链服务体系和丰富的上下游客户资源，构建“直营连锁、万店加盟、专业药房、网上药店、即时零售、健康保险”等业务板块，多渠道打造数字零售生态网。

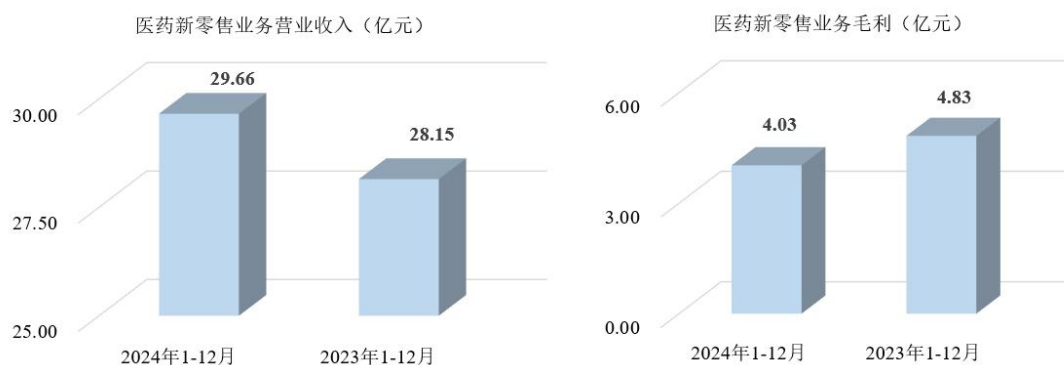


图 9 医药新零售业务经营数据同比

报告期内，公司**加盟业务**稳步推进，截至 2025 年 3 月，公司直营及加盟药店达到 29,331 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 293 个地级城市，共 1,621 个区县。**专业药房**方面，报告期内，好

药师全国 DTP、“双通道”等相关资质药房已超 5,600 家（含加盟店），社会及专业药房合计承接处方外流规模达 3.78 亿元。公司 **O2O 等新零售** 业务已覆盖全国 160 余座城市，实现销售收入 2.96 亿元，好药师 O2O 服务门店数量已超 5,000 家，充分发挥电商运营优势，赋能药店线上销售能力。

5) 数字物流与供应链解决方案

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案业务实现收入 10.64 亿元，较上年同期增长 25.32%；毛利额 2.36 亿元，较上年同期增长 17.08%。公司下属九州通物流构建了覆盖全国的 GSP 仓储网络、高效联动的运输网络与数智信息网络“三网融合”物流供应链体系，面向行业内外客户提供三方物流服务、医药冷链物流服务、数智物流与供应链服务及智能物流设备支持，全面覆盖物流全链条技术服务，推动企业向科技驱动型、平台集成型、生态协同型物流供应链服务商转型升级。

