证券代码:600998　证券简称:九州通　公告编号:临 2021-027
转债代码:110034　转债简称:九州转债

九州通医药集团股份有限公司关于召开 2020 年度利润分配及业绩说明会的预告公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

重要内容提示:

●会议时间:2021 年 5 月 11 日 15:00-16:00

●会议地点:上海证券交易所"上证 e 互动"网络平台(http://sns.sseinfo.com)中的"上证 e 访谈"栏目

●会议形式:网络在线互动

●问题征集:投资者可在 2021 年 5 月 8 日 17:30 前通过上证 e 互动或公告后附的电话、电子邮箱联系公司,提出所关注的问题,公司将在说明会上选择投资者普遍关注的问题进行回答。

一、说明会类型

九州通医药集团股份有限公司(以下简称"公司")将于 2021 年 5 月 11 日 15:00-16:00 在上海证券交易所"上证 e 互动"网络平台(http://sns.sseinfo.com)举行 2020 年度利润分配及业绩说明会。本次说明会采用网络在线互动的方式举行,以便广大投资者更全面深入的了解公司经营业绩情况和利润分配等具体情况。

公司 2020 年年度报告已于 2021 年 4 月 27 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露;公司 2020 年年度报告摘要已于同日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露,敬请广大投资者查阅。

二、说明会召开时间、地点

(一)召开时间:2021 年 5 月 11 日(星期二)15:00-16:00 。

(二)召开形式:网络在线互动 。

(三)召开地点:上海证券交易所"上证 e 互动"网络平台(http://sns.sseinfo.com)中的"上证 e 访谈"栏目。

三、参加人员

公司董事长、总经理、副总经理、董事会秘书、财务总监、证券事务代表等。

四、投资者参加方式

(一)投资者可在 2021 年 5 月 11 日 15:00-16:00 登录上证 e 互动(http://sns.sseinfo.com)的"上证 e 访谈"栏目,在线参与本次业绩及利润分配网上投资者说明会。

(二)投资者可在 2021 年 5 月 8 日 17:30 前通过上证 e 互动或公告后附的电话、电子邮箱联系公司,提出所关注的问题,公司将在说明会上选择投资者普遍关注的问题进行回答。

五、联系人及咨询办法

联系人:刘志峰、张溪
联系电话:027-84683017
电子邮箱:believen@jztey.com

六、其他事项

业绩说明会召开后,投资者可以通过"上证 e 互动"平台(http://sns.sseinfo.com)的"上证 e 访谈"栏目查看本次业绩说明会的召开情况及主要内容。

衷心感谢广大投资者对公司的关心与支持,欢迎广大投资者积极参与。

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会
2021 年 4 月 27 日

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 2020 年年度报告摘要

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

公司董事会拟定的利润分配预案为:以利润分配股权登记日(公司将另行公告)公司总股本为基准,扣除不参与利润分配的回购专户股份,每 10 股派发现金 5.00 元(含税)。按照公司 2021 年 3 月 31 日的总股本 1,873,816,880 股计算,扣除回购专户股份 45,070,300 股,即以 1,828,746,580 股为基数,预计派发现金红利为 914,373,290.00 元。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。"2020 年度,公司加上回购股份支付资金 299,930,053.95 元(不含交易费用)后,共计分配现金股利 1,214,303,343.95 元,占本年度合并会计报表归属于上市公司普通股股东净利润的 39.49%。公司董事会决议本年度不实施资本公积金转增股本方案,公司独立董事已就上述事项发表独立意见。

此预案尚需提请公司 2020 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)报告期内公司主营业务及经营模式

公司所处的行业为医药流通、物流服务及医疗健康等大健康行业,主营业务包括:

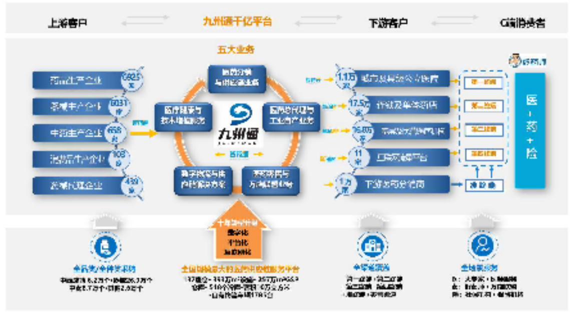
◆ 为上游供应商提供全渠道数字化医药分销服务,为下游客户提供全品种"一站式"供应链服务方案;

◆ 为上游供应商提供量身打造的"分销配送+市场推广"个性化总代总销服务和自产与贴牌业务;

◆ 在供应链优势基础上,通过批零一体化模式,赋能公司零售业务;

◆ 面向医药大健康行业提供专业物流规划、智能设备与软件系统研发集成等一体化数字物流解决方案;

