2019年
年度报告摘要

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

一重要提示

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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、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。

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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据《上海证券交易所上市公司回购股票实施细则》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，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”截至 2019 年 12 月 31 日，公司累计已通过集中竞价交易方式回购股份 4,336.45 万股，占公司总股本的比例为 2.31%，回购资金总额为 59,987.60 万元（不含交易费用），占 2019 年度归属于上市公司股东的净利润比例为 34.74%，已满足上市公司利润分配政策的相关规定。结合公司经营发展及医疗防护物资出口业务的需要，2020 年 4 月 26 日公司第四届董事会第二十次会议审议通过了 2019 年度不进行利润分配，也不以资本公积金转增股本的利润分配预案。

此预案尚需提请公司 2019 年年度股东大会审议。

二公司基本情况

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	林新扬		刘志峰	
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特 8 号		湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特 8 号	
电话	027-84683017		027-84683018	
电子信箱	lxy1777@vip.sina.com		believen@jztey.com	

2 报告期公司主要业务简介

（一）主营业务

公司所处的行业为医药流通行业，主营业务为药品、医疗器械、中药材与中药饮片、食品、保健品等产品的批发，零售连锁，药品生产和研发以及增值服务业务，具体业务情况如下：

1、药品、医疗器械等产品批发业务

药品、医疗器械等产品批发业务的上游供应商主要是医药产品生产企业、药品批发商；下游客户主要包括分销商、药店、各级医疗机构等。其服务方式主要是为公司上、下游客户提供分销、物流配送与药品信息服务以及其他增值服务。药品、医疗器械等产品批发业务经营的品种范围包括但不限于西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、保健品和化妆品等。目前公司主要经营的药品、医疗器械等品种品规 386,943 个。

类别	主要品种
西药、中成药（58,479 个）	阿胶、磷酸奥司他韦颗粒(可威)、阿托伐他汀钙片、健胃消食片、脑心通胶囊、感冒灵颗粒、复方酮康唑发用洗剂、京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏、枸橼酸西地那非片、益安宁丸、复方阿胶浆等
中药材、中药饮片（76,202 个）	三七粉、牛黄、三岔梅花鹿茸、花鹿茸、枸杞子、铁皮枫斗颗粒、模压红参、川贝母粉、熊胆粉、大枣、金银花、炒酸枣仁、炮山甲、清艾条、西洋参等
医疗器械、计生用品（229,445 个）	超声刀头、切割吻合器和钉仓、穿刺器、膜式氧合器、心脏起搏器、IVD 试剂、电子血压计、血糖仪、制氧机、超声高频外科集成系统主机及骨科材料等
食品、保健品、化妆品等（22,817 个）	健达牛奶巧克力、合生元益生菌冲剂(儿)、香丹清牌珂妍胶囊、创益 R 金斯利安多维片、碧生源牌常润茶、惠氏奶粉、奥利奥饼干、炫迈口香糖、养生堂牌天然维生素 E 软胶囊、薇诺娜等
合计：386,943 个品规	

2、零售连锁业务

零售连锁业务经营服务范围主要是药品、医疗器械等产品的销售及药店管理流程和服务流程的规范化、标准化及程序化，为药店提供信息服务等。零售连锁业务的下游客户主要是终端消费者。零售连锁是九州通开拓药店终端市场的业务板块。九州通从 2003 年开始从事药品零售连锁经营，利用其现有配送能力、营销网络和品种资源，在条件成熟的省、市、自治区开办和发展零售连锁业务。报告期内，公司继续整合零售连锁资源，打通线上线下业务，将线下零售业务进行统一管理，并与好药师的线上电商平台形成一体化服务。截至 2019 年 12 月 31 日，公司在各地的零售连锁药店共 1,069 家（含加盟店）。

3、药品生产及研发业务

公司以下属子公司北京京丰制药集团有限公司为西药工业平台，该公司是一家从事药品生产及研发业务，以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品生产以及研发为主的企业。京丰集团及子公司博山制药均通过了国家 GMP 认证。截至 2019 年 12 月 31 日，公司及下属子公司共获得国家药品批准文号 188 个，现主要生产品种包括盐酸二甲双胍片、卡托普利片、头孢呋辛酯片、羟苯磺酸钙胶囊、奋乃静片、盐酸氯丙嗪片等。同时，公司开展中药生产与研发业务，并在中药研发、中药资源、中药工业、中药商业、中药新零售、中医药服务、中药电商等中药全产业链进行深耕布局。九信中药作为九州通集团旗下中药产业平台公司，以安心中药为核心，拥有 1 家中药研究院、9 家 GMP 认证现代化饮片企业、20 家专业药材公司，其中 4 家通过国家高新技术企业认证，8 个 GAP 基地通过国家认证；公司承担和参与国家、省市及地区资金扶持项目 20 多项；拥有 4 个省级以上创新平台；申请专利 62 件，其中授权专利 47 项；湖北省高新产品 30 项。目前公司旗下有普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源为特色九大产品线，拥有“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“真仁堂”等系列产品品牌。