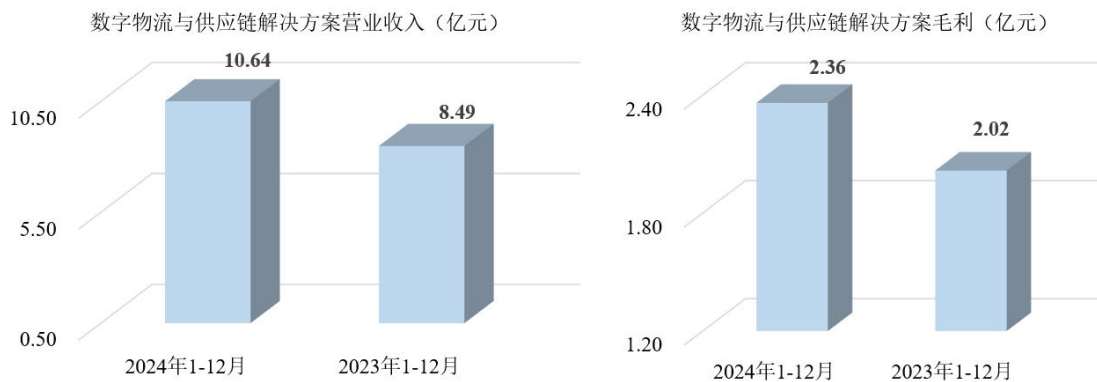


图 10 数字物流与供应链解决方案经营数据同比

目前该业务板块主要包括以下四个方面：

三方物流方面，报告期内，公司通过“干线网+仓储网+配送网”三网协同联动，形成覆盖全链条的物流服务生态。在保障内部业务高效运转的同时，为医药、消费品等行业客户提供专业化、定制化的第三方物流供应链解决方案。**在仓储服务方面**，基于“九州云仓”智能管理系统与专业物流运营团队，公司深度协同供应链上下游资源，为客户提供全链路可视化管理和全流程可追溯的信息系统支持，满足客户轻资产、高标准的仓储运营需求；**在运配服务方面**，凭借覆盖全国 96%区域的医药配送网络，公司以物流总部为中枢，统筹调度全国仓配资源，在干线运输、城市配送、预约送达及逆向物流等环节，为客户提供全程可视化、可管控、可溯源的医药专业运输服务。

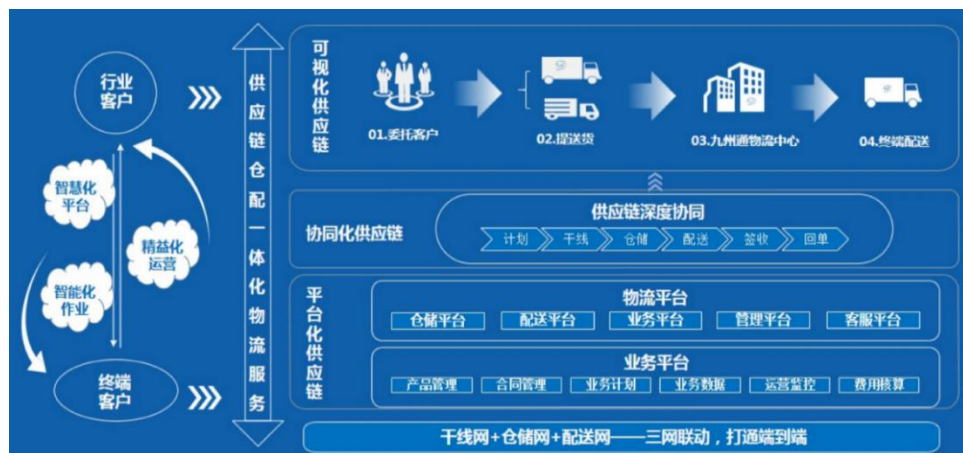


图11 供应链仓配一体化模式图

医药冷链物流方面，公司深化冷链物流网络布局，持续升级冷链智能设备及全周期温层监控、全程追溯预警系统、可视化追踪平台等技术，同时在临床细胞物流服务、验证服务等其他方面探索冷链物流服务业务新增长点。截至报告期末，公司已建成 603 个 GSP 冷库，冷库容量达 11.55 万立方米，年吞吐量 1.66 亿箱，准确率 99.99%。通过多式联运进行干线运输、调配服务，完成跨省干线+省内配送物流运力衔接，执行“最后一公里”落地配，配送及时率 99.99%。报告期内，公司下属全资子公司湖北九链通计量检测有限公司通过中国合格评定国家认可委员会（英文编写为:CNAS）认可，成功取得了质量管理体系和环境管理体系认证证书。