◆ 聚合生态圈业务伙伴,面向 C 端消费者提供"医+药+险"全场景医疗健康服务,构建"互联网+医疗健康"服务平台,以及面向平台合作伙伴提供技术开发与增值服务等。

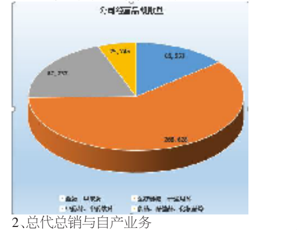


公司主营业务及经营模式分项介绍如下:

1、数字化医药分销与供应链服务

公司上游供应商主要是药械生产企业和代理商;下游客户主要包括各级医院、基层医疗机构、连锁及单体药店、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。公司处于医药产业链上的流通中间环节,聚合了众多上下游客户与品种资源,具备天然的平台优势。公司将充分利用长期积累的品种、品牌、物流、技术和渠道等优势,在内部已完成业务系统、物流系统和财务系统等数字化互联互通基础上,通过与上游供应商及下游客户信息系统的链接,为公司上游供应商提供全渠道数字化分销服务,以及为下游客户提供高效的全品类"一站式"数字化供应链服务解决方案。

截至报告期末,公司分销业务经营品种包括但不限于西药、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共 443,863 个(包括总代总销业务及公司工业自产品种)。图示如下:



2、总代总销与自产业务

随着公司分销业务的不断拓展,经营品种不断增加,市场渠道不断扩大,公司积累了丰富运营经验,这为公司从上游品牌厂家承接总代总销业务奠定了坚实基础;随着国家大力推进"4+7"带量采购,原来在医院渠道销售的品种,因无法中标而转向 OTC 市场渠道,为公司承接该类品种的总代总销业务提供了机会。近年来与公司进行总代总销业务合作的品牌厂家不断增多,品种持续增加,截至报告期末,公司总代总销药品品规达 1,239 个,总代总销医疗器械达 320 个,共计实现销售收入 117.2 亿元,同比增长 19.06%。由于总代总销业务的毛利率较高,净利比较稳定,其对公司业绩贡献度持续提升。

自产业务方面,公司在现已形成的品种、品牌、渠道与营销优势基础上,发展公司的工业产品与贴牌业务。公司下属的北京京丰制药集团有限公司是一家从事药品生产及研发业务的西药生产企业,目前以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品的生产与研发为主;在中药生产与研发方面,公司旗下的九信中药作为中药产业平台公司,以安心中药为核心,目前该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、药食同源特色的产品线,拥有"九信"、"九州天润"、"金贵德济堂"、"真仁堂"等系列产品品牌,共 5,041 个品规。同时,公司在规模和渠道不断拓展的同时,在药品和医疗器械方面也发展公司自有品牌的贴牌业务,截至报告期末,公司贴牌药品包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒产品等共 370 个品规;器械包括"美体康"和"九州通用"两大自有品牌,"美体康"品牌主要有家用医疗器械鼻腔类、口腔类、康复理疗类等 294 个品规;"九州通用"品牌主要有护理敷料耗材、医用高分子材料、包类耗材等 87 个品规。

3、数字零售

医药零售业务是公司业务的重要组成部分,尽管公司目前零售业务占比较小,但公司将充分利用现已建立的供应链优势,通过批零一体化模式及线上线下相结合,赋能公司零售业务,拓展公司数字零售。

报告期内,公司依托供应链与客户资源优势,启动并大力拓展"万店联盟"项目计划:通过品牌授权的加盟模式,整合集团终端、采购、电商等资源赋能终端药店。终端药店加盟后,公司将对加盟店进行统一形象设计,统一上线 ERP 系统,进行商品目录及价格等信息导入,对其进行系统建设、人员培训、开业指导、厂家政策支持、品种赋能、质量管理帮扶、新零售推广及全渠道流量导入等全方位赋能与提升,助力其业务快速持续增长,提升其业务经营质量;公司通过业务系统与其信息系统链接,提升公司药店终端市场粘性与占有率,以数据驱动公司药店终端市场业务增长。截至目前,"万店联盟"项目已签约门店 1,123 家。

报告期内,公司拓展智慧药房业务,为实体医院互联网平台及互联网医疗平台提供"云药房"服务,通过"智药云"系统与线上医疗平台及医保部门对接,提供患者处方药品供应功能,通过公司遍布全国的中心仓发送,完成向患者药品配送的"仓配模式"、"网订店取"与"网订店送"的新零售模式,弥补互联网医疗平台供应链的不足。报告期内,公司大力拓展 DTP 药房、医院药房和院边店业务,截至期末已完成好药师南方新稀特大药房(福州)、好药师大药房汭州人民医院店、上海九泽大药房、武汉百福堂大药行等 26 个包括 DTP 药房、重症慢病医保店、医院药房和院边店等专业药房建设运营,报告期内实现销售收入 2.52 亿元。