4、增值服务

九州通在物流技术和信息技术方面具有国内领先的研发团队，并形成了一系列的研发成果，这些成果除了满足九州通自身需要外，还可以向公司的上下游客户提供物流管理信息系统以及相关服务的增值服务业务。公司依托现代物流技术与信息技术优势所形成的增值服务不仅为公司带来了直接经济效益和社会效益，同时增加了公司与上、下游客户业务合作的粘合度，推动了公司业务的稳定增长。为了配合药品生产商的营销活动，九州通以及下属子公司的有关业务部门可利用拥有的下游客户资源和自身条件，为药品生产商组织各种营销、产品宣传以及各项推广活动，拓展业务领域。目前，公司的业务范围已覆盖了整个医药行业，涉及医药研发、制造、分销和零售领域等，销售终端已覆盖各级医院、卫生站、诊所及终端药店，并完成了电子商务平台销售渠道的搭建。报告期内，公司利用信息技术优势，研究人工智能、区块链等现代信息技术与公司业务结合的可能性，在药品销售的同时，为医疗机构提供信息技术及相关增值服务，通过承接医院药房外移及专业化管理、耗材供应链管理、医院药房物流管理、智能化药库改造和中心药库外延等模式，二级及以上医疗机构业务占公司整体业务的比重继续提升，九州通的销售业务基本覆盖了现有各种类型医药流通和终端应用领域的下游客户。

（二）经营模式

我国现有医药商业流通企业的行业经营模式，根据下游客户的类别不同，主要分为“面向二级及以上医疗机构为主的经营模式”及“以市场分销为主的经营模式”两种，九州通属于“以市场分销为主的经营模式”，该模式指医药流通企业以基层医疗机构、民营医院、零售药店、下游分销商等市场化客户为主要销售对象，提供药品销售及配送服务。其特点是毛利率较低、费用较少、配送周转速度较快和账期较短。九州通创立了这种经营模式，并一直沿用至今，行业内称其为“九州通模式”。同时，九州通利用已有积累的资源优势，稳步拓展中高端医院市场业务。未来在国家大力推进分级诊疗且基层用药目录放开的大背景下，药品消费渠道向基层医疗机构（包括县级医院）转移的趋势越发明显，公司未来在医疗机构业务的拓展将顺应市场变化，重点向基层医疗机构倾斜，进一步巩固公司在基层医疗机构和 OTC 药店市场的行业龙头地位，提升市场占有率。九州通模式充分利用上游供应网、下游分销网、自身营销网，通过公司自主开发的信息商务等平台将这三网进行了有效的整合，实现了采购信息、物流信息、销售信息在上下游行业的高效传递和共享，使医药产业链各方联系更为紧密，并可有效降低成本，提高效率。公司的经营模式具有以下特点：

1、市场化的价格形成机制

九州通的客户对象主要是市场化的主体，无论是上游供应商或是下游客户，主要是依据市场化的原则进行经销活动。公司拥有全国营销及配送网络，越来越受到各药品生产企业的青睐，行业地位不断提升，加之公司多年来在药品生产企业中形成的商业信誉，往往可以获得药品生产厂家有别于其他同类分销商的优惠政策。九州通面对下游市场化的主体，采取灵活的销售定价策略，根据不同品种、不同客户、不同区域、不同季节等市场情况进行，差别定价，并且将从上游客户争取的优惠政策让渡给下游客户，从而使得九州通始终在市场竞争中保持优势。这种市场化的价格形成机制有别于中高端医院药品销售的非市场化价格形成机制。

2、丰富的经营品种

九州通目前经营的药品、医疗器械等产品的品种品规 386,943 个，在同类企业中具有明显的优势，可以满足下游客户群体个性化、多样化、一站式采购的需求，也可以有效地节约客户的采购成本和采购时间。