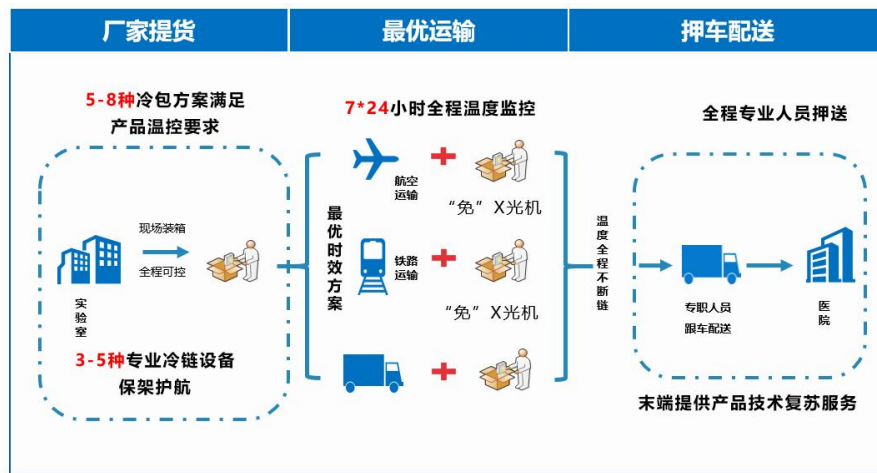


图12 临床细胞制剂定制化解决方案图

数智物流与供应链整体解决方案方面，公司下属物流科技公司九州云智深度融合了 GSP 新规的核心要素，从功能布局、设备设施、信息系统、质量管理体系、过程质量控制等多个维度出发，为客户提供从战略规划分析、模式与流程设计、物流网络布局、物流中心规划到运力资源建设的全方位服务。



图13 自主研发全链功能的物流信息平台

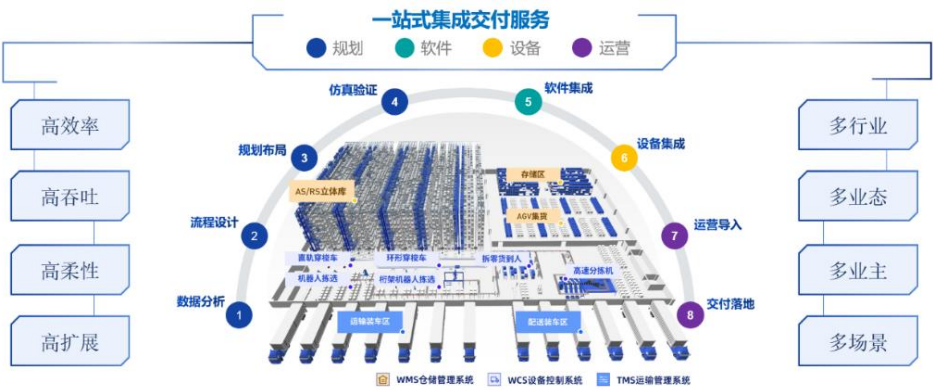


图14 物流中心集成图

物流智能设备研发方面，公司深度布局物流智能设备研发与场景化应用创新，持续推进数字化供应链物流设备升级。报告期内，公司已累计获得 62 项国家授权专利，其中《一种基于升降平台的拣选工作站》《一种基于多料箱机器人的快捷提升自动输送线》核心专利填补了高密度仓储场景下的技术空白，形成覆盖入库、存储、输送&搬运、分拣、扫码/复核、集货等全链路的智能仓储解决方案，构建起"技术研发-装备制造-生态赋能"的垂直一体化创新闭环，已为医药、白酒、食品、美妆等行业内外客户打造定制化物流智能设备。



图15 九州通物流智能设备

公司以科技创新为核心战略支点，全面推进数智化系统，加大智能设备研发力度，向数字化、智能化方向发展。截至报告期末，公司在智慧物流方面的主要开发成果如下表所示：

业务板块	主要研发成果	获得奖项
信息技术研发	核心信息系统： 仓储管理系统（WMS）、质量管理系统（QMS）、运输管理系统（TMS）、计费管理系统（BMS）、协同管理系统（OFS）、订单管理系统（OMS）、运营分析系统（OAS） 设备控制系统（WCS）、物联管理系统（IOT）、天玑数据平台 V1.0、天璇云开发平台 V1.0 等； 网络与存储技术： 网关控制方法、电子设备、	自主设计研发的"天璇云开发平台"，获得了医药行业 2021 年度“十佳医药供应链技术创新示范案例”。