1. 数字物流供应链解决方案与服务

经过 20 多年研发、实践与积累,公司下属物流集团已成功转型为科技型、平台型、生态型的物流供应链企业,实现网络化经营、平台化运作、数字化管控与智能化生产。公司的物流运营板块已从集团的"成本中心"转变为"利润中心",不仅可满足公司内部的物流运营需要,同时已全面对外开放,为医药大健康行业提供专业的三方(公司利用自有仓储物流设施提供服务)和四方(公司利用对方的仓储物流设施提供运营管理服务,本报告中广义的三方物流业务包括四方业务)物流供应链解决方案与服务。

公司下属的湖北九州云仓科技发展有限公司(简称:九州云仓公司)和湖北九州云智科技有限公司(简称:九州云智公司),是具备互联网+大数据主流框架完整开发工具平台的企业,九州云仓公司定位于物流供应链科技服务,专注于物流规划设计、物流信息软件、物流智能装备的研发与整体集成,为企业提供智能物流中心总体集成、物流供应链 SAAS 平台、代运营、网络货运平台等一体化的物流技术解决方案。该公司是湖北省高新技术企业,通过了 ISO9001、ISO20000、ISO27001、CMMI3 认证。该公司现已在全国范围内拥有分支机构 31 个,研发人员 265 人,现拥有专利与软件著作权 306 项,具备雄厚的研发能力及精益的质量控制体系;该公司规划集成服务、信息技术产品、智能装备产品构建了覆盖物流供应链全过程的产品体系,现已为 12 个行业的 150 余家国内知名企业如云南白药、天津金耀、广东大参林等提供了物流科技集成服务。公司运营的九州云仓智慧物流供应链平台,日均流量 90 万余单,为 10 万多家上下游客户提供智能化、平台化、集约化的物流供应链服务,已成为国内最大的专业医药物流供应链平台。

公司自主研发的物流信息技术软件及物流智能装备情况列表如下:

数字物流供应链提供商	供应链服务	数字供应链服务方案简介
九州云仓公司	提供物流规划设计、咨询、物流信息系统研发及集成服务等	九州云仓运营管理系统(简称:九州云仓系统): (1)以沉淀的数据资产与算法模型,构建全景数智物流理论模型,由组织、资源、价值三大体系所构成,可实现数智驱动、开放融合、动态组织、一体协同、全景监管; (2)仓储信息网、物流信息网、业务信息网"三网"高度融合统一,提供全渠道、全场景,并可对外提供多式联运接入的服务能力; (3)全链路实时可视跟踪、主动预警防范、智能调度、协同控制、数据驱动决策、自动分析诊断,实现全链全景数字化运营管控。
九州云智公司	提供物流智能装备研发与信息系统集成等	可根据客户物流模式的特点,构建产品自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的一体化智能物流解决方案,赋能物流生产能力。目前研发成功的数字智能物流装备包括:重载式穿梭车、全向式穿梭车、变量式穿梭车、高速式穿梭车、潜入式 AGV、滚筒式 AGV 等。

2. 医疗健康与技术增值服务

报告期内,公司完成了大健康平台规划及阶段性建设目标,医疗健康服务方面,大健康平台引入了业务中台战略合作伙伴,整合现有业务及技术体系,未来将会推出涵盖在线咨询问诊、预约挂号、二次诊疗、体检报告解读、慢病管理、药品供应、私人医生、就医绿通、远程会诊、转诊、海外就医等线上医疗健康服务,构建"互联网+医疗健康"服务平台,该平台业务规划架构主要包括数字零售、医疗健康服务和行业赋能。行业赋能方面,公司通过"智药通"、"智药云"、"智药店"和"医卫助手"等系统软件,为上下游客户提供互联网智能化工具赋能服务,具体列表说明如下:

系统名称	服务对象	主要功能	运营情况
智药通(手机 APP)	厂家业务员	帮助厂家业务员的产品推广宣传以及目标客户的销售查询与管理,帮助客户直接下单,拓展业务	超过 15 万厂家业务员在使用,日活跃用户达 86.5%,报告期内在公司平台年度下单完成含税销售约 43 亿元。
智药云(软件系统)	互联网医院和互联网医疗平台等	面向医疗机构的患者线上复诊及购药的数字化供应链解决方案	报告期内与微医、武汉大学人民医院互联网医院、天津北辰医院(三甲)、天津泰达国际心血管医院(三甲)、上海东方医院(三甲)签订了互联网医院的战略合作协议,提供平台流转处方服务。
智药店(软件系统,简称"门店通")	下游单体和小连锁药店客户	面向药店的全方位运营赋能解决方案	截至目前,已为 7700 多家药店对接系统并开始全网运营;已为 9300 多家门店完成了电子处方服务;已为 3300 多家门店进行了商业保险赋能。
医卫助手(软件系统)	基层医疗机构	基层医疗机构医疗技术赋能与就医购药服务解决方案	【成功案例】打造武昌区水果湖社区智能化卫生服务中心平台:提供智能健康检测设备管理、重点人群穿戴设备集成健康管理、家庭医生服务包、辅助诊疗系统、用药审方系统、用药管理及慢病福利优惠券等服务。