3、快捷的配送速度和宽域的服务半径

九州通利用强大的物流配送系统和信息网络系统，可以有效而快捷地处理客户订单，并及时地向下游客户提供配送服务。公司根据客户配送距离的差异，划分为不同的供应圈，利用运输管理系统，优化配送线路，以达到方便快捷配送的目的。九州通以及下属子公司的服务半径不限于所在地的城市，有效配送范围为 200 公里，对于超过 200 公里范围的客户，也可以在 24 小时内送达。这与仅服务于本地客户医药流通企业的服务半径有很大的不同。

4、相对快速的资金周转速度

九州通对下游客户实行信用等级的差别管理。公司下游一般客户的账期通常在 2 个星期内；销量大的客户账期基本在一个月以内；少量规模大、信誉好的客户允许账期超过一个月，一般不超过 3 个月。同时，公司从 2009 年开始拓展二级及以上中高端医疗机构客户，因该等医疗机构在药品流通链条上的优势地位，其应收账款账期相应较长。即使公司的平均回款周期受该等医疗机构的影响较以往增加较快，但总体上还是低于同行业公司应收账款的回收期。

5、良好的客户服务体系

公司根据客户的不同需求，提供良好的、差异化的服务。公司除了保证及时为客户提供配送服务外，还利用网站与客户进行及时的行业信息交流、药品质量信息沟通以及开展点对点的个性化服务等。与此同时，公司在客户密集地区或者市场较大的地区设立了办事处，专人分片、分户地不断跟踪客户的服务信息，上门收集客户的相关信息，满足客户各种需求。

（三）行业情况说明

医药流通行业是连接上游医药生产企业和下游医疗机构、零售终端的重要环节。医药流通企业从上游医药生产企业采购药品，然后再批发给下游的医疗机构、零售药店和下游分销商等，通过交易差价及提供增值服务获取利润。医药流通企业通过规模化、专业化、现代化的物流配送体系，可以大大降低医药流通环节的成本，提高了流通效率，保障了人民的用药需求，有着巨大的社会效益。随着我国医药流通体制改革的深入，医药流通行业发展势头良好。特别是近十年来，国家加大医疗卫生投入和建立覆盖城乡居民的基本保障制度刺激了市场需求大幅度增长。行业发展情况及趋势如下：

1、行业市场规模持续增长

由于人口增长，老龄化进程加快，医保体系不断健全，居民支付能力增强，人民群众日益提升的健康需求逐步得到释放，我国已成为全球药品消费增速最快的地区之一。2020 年 3 月，米内网根据国家药品监督管理局南方医药经济研究所统计数据，公布 2019 年我国三大终端六大市场（不含民营医院、私人诊所、村卫生室）药品销售额实现 17,955 亿元，同比增长 4.8%；其中，公立基层医疗终端市场份额近年有所上升，占比为 10.0%。如果加入未统计的“民营医院、私人诊所、村卫生室”，则中国药品终端总销售额约为 20,000 亿元。

2、行业集中度日趋提高

我国医药流通市场目前呈现出整体分散，趋于集中的竞争格局，随着新医改的深入进行，国家出台一系列政策鼓励医药流通行业的整合。“两票制”、“营改增”、“94 号文”、新版《药品经营质量管理规范》（GSP）等政策的推行，将促使行业集中度进一步提升。新修订的 GSP 对行业内企业药品的采购、验收、储存、配送等环节做出了许多更高要求的规定。“两票制”、“营改增”意在调整我国药品流通结构，解决行业内企业小、散、低的问题，通过强化管理、规范行为、提高准入门槛等方法，鼓励做强做大，进而推动结构调整，提升行业的集中度。

3、生产企业和终端客户对医药流通企业的依赖性增强

国外医药商业行业的发展历程表明，随着医药行业市场化程度的提高，医药商业流通渠道的两端（生产企业和终端客户）对医药流通企业的依赖日趋加强。药品生产企业可借助医药流通企业广泛而专业的销售网络实现销售；医疗机构、药店等终端客户可以方便快捷地从医药流通企业购进品种齐全、质优价廉的药品。因此，经过市场竞争和行业整合，拥有强大的市场覆盖、物流配送、客户服务、品种保证等能力的大型医药流通企业将会占领更多的上、下游资源及市场份额。