	存储介质及架构技术。	
智能设备 研发	RGV 系列： 料箱两向穿梭车、料箱四向穿梭车、料箱变距穿梭车、托盘四向穿梭车、冷库穿梭车。	料箱四向穿梭车荣获 2020 年度 全国物流机器人智能等级大奖赛智能物流仓储机器人一等奖 。
	提升机系列： 料箱提升机、换层提升机、复合提升机、托盘提升机。	高速料箱穿梭车系统获第四届中国智能物流技术装备大会“ 2021 年度中国仓储技术装备推荐产品 ”荣誉。
	AGV 系列： 潜伏搬运机器人、移载搬运机器人、料箱搬运机器人、复合拣选机器人、一种地牛 AGV 出库系统。	自主开发行业内首个与 多料箱机器人进行灰盒对接的物流系统 ，创新九州通第五代拆零货到人拣选技术。
	分拣设备系列： 拆零拣选小车、立库 U 型拣选、P&D 货到人拣选、机械臂拣选、条码复核分拣设备、滑块分拣机、交叉带分拣机	
	3D 视觉与自动复核： 自动 3D 视觉识别与自动复核、在线称重自动复核、蓝牙集成技术、PLC 自动控制	
	自动存储与拣选技术： 悬挂链出库运输系统、自动打标拣选机器人、基于自动搬运机器人的货到人拣选系统	
冷链设备 研发	机器人电源管理系统： 创新开发电池和超级电容多模式智能协同充电管理电路技术，以及无线充电技术的研发应用	
	箱体可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、用于冷藏货品转移的便携式可伸缩对接舱、箱体主被动双制冷模式的半导体医药冷藏箱、用于冷机蒸发器移动的装置、温湿度监测仪、蓄能式保温门帘系统等。	新型蓄冷冷藏车研发项目在 2018 年中国医药商业协会优秀案例征集活动中，荣获“ 十佳医药物流运营优化案例 ”

6) 医疗健康与技术增值服务

报告期内，公司医疗健康与技术增值服务实现收入 2.31 亿元，较上年同期增长 6.98%，实现毛利额 8,745.28 万元。

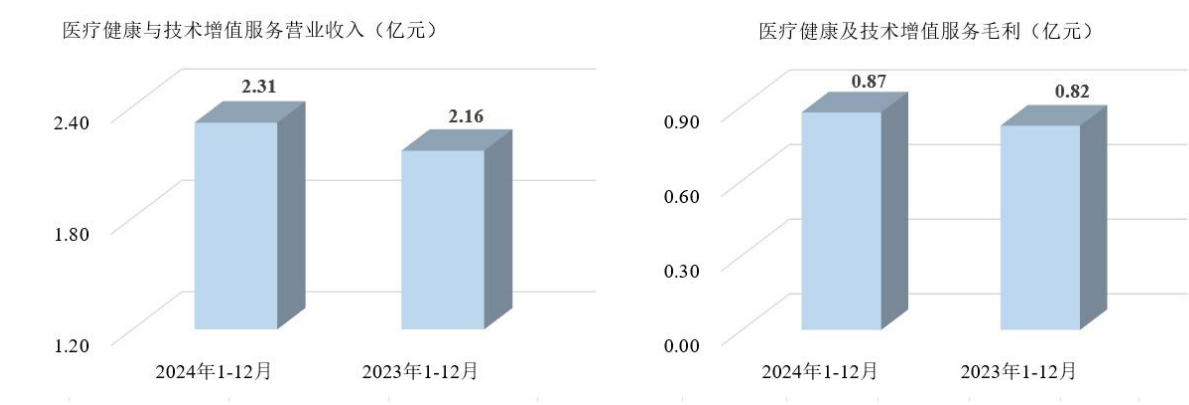


图 16 医疗健康与技术增值服务经营数据同比

报告期内，公司医疗诊断、健康养老等服务快速发展，不断提升为大众提供健康服务的能力；此外，公司在做大做强医药供应链平台的基础上，持续自主研发并向客户提供信息技术赋能增值服务。目前该业务板块主要包括：

医疗健康服务方面：报告期内，公司持续向公众提供中西医诊疗、医学检验、未病管理及健康管理等专业服务，包含线上、线下的诊疗服务，以及集疾病诊治、康复护理、医疗保健、养老为一体的医养融合服务。

赋能工具的研发及服务方面：公司在推动公司加速数字化转型的同时，为上下游客户赋能，根据客户核心需求，提供数字化解决方案和智能工具，包括自主研发的服务于上游工业企业的“智药通”系统，为其提供数据分析、流向查询、客户管理和销售人员管理等服务；服务于医院的“互联网医院+处方流转”智能服务平台，改善患者就医体验，提升医疗效率，如互联网医院、处方流转、云药房等，已完成 11 家医院的医疗信息化建设；服务于药店的“门店通”智慧门店系统，如一键开店、云仓共享、远程医疗、商保支付等；服务于基层医疗机构的综合智能解决方案，如县域医共体信息化解决方案、基层软硬件一体化解决方案、九信“互联网+智慧中医药”项目等。