技术开发与技术增值服务方面,公司多年来坚持走产业升级与信息化创新融合的技术战略,已从医药分销领域覆盖到生产、零售、健康管理等业务板块,所有涉及商品及客商编码体系、分类标准、组织结构、人员等各个数据已实现数据标准化。集团与分子公司、分子公司与分子公司之间实现高效的业务协同,包括销售管理、采购管理、库存管理、财务管理、质量管理等功能,使得数据在 ERP 系统内实现自动传输与共享;供应商协同管理平台整合了公司内部 ERP 系统、LMIS 系统、财务协同系统等,公司客户可以通过公司的供应商协同管理平台获取所需的服务,上下游客户可以通过系统连接及授权密码,进入九州通系统查询提供所需信息服务、自动生成订单以及其他服务等。公司现有技术研发及维护二次开发人员 1,039 人,目前拥有 1,831 项自主知识产权,其中包括 28 项发明专利、138 项实用新型专利、35 项外观设计专利、418 项软件著作权、19 项作品著作权等。公司技术上践行中台战略,引入新技术,实现业务中台、数据中台、技术中台的融合,集中做大做精各种通用、共性的中台服务,快速高效地满足不同前台业务与后端管理需求;通过数字化、信息化技术支撑业务战略落地,加大技术创新,对内持续提升运营效率,对外提供增值服务,并最终实现公司"一切业务即数据,一切数据即业务"数字化服务平台目标。

(二)行业情况说明

1、医药流通行业

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增长。两票制、带量采购等医药政策相继落地实施,互联网信息技术发展带来的居民消费习惯转变,政策与技术双向驱动,医药流通行业呈现集中度提升、渠道下沉、供应链数字化的趋势。

(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。据国家统计局公布数据,2015-2020 年我国居民人均医疗保健消费支出由 1,165 元增至 1,843 元,医疗保健支出占居民人均消费支出的比重由 7.4%提升至 8.7%。根据国家药品监督管理局南方医药经济研究所统计公布数据(米内网),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%,2020 年度受疫情影响,三大终端六大市场同比下降 8.5%。

(2)行业集中度日趋提高

近年来国家推行"两票制"、"营改增"、"带量采购"、新版《药品经营质量管理规范》(GSP)等政策,客观上推动了行业结构调整,提升了行业的集中度。医药流通市场并购重组加速,全国性企业并购区域龙头企业以扩大规模、提升市场份额,区域龙头企业强强联合以实现优势互补。大型医药流通企业占行业整体业务量的比重逐年提升,且业务增速高于行业平均增速。最近三年医药批发企业集中度与业务增速如下表所示:

表:药品流通大型批发企业集中度

企业	2020H1	2019 年	2018 年	2017 年
九州通	4.7%	4.2%	4.0%	3.7%
前四大流通企业合计	42.3%	41.0%	39.1%	37.7%
前十大流通企业合计	53.6%	52.0%	50.0%	47.6%

说明:数据来源于《中国药品流通蓝皮书》

表:医药流通大型批发企业业务收入增速

企业	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
国药控股	7.32%	23.44%	11.73%	7.48%
上海医药	2.68%	17.27%	21.58%	8.35%
华润医药	-1.97%	12.6%	6.9%	11.6%
九州通	11.42%	14.19%	17.84%	20.12%
行业整体	-	8.6%	7.7%	8.4%

说明:数据来源于《中国药品流通蓝皮书》及上述公司年度报告。

(3)医改政策重塑终端市场格局

随着"两票制"、"零差率"、"药占比"等政策推进,二级以上医疗机构的用药增速呈下降趋势,自费用药处方流向药店;随着分级诊疗、"互联网+医疗"政策的实施,使数量庞大的多发病、慢性病患者群体将逐渐下沉到基层医疗机构;随着"带量采购"等政策实施,基层医疗机构与二级以上医疗机构的用药目录打通以后,原来在二级以上医疗机构销售良好的落标品种开始流向 OTC 市场,从而加速了整体市场的格局改变。

表:三大终端市场占比

终端市场	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
第一终端:公立医院	64.0%	66.6%	67.4%	68.0%
第二终端:零售药店	26.3%	23.4%	22.9%	22.6%
第三终端:公立基层医疗机构	9.7%	10.1%	9.7%	9.4%

说明:数据来源于米内网

(4)互联网化、数字化成为医药分销行业未来发展的引擎

随着药品流通行业集中度提升,医药供应链与互联网深度融合,打造新型数字化医药流通模式,建立新型医药行业供应链平台,以智慧化信息技术赋能药品流通势在必行。带量采购制度的常态化,驱动药企、流通企业更注重开发院外市场,终端覆盖能力强、配送效率高的流通企业将有更强的市场竞争力。流通企业借助数字化技术打造更全能的供应链 B2B 平台,构建扁平化、共享化、去中心化的新流通商业格局,助力品牌商、供应商快速直供终端,可以推动产业形成"聚合效应",迅速提升业务规模。