4、行业监管愈加严格，不规范企业将被逐渐淘汰

近年来，我国加大了医药流通行业的规范治理力度，严厉打击各种违法违规行为，一些不规范的医药流通企业将会逐渐被淘汰，行业环境将会逐步改善，这给规范运行的大型医药流通企业带来了扩张机会。

5、信息化程度大幅提升，现代医药物流加速发展

新版 GSP 标准对药品的流通环节全产业链进行了规范，从药品生产环节开始所涉及的药品销售、储存和运输活动，实现全程的有效控制。计算机系统已经成为新版 GSP 标准里修订的重要内容，用信息化手段实现对药品流通全过程的监管成为 GSP 修订的重点：如电子监管码的实时上传，药品在库、在途温湿度数据的监管，现代医药物流中心众多信息化设施设备的使用等，都有赖于医药流通企业信息化内控手段的提升。信息化程度的提高，有利于降低人力成本，提高药品流通环节的效率。信息化系统的推广将提高行业内企业运营效率，降低运营成本率。

6、互联网医疗的供应链管理服务将成为药品流通行业重要发展模式

在国家深入推进“互联网 +”行动计划的大背景下，发展“互联网 + 医 + 药 + 险”的创新模式迎来重大机遇期。在“互联网 +”的推动下，药品流通行业与互联网逐步走向深度融合，医药流通企业也将利用自身信息化、数字化优势，全面链接包括互联网医疗平台和实体医院互联网化等互联网医疗机构、医保机构、以及实体药店，网上药店和患者等终端资源，探索开展“互联网 + 医 + 药 + 险”创新服务，为互联网医疗机构提供医保结算便利和药品供应链管理等服务；为网上药店和线下实体药店以及医保统筹药店提供远程审方、用药指导和药品物流配送等服务；为患者提供药品配送及定制个性化健康管理方案，提供全方位健康管理服务等，打造以患者为中心、以数据为纽带的开放共享的医药大健康生态圈。

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

	2019 年	2018 年	本年比上年增减(%)	2017 年
总资产	71,147,765,010.29	66,674,253,350.59	6.71	52,048,353,548.93
营业收入	99,497,077,396.63	87,136,358,553.83	14.19	73,942,894,403.06
归属于上市公司股东的净利润	1,726,549,479.22	1,340,578,824.55	28.79	1,445,510,102.24
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,525,327,930.42	1,228,013,198.68	24.21	1,009,812,508.93
归属于上市公司股东的净资产	18,754,209,506.62	18,467,103,509.01	1.55	18,300,435,644.59
经营活动产生的现金流量净额	2,767,873,048.00	1,222,023,164.60	126.50	-1,012,045,577.12
基本每股收益(元/股)	0.94	0.73	28.77	0.87
稀释每股收益(元/股)	0.92	0.72	27.78	0.85
加权平均净资产收益率(%)	9.32	7.19	增加 2.13 个百分点	10.75

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	24,663,037,252.46	23,766,009,820.94	24,949,776,666.82	26,118,253,656.41
归属于上市公司股东的净利润	327,292,677.14	415,882,768.50	275,381,721.80	707,992,311.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	239,814,317.37	377,111,786.79	245,492,758.71	662,909,067.55
经营活动产生的现金流量净额	-3,263,512,150.87	269,227,045.97	283,106,521.95	5,479,051,630.95

注：

1、报告期公司第四季度实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润在全年季度占比中较高，主要是因为供应商给予公司的销售奖励折让根据年度协议完成情况有相当部分在第四季度体现。

2、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改善现金流量以及每年年末进行应收账款清收，导致第二、第四季度经营性现金流入大幅增加所致。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)							26,970
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							24,697
截止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 10 名股东持股情况							
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	-33,000,000	404,441,118	21.54	0	质押	344,347,197	境内非国有法人
狮龙国际集团(香港)有限公司	0	213,894,000	11.39	0	无	0	境外法人
中山广银投资有限公司	-8,000,000	124,624,583	6.64	0	质押	62,500,076	境内非国有法人
北京点金投资有限公司	0	102,763,876	5.47	0	质押	102,760,000	境内非国有法人
楚昌投资集团有限公司	-182,500,000	102,113,898	5.44	101,781,170	质押	101,781,170	境内非国有法人
中国信达资产管理股份有限公司	100,000,000	100,000,000	5.33	0	未知		国有法人
楚昌投资-海通证券-19 楚昌 EB01 担保及信托财产专户	63,500,000	63,500,000	3.38	0	无	0	其他
楚昌投资-海通证券-19 楚昌 EB02 担保及信托财产专户	60,000,000	60,000,000	3.20	0	无	0	其他
九州通医药集团股份有限公司回购专用证券账户	43,364,500	43,364,500	2.31	0	无	0	境内非国有法人
北京博润银泰投资管理有限公司-博润银泰多策略 7 号私募证券投资基金	33,392,861	33,392,861	1.78	0	未知		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	报告期末，公司前十名股东中的楚昌投资集团有限公司(楚昌投资）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)的控股股东为楚昌投资，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、楚昌投资、北京点金和中山广银构成关联关系，且楚昌投资-海通证券-19 楚昌 EB01 担保及信托财产专户、楚昌投资-海通证券-19 楚昌 EB02 担保及信托财产专户为楚昌投资非公开发行可交换债专门开立的专用证券账户，与楚昌投资存在关联关系，根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，上海弘康、楚昌投资(包括楚昌投资-海通证券-19 楚昌 EB01、EB02 担保及信托财产专户)、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