信息技术研发方面：截至报告期末，公司累计获得专利权 504 项、软件著作权 577 项，简要列表如下：

类型	累计数量	其中： 期内取得	主要成果（部分）
专利权	504	73	
其中：发明专利	69	15	中药液提取浓缩装置及方法，甲型流感病毒 H1N1、H3N2、H5N1 与 H7N9 的联合检测试剂盒，一种盐酸吡硫醇的制备系统及工艺
实用新型专利	387	49	一种安全隔绝定量加料的反应釜、一种中药饮片加工用直线往复式切药机、药物生产恒温状态混合装置、一种药液真空浓缩提取装置、原料药加工用干燥装置等
外观设计专利	48	9	上肢推举训练器、全自动腕式血压计等
软件著作权	577	74	中药饮片质量溯源管理系统、数字化管理平台软件、三甲医院评审系统、供应链流向管理系统、FDT-数据决策中心系统、医疗器械数据追溯系统、智药通软件等
合计	1,081	147	

（2）主营业务分渠道的增长分析

公司现已完成医药流通全终端渠道覆盖，报告期内公司在各渠道的销售及占比情况列表如下：

单位：亿元

业务按渠道分类	销售收入	同比增长	收入占比
一、TOB	1,487.29	1.06%	98.04%
（一）第一终端	413.79	6.78%	27.28%

其中：1.城市公立医院	362.47	3.81%	23.89%
2.县级公立医院	51.32	33.80%	3.38%
（二）第二终端	247.39	-5.62%	16.31%
其中：1.连锁药店	230.75	-3.35%	15.21%
2.单体药店	16.64	-28.77%	1.10%
（三）第三终端	163.83	6.47%	10.80%
其中：1.基层医疗机构	78.40	5.60%	5.17%
2.民营医疗机构	85.43	7.28%	5.63%
（四）B2B 电商平台	176.84	2.06%	11.66%
其中：1.互联网平台（第四终端）	66.30	8.95%	4.37%
2.九州通互联网平台（自营）	110.54	-1.66%	7.29%
（五）下游商业分销渠道	449.24	-0.67%	29.61%
（六）商超及其他渠道	36.20	-15.13%	2.39%
二、TOC	29.66	5.35%	1.96%
零售渠道	29.66	5.35%	1.96%
合计	1,516.95	1.14%	100.00%

注：1、城市公立医院指二级及以上公立医院，县级医院指二级以下公立医院；基层医疗机构指社区卫生服务中心、乡镇卫生院、村卫生室等；民营医疗机构指民营医院、民营卫生室（所/站）、诊所等。

2、互联网平台业务（第四终端）是指公司向阿里健康、京东健康等互联网平台提供的医药健康产品供应链服务；九州通互联网平台业务是指公司向医院、药店、诊所等终端客户提供的医药健康产品的电商供应链业务。

3、下游商业主要是区域联盟分销商，公司凭借供应链优势，深化与下游商业合作，通过资源和服务赋能，共同开拓基层地区、偏远地区、农村地区的药店、基层医疗市场。

4、商超及其他渠道是指公司向商超、母婴专卖店、政府机构、厂矿企业、大学、研究机构等提供的医疗健康产品供应链服务。

报告期内公司各渠道销售增长情况说明如下：

1) 第一终端

报告期内，公司继续拓展城市公立医院及县级公立医院市场，期内实现销售收入 **413.79** 亿元（不含电商业务），较上年同期增长 **6.78%**；其中城市公立医院增长 **3.81%**，县级公立医院增长 **33.80%**。截至报告期末，第一终端销售占比 **27.28%**。

公司积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，取得重大成果。截至报告期末，公司城市及县级公立医院客户 **1.36 万**家，公司累计争取到国家带量采购 **2,990** 个配送权，其中独家配送权 **342** 个（含省独家配送权 **154** 个）。

2) 第二终端

报告期内，公司第二终端零售药店渠道（批发客户，不含零售及电商业务）实现销售收入 **247.39** 亿元，其中连锁药店销售收入 **230.75** 亿元。截至报告期末，第二终端销售占比 **16.31%**。