2、医药物流行业

医药物流是指依托一定的物流设备、技术和物流管理信息系统,有效整合营销渠道上下游资源,通过优化药品供销配运环节中的验收、存储、分拣、配送等作业过程,提高订单处理能力,降低货物分拣差错,缩短库存及配送时间,减少物流成本,提高服务水平和资金使用效益,实现自动化、信息化和效益化。医药物流作为药品、医疗器械等在空间上的转移,贯穿于整个医药产业链。

我国医药物流行业呈现出以下特征:

(1)行业监管趋严

近年来,国家出台《药品管理法》、《疫苗管理法》等法律法规,严格药品流通监管。《疫苗管理法》在疫苗研制、注册、生产、批签发和流通等方面进行了明确规定以"四个最严"为立法宗旨,以最严谨的标准、最严格的监管、最严厉的处罚、最严肃的问责来整治疫苗市场乱象;新《药品管理法》全面落实"四个最严"要求,强化动态监管。以上规定对医药物流企业服务能力提出了更高要求。

(2)政策驱动物流智慧化

"两票制"和"带量采购"等政策的落地导致医药流通模式骤变、拆零量激增、渠道不断下沉,医药流通企业物流成本处于持续上升状态;受疫情影响,互联网医疗、医药电商快速发展,市场呈现出需求多样化、订单碎片化、订单配送末端化等特征。

上述因素驱动医药物流企业日益重视供应链和物流成本,加快服务转型,加大智慧物流装备的研发和应用,提升运营效率,降低人工成本。

(3)冷链物流发展空间大

随着我国生物医药、疫苗以及检测试剂等冷链产品的快速发展,对冷链设施的需求也越来越大,这会极大地带动医药冷链物流的快速发展。医药冷链物流是药品流通中最具发展前景的业务分支。

2016 年疫苗事件曝光,引起有关部门对疫苗以及医药冷链物流的高度重视。国家陆续出台了多个文件规范冷链医药产品的流通,全国性大型流通企业相继成立了专门的冷链事业部。医药冷链物流要求全程实行温湿度监控,对储存设施和运输车辆以及配送司机都有严格的要求,前期投入大且需要一定的客户基础支撑新业务的获取,这给专营药品以及具备医药供应链资源的龙头企业带来重大的发展机遇。

3、大健康行业

国家《"健康中国"2030 发展纲要》提出:中国大健康产业到 2020 年要超过 8 万亿元,到 2030 年要达到 16 万亿元。健康和美好生活是每个人的追求目标,中国人口基数庞大,并已进入老龄化社会,预计未来中国人口的老龄化比例将快速提升;同时,中国大力推进城市化建设和乡镇振兴战略,缩小城乡医疗等民生基础设施与保障水平的差距;随着人们收入增长与健康意识的持续增强,科技创新带来的寿命延长及医疗保健需求的日益增加和多样化等,这些因素都将驱动医疗健康产业的快速发展,中国大健康产业未来发展空间巨大,大健康行业及企业将面临前所未有的发展机遇。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减(%)	2018 年
总资产	80,823,843,660.80	71,147,765,010.29	13.60	66,674,253,350.59
营业收入	110,859,514,087.96	99,497,077,396.63	11.42	87,136,358,553.83
归属于上市公司股东的净利润	3,075,054,823.79	1,726,549,479.22	78.10	1,340,578,824.55
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,865,957,571.84	1,525,327,930.42	22.33	1,228,013,198.68
归属于上市公司股东的净资产	21,826,656,053.01	18,754,209,506.62	16.38	18,467,103,509.01
经营活动产生的现金流量净额	3,443,884,108.92	2,767,873,048.00	24.42	1,222,023,164.60
基本每股收益(元/股)	1.60	0.85	88.24	0.61
稀释每股收益(元/股)	1.55	0.84	84.52	0.61
加权平均净资产收益率(%)	15.90	9.54	增加 6.36 个百分点	7.45

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	27,173,057,514.75	24,176,377,926.14	28,970,171,817.56	30,539,906,829.51
归属于上市公司股东的净利润	576,967,884.65	681,875,437.00	882,436,711.81	933,774,790.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	362,164,628.01	596,786,232.45	292,601,065.38	614,405,646.00
经营活动产生的现金流量净额	-2,551,594,689.27	-58,994,548.53	1,248,836,418.41	4,805,636,928.31

注: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、三、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

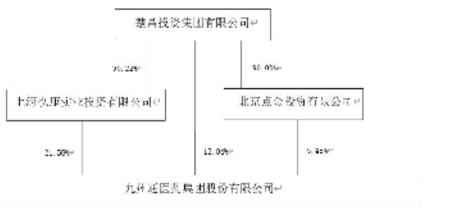
4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位: 股