说明：

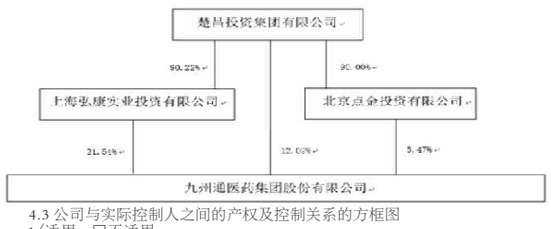
公司控股股东楚昌投资及其一致行动人上海弘康、中山广银在报告期内持股数量减少的原因如下：

1、报告期内，楚昌投资实施了非公开发行可交换公司债项目，完成了合计 12,350 万股公司股票在担保及信托财产专户的相关划转和登记工作。

2、楚昌投资及其一致行动人在报告期内完成了引入投资者信达进行债务重组暨实施债权转股权项目，信达通过债权转股权的方式受让楚昌投资及其一致行动人合计持有的 1 亿股公司股票，占公司总股本的 5.33%，报告期内已完成股份过户登记手续（详见公告：临 2019-117）。

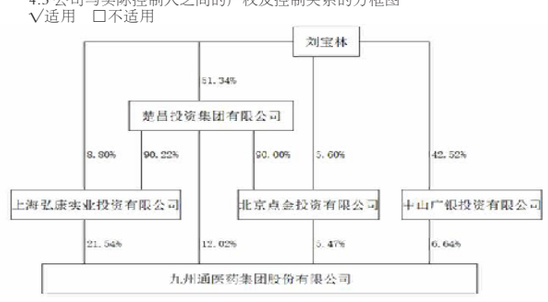
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

（一）报告期内公司整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 994.97 亿元、净利润 17.81 亿元（其中归属于上市公司股东净利润 17.27 亿元），分别较上年同期增长 14.19%、28.96%（其中归属于上市公司股东净利润增长 28.79%）。扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 15.25 亿元，较上年同期增长 24.21%。报告期内，实现基本每股收益 0.94 元、稀释每股收益 0.92 元，扣除非经常性损益后基本每股收益 0.83 元、稀释每股收益 0.82 元。

报告期内，公司经营活动现金流量净额 27.68 亿元，较上年同期大幅增长 126.50%，主要是公司有效控制了账期较长医院的销售，销售回款增加以及回款收现率提升所致。截至 2019 年 12 月 31 日，公司总资产 711.48 亿元，所有者权益 219.68 亿元，其中归属于上市公司股东的所有者权益为 187.54 亿元；期末归属于上市公司股东每股净资产 9.99 元。

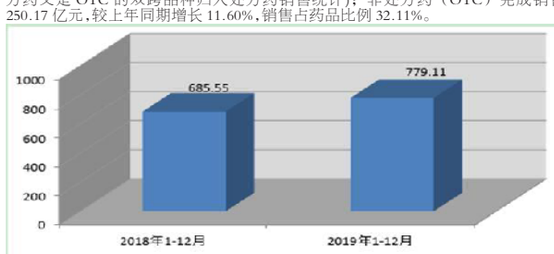
（二）报告期内各项业务增长

报告期内，公司实现主营业务收入 992.46 亿元、主营业务利润 85.80 亿元，分别较上年同期增长 14.13%和 15.10%，主营业务毛利率为 8.65%，较上年同期提升 0.07 个百分点。报告期内公司主营业务增速继续大幅快于行业整体增速，主营业务毛利率上升表明公司经营效益持续提升。