截至报告期末，公司有效连锁药店客户近 **6,300** 余家（覆盖零售药店约 **17.64** 万家）；覆盖单体零售药店约 **22.61** 万家。

3) 第三终端

报告期内，公司第三终端实现销售收入 **163.83** 亿元（不含电商渠道业务），较上年同期增长 **6.47%**，其中基层医疗机构增长 **5.60%**，民营医疗机构增长 **7.28%**。截至报告期末，第三终端销售占比 **10.80%**。

公司持续开拓民营医院业务，截至报告期末，公司基层及民营医疗机构有效客户达 **28.63** 万家。

4) B2B 电商渠道

报告期内，公司 B2B 电商渠道业务实现销售收入 **176.84** 亿元，销售占比 **11.66%**；其中，公司持续为国内互联网平台（即第四终端，包括阿里健康、京东健康、美团、叮当等国内重要的互联网流量平台）提供医疗健康产品的供应链服务，是其医药健康产品的主要供应商，全年实现互联网平台（第四终端）销售收入 **66.30** 亿元；九州通互联网平台（自营）渠道业务全年实现销售收入 **110.54** 亿元。

5) 下游商业分销商渠道（联盟准终端客户）

报告期内，公司对下游商业分销商实现销售收入 **449.24** 亿元，销售占比为 **29.61%**。

6) 商超及其他渠道

报告期内，公司商超及其他渠道实现销售收入 **36.20** 亿元，销售占比为 **2.39%**。

7) 零售渠道

详见本节公司业务分类中的零售业务内容。

（3）大健康生态投资

公司大健康生态投资聚焦大健康产业，重点布局生物医药、医疗器械、智慧医疗及数字健康等领域，以“产业资本+专业赋能”双轮驱动模式，系统性孵化高成长性创新项目。截至本报告披露日，公司投资的**南京驯鹿生物技术股份有限公司**其 CAR-T 细胞产品伊基奥仑赛注射液的新药上市许可申请（NDA）已获得中国澳门药物监督管理局批准，用于治疗既往经过至少三线治疗后出现疾病恶化的复发或难治性多发性骨髓瘤（R/RMM）成人患者；公司投资的**勤浩医药（苏州）有限公司**其 1 类新药新一代 PRMT5 抑制剂 GH56 临床试验申请已通过美国食品药品监督管理局（FDA）审评，是勤浩医药第四个获批在美国开展临床试验的创新药物；公司投资的**武汉滨会生物科技股份有限公司**旗下产品溶瘤病毒 OH2 注射液获得美国 FDA（美国食品药品监督管理局）孤儿药资格认定，用于治疗恶性脑胶质瘤，该产品已被国家药品监督管理局药品评审中心批准纳入突破性治疗品种。公司投资的**甫康（上**

海)健康科技有限责任公司自主研发的马来酸奈拉替尼片(代号 CVL009), 获得美国 FDA 孤儿药资格认定, 并在治疗 EGFR 罕见突变非小细胞肺癌取得临床突破; 自主研发的治疗药物 CVL237 获得上海市公共卫生临床中心伦理批准, 用于治疗 18 岁及以上成人患者的磷脂酰肌醇 3-激酶 δ (PI3K δ) 过度活化综合征 (APDS), 该药也是中国首个获批开展临床试验的用于治疗 APDS 的 PI3K 抑制剂。2025 年 2 月, 公司设立控股子公司北京智汇九州创业投资合伙企业(有限合伙), 注册资本为 2,500 万元, 公司作为有限合伙人认缴出资 2,299 万元, 出资比例为 91.96%。本次投资符合公司大健康生态投资战略规划, 将主要为产业链被投资企业赋能。本次对外投资事项无需提交公司董事会、股东大会审议, 也不构成重大资产重组。

截至报告期末, 公司生态产业投资的企业主要列表如下:

是否上市	所属领域	单位名称	主营业务
已上市	医药生物	湖北省宏源药业科技股份有限公司	原料药研发、生产。
	医疗器械	北京和华瑞博科技股份有限公司	医疗手术机器人公司, 定位于智能骨科手术解决方案提供者。
未上市	新药研发	甫康(上海)健康科技有限责任公司	抗肿瘤和抗衰老领域的药物研发和生产。
		武汉滨会生物科技股份有限公司	以重组溶瘤 II 型单纯疱疹病毒 (OH2) 注射剂为主的抗癌药物研发。
		勤浩医药(苏州)有限公司	专注于全球领先的小分子抗肿瘤新药开发。
		杭州高光制药有限公司	专注于研究、开发治疗自身免疫及炎症类疾病、神经退行性疾病的小分子新药。公司领先项目 TYK2/JAK1 双抑制剂是个平台型项目, 覆盖多个治疗领域。
		南京驯鹿生物技术股份有限公司	致力于细胞治疗、全人源抗体等领域的产品研发、生产和销售。
	医疗器械	山东沪鸽口腔材料股份有限公司	口腔医疗器械产品的研发、生产、销售和服务。
		湖南泰瑞医疗科技股份有限公司	制氧机以及整体供氧系统解决方案。
		美东汇成生命科技(昆山)有限公司	微创外科和生命科学领域生物耗材的“大智造”平台。
		广州嘉检医学检测有限公司	推动基因组检测技术在临床的转化应用, 在国家精准医疗计划指导下, 以降低出生缺陷率 1%为目标。

		南京浦光生物科技有限公司	体外医学诊断系统研发商，首创“邻位触及化学发光共振能量转移（CRET）”平台并实现产业化，解决目前磁微粒化学发光检测平台存在的诸多问题，实现了免分离和免清洗步骤。
		武汉奥绿新生物科技股份有限公司	聚焦心脑血管介入、微创外科精密手术、骨科高端植入的创新医疗器械 CXO（CRO 研发外包服务+CMO 委托生产服务+CDMO 定制加工外包服务）企业。
		武汉菲思特生物科技有限公司	专注于心脑血管和肿瘤疾病全病程的临床需求寻找有价值市场的好产品，面向药物基因组、微生物和甲基化检测三大领域展开市场推广。
		湖北新纵科病毒疾病工程技术有限公司	全产业链的突破了液相芯片技术的关键瓶颈（唯一被美国 FDA 批准的可用于多重定量检测的技术），是中国第一家取得流式点阵仪产品注册证的企业。
		江苏鹏远生物科技股份有限公司	基于甲基化基因检测技术的癌症早期筛查。
		四川睿健医疗科技股份有限公司	从事血液净化系列医疗器械产品的研发、生产、销售，以及为肾衰竭及多脏器官衰竭患者提供血液净化医疗服务。
	医药工业	湖北康沁药业股份有限公司	大输液生产及销售、军特药生产及销售。
		宜昌东阳光生化制药有限公司	从事大环内酯类、抗流感药物磷酸奥司他韦、心血管类替米沙坦、奥美沙坦酯等原料药的生产。
		南京迈诺威医药科技有限公司	聚焦损容性疾病等消费医药领域药品研发、生产和销售。
		苏州旺山旺水生物医药股份有限公司	致力于神经精神系统疾病、感染性疾病及男科疾病治疗领域临床需求的满足。
	数字医疗	杭州快快康付科技有限公司	基于诊疗数字化的医疗服务管理平台，为患者提供可负担的最好健康保障。
		上海明品医学数据科技有限公司	以“互联网+医疗健康”服务模式构建全新生态闭环，成为“落地分级诊疗的工具，践行健康中国的抓手”，实现了在医生决策支持、居民健康管理和企业产品研发中的数字化转型应用平台。
		未来数字健康管理科技（海南）有限公司	孵化打造数字健康产业。
		上海奥普生物医药股份有限公司	专注医学智慧诊断的高新技术企业，搭建了拥有近百项自主知识产权的五大核心技术平台；领衔开发了有效鉴别细菌与病毒的 SAA 定量即时检测试剂盒。
	新一代信息技术	未名企鹅（北京）科技有限公司	提供生命健康领域的大数据产品和解决方案，帮助客户实现数据驱动的业务增长。

	自动化 工业	浙江凯乐士科技 集团股份有限公 司	专注于提供物流自动化与机器人整体解决方案和“一站式”服务的科技企业。
--	-----------	-------------------------	------------------------------------

2、 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

☐适用 ☒不适用