截止报告期末普通股股东总数(户)					29,104		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					25,023		
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		404,441,118	21.58	0	质押	253,870,000	境内非国有法人
狮龙国际集团(香港)有限公司		213,894,000	11.41	0	无	0	境外法人
中山广银投资有限公司		124,624,583	6.65	0	质押	108,070,000	境内非国有法人
北京点金投资有限公司		102,763,876	5.48	0	无	0	境内非国有法人
楚昌投资集团有限公司		102,113,898	5.45	0	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	5.34	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	3.39	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	3.20	0	无	0	其他
香港中央结算有限公司	24,000,642	55,455,108	2.96	0	未知		其他
九州通医药集团股份有限公司回购专用证券账户	1,699,700	45,064,200	2.40	0	无	0	境内非国有法人
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集团非公开发行可交换债专门开立的专用证券账户,与楚昌集团存在关联关系;根据《上市公司收购管理办法》的相关规定,上海弘康、楚昌集团(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		无					

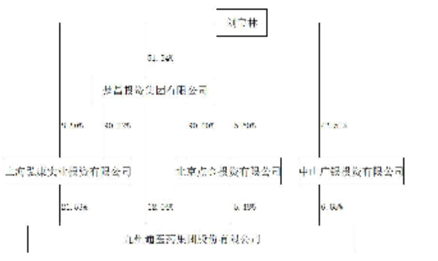
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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

截止报告期末优先股股东总数(户)			5				
年度报告披露日前上一月末的优先股股东总数(户)			5				
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
中国东方资产管理股份有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.00	5,000,000	优先股	未知	
中银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.00	5,000,000	优先股	未知	
交银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	20.00	4,000,000	优先股	未知	
工银资本管理有限公司-工融金投二号(天津)股权投资合伙企业(有限合伙)	代表国家持有股份的单位	0	20.00	4,000,000	优先股	未知	
中央企业贫困地区产业投资基金股份有限公司	代表国家持有股份的单位	0	10.00	2,000,000	优先股	未知	
前十名优先股股东之间,上述股东与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		公司前十名优先股股东之间、上述股东与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

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 1,108.60 亿元、净利润 33.85 亿元(其中归属于上市公司股东净利润 30.75 亿元),分别较上年同期增长 11.42%、90.01%(其中归属于上市公司股东净利润增长 78.10%)。扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 18.66 亿元,较上年同期增长 22.33%。报告期内,实现基本每股收益 1.60 元、稀释每股收益 1.55 元,扣除非经常性损益后基本每股收益 0.94 元。

报告期内,公司经营活动现金流量净额 34.44 亿元,较上年同期增长 24.42%,主要是公司销售回款增加以及回款收现率提升所致。截至 2020 年 12 月 31 日,公司总资产 808.24 亿元,所有者权益 256.17 亿元,其中归属于上市公司股东的所有者权益为 218.27 亿元;期末归属于上市公司股东每股净资产 11.65 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 1,108.19 亿元、主营业务毛利 99.00 亿元,分别较上年同期增长 11.42%和 14.20%,主营业务毛利率为 8.93%,较上年同期提升 0.22 个百分点。报告期内公司主营业务逆势稳定增长并高于主要竞争对手增速,主营业务毛利率上升表明公司经营效益持续提升。

1、主营业务按业务分类的增长分析:

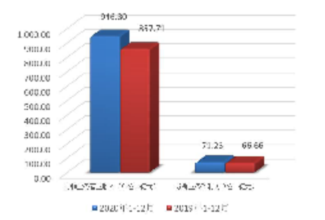
单位:万元 币种:人民币币

分业务	营业收入	较上年增长	毛利	较上年增长
商业分销业务(不含总代总销及自产业务)	9,462,972.82	10.33%	712,329.15	6.87%
总代总销及自产业务	1,352,565.31	17.95%	206,171.65	32.88%
零售业务	203,080.56	11.22%	53,150.93	59.63%
三方物流业务	30,461.02	67.95%	6,247.91	107.05%
医疗健康及技术服务	32,823.10	51.63%	12,138.18	36.18%
主营业务合计	11,081,902.81	11.42%	990,037.82	14.20%

说明:三方物流收入是指公司对外提供物流服务形成的收入,包括公司利用自己物流设施对外提供的物流服务收入和利用对方物流设施输出公司物流管理服务形成的收入等。

(1)分销业务

报告期内,公司分销业务实现销售 946.30 亿元、同比增长 10.33%,毛利 71.23 亿元、同比增长 6.87%。销售和毛利增长是因为报告期内公司加强县域商业、百强连锁战略合作,拓展连锁委托配送项目。



报告期内,公司客户分级初见成效,核心客户销售大幅增长,业务占比显著提升;加强县域商业合作,以"一县一家"原则组建县域联盟,优先培育了 520 余家县域商业客户;强化百强连锁战略合作,与大参林、老百姓、益丰、正和祥、高济签署了战略协议,在产品保供、库存共享、集采分购等领域进行合作;拓展连锁委托配送,实现整体委托配送 180 余家。