1、主营业务按品种分类的销售分析：

（1）西药、中成药

报告期内，公司核心业务品种西药、中成药销售继续保持快速增长，实现销售收入 779.11 亿元，较上年同期增长 13.65%；销售毛利率 8.87%，较上年同期提升 0.35 个百分点。报告期药品销售占比 78.50%，较上年同期下降 0.34 个百分点。其中西药完成销售 460.83 亿元、较上年同期增长 16.93%，销售占药品比例 59.15%；中成药完成销售 318.29 亿元、较上年同期增长 9.90%，销售占药品比例 40.85 %。处方药完成销售 528.95 亿元、较上年同期增长 14.64%，销售占药品比例 67.89%(既是处方药又是 OTC 的双跨品种归入处方药销售统计)；非处方药（OTC）完成销售 250.17 亿元，较上年同期增长 11.60%，销售占药品比例 32.11%。



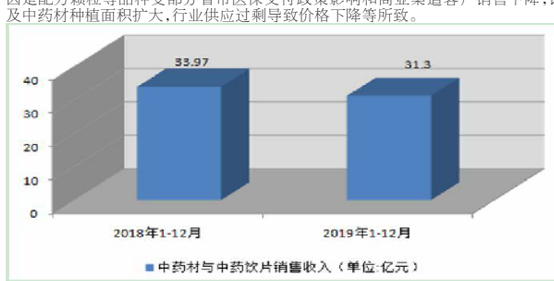
■西药、中成药销售收入（单位:亿元）

报告期内，公司积极推进核心供应商区域开户，稳步提升阿斯利康、赛诺菲、辉瑞等核心供应商销量，实现核心供商毛利提升；带量采购取得突破，争取到浙江华海中标品种“厄贝沙坦片”的医疗配送权，以及东阳光药“磷酸奥司他韦（可威）”三个单独规格在中国大陆地区 OTC 渠道独家总代理权等。

报告期内，公司有序推进分销客户分级分类，分为核心分销商、县域联盟、百强连锁客户等七大类，聚焦其中 5000 家头部价值客户；百强连锁销售实现快速增长；连锁委托配送业务迅速拓展，新增客户 48 家，客户总数达 138 家。

（2）中药材与中药饮片

报告期内，公司中药材与中药饮片业务实现销售收入 31.30 亿元，较上年同期下降 7.85%；销售毛利率为 13.46%，较去年同期降低 0.28 个百分点；报告期中药材与中药饮片销售占比 3.15%，较上年同期降低 0.76 个百分点。销售同比下降主要原因是配方颗粒等品种受部分省市医保支付政策影响和商业渠道客户销售下降，以及中药材种植面积扩大，行业供应过剩导致价格下降等所致。



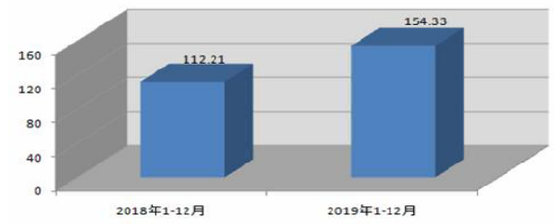
■中药材与中药饮片销售收入（单位:亿元）

报告期内，公司发布了“九信”品牌，以构建从中药材种植、中药材流通、中药饮片生产与销售、中医诊疗与标准煎药的全产业链，提升行业影响力。报告期内，“九信牌枸杞子”被中国中药协会认定为优质饮片品牌，“九信牌当归”被中国中药协会认定为道地药材品牌；黄冈金贵茯苓、金寨九州天润天麻、河南九州天润地黄、临沂九州天润金银花 4 个产品通过中药材基地共建共享联盟“三无一全”认证；九信中药及下属企业取得九信匠造、九州上医、趁鲜本色、鲜者尤良等 50 个注册商标，取得用于处理排放物的系统、一种中药汤剂包装机热水循环清洗系统 、中药调配复核留样盘 3 个实用新型专利，取得用于粉剂生产的粉碎装置 / 粉碎系统及粉碎煎煮系统、一种优质高产的叶用银杏栽培方法 2 个发明专利。

报告期内，公司积极探索中药业务新模式，三方电商平台、良品铺子、小米优品等平台销售取得突破；标准煎药及中医诊疗稳步发展。截至期末，公司已建成并投入运营 11 家煎药中心，与 220 余家医疗机构建立了稳定合作关系，武汉地区投入运营上医馆达 5 家。

（3）医疗器械与计生用品

报告期内，公司医疗器械与计生用品业务继续保持高速增长势头，实现销售收入 154.33 亿元，较上年同期增长 37.54%，主要是上海供应链超声刀 / 吻合器销售收入大幅增长及新并购子公司带来业务增量；销售毛利率为 6.58%，较上年同期降低 0.85 个百分点，毛利率有所下降主要是因为器械业务结构调整，较低毛利的平台委托配送及上海供应链业务增幅较快所致。报告期医疗器械与计生用品销售占比 15.55%，较上年同期上升 2.65 个百分点。

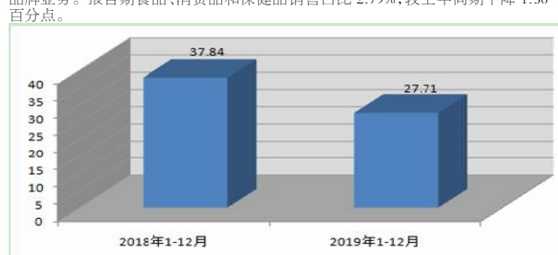


■医疗器械与计生用品销售收入（单位:亿元）

报告期内，九州通医疗器械集团有限公司（以下简称“器械集团”）持续推进集团化管理，积极创新业务模式，有效提升了行业影响力。报告期内，器械集团收购或新设成立了云南九州通医疗器械有限公司、湖南九州通医疗器械有限公司、陕西九州通医疗器械有限公司等 36 家子公司，继续扩大市场覆盖范围；上线 66 个业务标准流程，合资公司 ERP 上线 21 家，强化业务与数据管控；强生等供应链项目、融资租赁业务、SA 业务取得较大进展，美敦力、理诺法达成战略合作；器械集团参与了“2019 世界大健康博览会”，举办了“2019 医疗器械零售高峰论坛东湖会”，荣登“2018 年度中国医疗器械销售 50 强企业”榜单第三名，品牌知名度明显提升。

（4）食品、保健品、化妆品等

报告期内，公司消费品事业部进行战略调整，压缩渠道业务，拓展终端业务。期内实现销售收入 27.71 亿元，较上年同期下降 26.78%；销售毛利率为 8.52%，较上年同期提升 0.09 个百分点。报告期内，公司该业务板块销售下降主要是因为消费品事业部调整产品结构和客户渠道，压缩或终止了资金量占用大且毛利低的部分渠道品牌业务。报告期食品、消费品和保健品销售占比 2.79%，较上年同期下降 1.56 个百分点。



■食品、保健品及化妆品销售收入（单位:亿元）

报告期内，消费品事业部优化了组织体系，成立新零售、深度分销、美妆、母婴四大事业部，并明确了分工与业务定位；有效提升了运营质量；聚焦核心品牌，稳步推进重点项目，开启费列罗集中运营项目；成立江西九欧商贸有限公司，打造美妆个性化运营模式；优化欧莱雅个性化运营模式，保留重点省区全渠道业务。

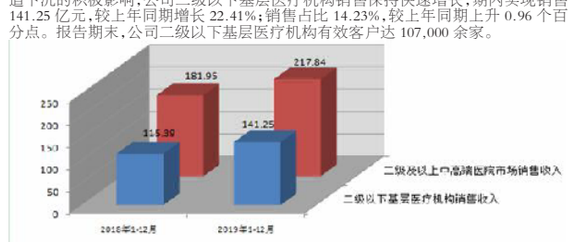
2、主营业务按渠道分类的销售分析：

（1）医疗机构

报告期内，公司医疗机构渠道实现销售 359.10 亿元，较上年同期增长 20.77%；销售占比 36.18%，较上年同期上升 1.99 个百分点。其中：

A、医院纯销（二级及以上医院）：报告期内，公司继续拓展二级及以上中高端医院市场，医院纯销业务继续保持较快增长。期内实现销售 217.84 亿元，较去年同期增长 19.73%；销售占比 21.95%，较上年同期上升 1.03 个百分点。报告期内，公司抢抓机遇拓展医院业务，原有开户医院获得了更多的代理品种使得销售进一步增长，同时公司拓展了新医院开户并形成了新的销售；另一方面，公司也对账期较长且支付拖延的医院客户进行了销售控制。报告期末，公司的二级及以上医院有效客户达 5,800 余家。