截至报告期末,公司业务覆盖 7,480 家等级医院、159,189 家基层医疗机构、9,175 家民营医院、5,337 家连锁药店等实体终端客户;覆盖京东、阿里、平安好医生、叮当、康爱多、泉源堂、壹号、合纵、德开、药师帮、小药药等互联网平台客户。

(2)总代总销及自产业务

单位:万元

分业务	营业收入	较上年增长	毛利	较上年增长
器械总代总销	696,446.21	13.36%	43,400.25	10.98%
药品总代总销	475,509.96	28.52%	115,717.36	46.85%
中药工业	145,242.97	8.22%	34,694.15	23.73%
西药工业	26,354.02	6.86%	10,572.79	27.37%
器械自有品牌	9,012.15	157.98%	1,787.09	97.14%
合计	1,352,565.31	17.95%	206,171.65	32.88%

报告期内,公司总代总销及自产业务(包括药品和医疗器械等)实现销售 135.26 亿元、同比增长 17.95%,毛利 20.62 亿元,同比增长 32.88%。销售和毛利增长主要是公司在期内抓住总代总销业务拓展的良好商机,积极引进并大力推广优质总代总销产品和医药工业自产产品,优化产品结构与营销策略所致。

药品总代总销业务方面,报告期内,公司经营总代总销品规 1,239 个,较上年同期增加 126 个,实现销售 47.55 亿元,同比增长 28.52%。公司持续引进并大力推广优质总代总销品种,根据品种属性及渠道差异制定不同业务模式,实施精准营销,有效拓展了市场,提升了销售毛利率。总代总销品种持续增多,将加强公司"渠道管理+产品推广"医药综合能力,增强上下游客户粘性,助推公司业绩快速增长,提升盈利能力。报告期销售额前五的总代总销药品列表如下:

单位:万元

序号	产品名称	销售金额
1	磷酸奥司他韦(可威)	94,820.70
2	复方酮康唑发用洗剂	55,503.77
3	金匮肾气丸	33,664.53
4	吲达帕胺片(寿比山)	31,101.58
5	六味地黄丸	12,284.55

工业等自产业务方面,报告期内,京丰制药聚焦核心品种,细分市场、夯实现有分销渠道,大力开发体系外市场,针剂类产品销量提升明显;稳步推进药品一致性评价,完成羟苯磺酸钙胶囊的 BE 实验和苯磺酸氨氯地平片的新增原料及制剂的方法验证,取得方法验证报告,完成盐酸氯丙嗪片、盐酸二甲双缓释片的工艺验证和 BE 备案。京丰制药生产的盐酸二甲双胍产品中标第三批全国药品集中采购,报告期内广东、内蒙、上海、新疆、福建 5 省共计采购 2.2 亿片;报告期内,盐酸二甲双胍销售 5,852.35 万元,较上年同期增加 31.18%。

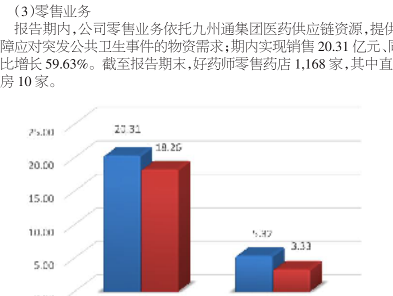
报告期内,公司充分发挥中药供应链资源优势及完善的物流配送体系,中药工业实现销售 14.52 亿元,荣膺"2019 年度中国中药企业百强榜"、"中国中药协会 2020 中国中药饮片十大品牌"、"中国医药最具成长力产品品牌"等多项荣誉。旗下 2 家公司通过高新技术企业认定,7 家公司获评全国科技型中小企业,2 家公司进入国家级疫情防控重点保障企业名单;获批国家及省级项目 4 项,授权专利 24 项,完成 72 项中药饮片内控标准制定,24 个品规全国炮制规范起草。截至目前,公司拥有 1 个中药研究总院、20 个中药材产区公司、8 个中药材 GAP 基地、9 个 GMP 生产企业、70 余个 GSP 销售机构、10 个智慧中药房、3 家中医门诊及全国最大的中药材现货电商平台,形成"研究-种植-生产-营销-大健康服务"的全产业链条。报告期内,布局了药材业务基地资源,拓展自产营销渠道强化连锁客户合作,加快推进县域智慧中医医共体项目,商业创新外采集采;积极开发大健康产品,成功打造益小方为代表的系列爆品。

器械总代总销业务详见"报告期内公司医疗器械板块业务情况"章节;

器械自有品牌业务详见"报告期内公司医疗器械板块业务情况"章节。

(3)零售业务

报告期内,公司零售业务依托九州通集团医药供应链资源,提供线上线下一体化医药服务,有效保障应对突发公共卫生事件的物资需求;期内实现销售 20.31 亿元、同期增长 11.22%,毛利 5.32 亿元,同比增长 59.63%。截至报告期末,好药师零售药店 1,168 家,其中直营店 224 家,加盟店 934 家,医院药房 10 家。