B、二级以下基层医疗机构：报告期内，受益于分级诊疗政策推进，药品销售渠道下沉的积极影响，公司二级以下基层医疗机构销售保持快速增长，期内实现销售 141.25 亿元，较上年同期增长 22.41%；销售占比 14.23%，较上年同期上升 0.96 个百分点。报告期末，公司二级以下基层医疗机构有效客户达 107,000 余家。



医疗机构销售收入（单位：亿元）

（2）零售药店（批发业务）

报告期内，公司零售药店渠道（批发业务）继续保持快速增长，期内实现销售 265.50 亿元，较上年同期增长 17.65%；销售占比 26.75%，较上年同期上升 0.80 个百分点。报告期内，因“营改增”等政策积极影响，零售药店原有向区域小批发商无票低价采购模式无法持续，进而转向公司采购，形成公司零售药店客户数量及销售额的快速增长。其中：

A、连锁药店：报告期内，公司对连锁药店批发客户的销售收入为 192.78 亿元，较上年同期增长 18.88%；销售占比 19.42%，较上年同期提升 0.77 个百分点。销售快速增长主要是因为期内原有连锁药店客户销量增长及新增客户所致。

B、单体药店：报告期内，公司对单体药店批发客户的销售收入为 72.72 亿元，较上年同期增长 14.53%；销售占比 7.33%，较上年同期上升 0.03 个百分点。销售快速增长主要是因为期内原有单体药店客户销量增长及新增客户所致。

零售药店（批发业务）销售收入（单位：亿元）

（3）下游医药批发商：

报告期内，公司对下游医药批发商的销售收入为 316.87 亿元，较上年同期增长 8.06%；销售占比 31.93%，较上年同期下降 1.79 个百分点。报告期内，随着“两票制”的全面实行，公司有部分下游医药批发商渠道销售转为零售药店渠道销售，导致下游经销商渠道销售占比较上年同期有所下降，表明公司的下游渠道进一步下沉，终端销售占比提升明显，这有利于公司整体客户结构的改善与销售毛利率的提升。

■下游医药批发商销售收入（单位:亿元）

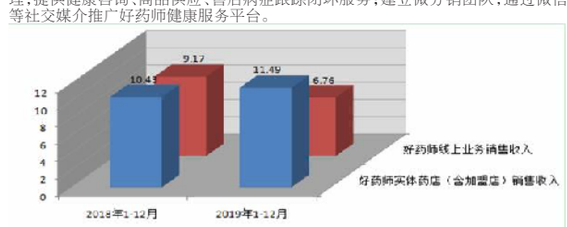
（4）零售业务（好药师零售业务）

报告期内，公司好药师零售连锁业务实现营业收入 18.26 亿元、较上年同期下降 6.85%；销售占比 1.84%，较上年同期下降 0.41 个百分点。其中：

A、好药师实体药店（含加盟店）：截至报告期末，公司零售药店 1,069 家，较期初减少 218 家；其中直营店 216 家，较期初减少 35 家；加盟店 853 家，较期初减少 183 家。报告期内，公司好药师实体药店实现销售 11.49 亿元，较上年同期增长 10.19%；销售占比 1.16%，较上年同期下降 0.04 个百分点。

B、好药师线上业务：报告期内，公司旗下北京好药师大药房连锁有限公司 B2C 电子商务期内实现销售 6.76 亿元，较上年同期下降 26.24%；销售占比 0.68%，较上年同期下降 0.37 个百分点。销售额下降主要是因为自营 B2B 调整品种结构，停止部分品牌合作，以及上年同期与平安健康合作的“健康大作战”项目本报告期不再进行所致。

报告期内，公司调整好药师官方商城（www.ehaoyao.com）进行定位，聚焦病种管理，提供健康咨询、商品供应、售后病症跟踪闭环服务；建立微分销团队，通过微信等社交媒介推广好药师健康服务平台。



零售业务（好药师零售业务）销售收入（单位：亿元）

报告期内，好药师 APP 秉承“24 小时送药、1 小时必达”服务理念，推出“百城千店”的战略项目，上线“门店通”智能管家、提供线上用药咨询等服务为药房赋能，奠定“自营 + 三方线下布局 +O2O 运营线上营销 + 九州通集团产品分销”业务发展基础。开展药师网上药事服务，指导合理用药，无接触配送，提升网络购药的安全性。

报告期内，好药师电子商务平台不断完善互联网医院平台、处方审核与