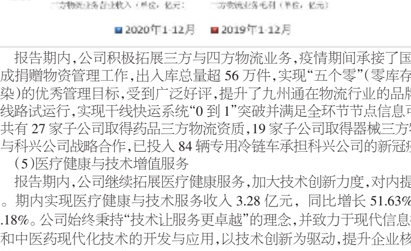


报告期内,好药师专业药房医保建设取得突破,好药师九州通大厦重症慢病医保药房投入运营并被评为"2019-2020 年度全国慢病服务示范店",好药师江夏文化锦和店获批重症慢病医保资格;期内收购好药师南方新稀特大药房(福州)。报告期内,好药师旗下 DTP 药店、医院店、院边店和重症慢病医保药店共 26 家专业药店实现销售收入 2.52 亿元。

报告期内,公司与美团、饿了么迅速开展创新 O2O 合作模式,在美团上线武汉中心仓,提供防疫物资的在线供应与同城配送服务;截至期末,实现了武汉、北京、济南、上海 4 个中心仓业务,同时中心仓上线平台可售商品数由 1,800 个提升到 7000 个,月活数从 2,100 人提升到约 50,000 人,下单转化率由 2.8%提升至 12%。互联网医院慢病续方方面,疫情期间,好药师电子商务平台配合武汉市中心医院开展了互联网医院慢病续方工作,对于普通药品,武汉市中心医院医生开具电子处方推送给好药师电子商务平台后,平台安排专业的药师进行审方、联系患者完成支付并送货到家。

(4)三方物流业务

报告期内,公司继续利用公司在行业内领先的物流网络、技术、管理与品牌优势,在满足自身业务需求的同时,延伸拓展公司的三方和四方物流业务。期内公司三方物流业务实现营业收入 3.05 亿元、同比增长 67.95%;毛利 6,247.91 万元,同比增长 107.05%。报告期内,公司目前规模最大、创新技术应用最多的现代化智能物流中心"河南九州通医药物流中心"项目上线运行,自主研发的九州云仓智能全向穿梭车荣获中国交通运输协会物流技术装备专业委员会颁发的"2020 年度全国物流机器人智能等级大赛智能物流仓储机器人一等奖"。



报告期内,公司积极拓展三方与四方物流业务,疫情期间承接了国博项目,协助武汉市红十字会完成捐赠物资管理工作,出入库总量超 56 万件,实现"五个零"(零库存、零损失、零事故、零投诉和零感染)的优秀管理目标,受到广泛好评,提升了九州通在物流行业的品牌知名度;2020 年 11 月首条干线线路试运行,实现干线快运系统"0 到 1"突破并满足全环节节点信息可视化和可追溯。截至期末,公司共有 27 家子公司取得药品三方物流资质,19 家子公司取得器械三方物流资质。截至公告披露日,公司与科兴公司战略合作,已投入 84 辆专用冷链车承担科兴公司的新冠疫苗冷链配送业务。

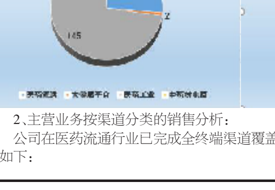
(5)医疗健康与技术增值服务

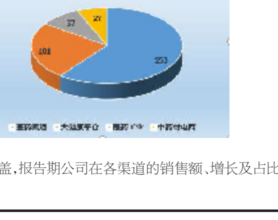
报告期内,公司继续拓展医疗健康服务,加大技术创新力度,对内提升运营效率,对外提供增值服务。期内实现医疗健康与技术服务收入 3.28 亿元,同比增长 51.63%,毛利 1.21 亿元,同比增长 36.18%。公司始终秉持"技术让服务更卓越"的理念,并致力于现代信息技术、物流技术、大健康产业技术和中医药现代化技术的开发与应用,以技术创新为驱动,提升企业核心竞争力,推动医药行业可持续健康发展。截至报告期末,公司从事信息技术研发与维护二次开发人员达 1,039 人,累计获得专利权 201 项、软件著作权 418 项,简要列表如下:

截至报告期末公司取得的专利权和软件著作权数量统计表

单位:项

类别	累计数量	期内新取得	主要成果(部分)
专利	201	50	
其中:发明专利	28	2	盐酸二甲双胍肠溶片及其制备方法、一种白及产地初加工方法、一种中药煎药房远程通信控制系统、一种用于穿梭车的提升机等
外观设计专利	35	13	普通中药饮片袋、包装盒(金银花茶)、按压式洗鼻器(手动)等
实用新型专利	138	35	用于中药房配方的设备组合、360 度全方位电子监管码读码器、一种 SD 相机尺寸测量小车、一种自动打标拣选机器人、AGV 升降与旋转机构及一种 AGV
软件著作权	418	9	智药云、门店通、九州速药、智药通等
合计	619	59	





2、主营业务按渠道分类的销售分析:

公司在医药流通行业已完成全终端渠道覆盖,报告期公司在各渠道的销售额、增长及占比情况列表如下:

业务按渠道分类	销售额(亿元)	同比增长	销售占比
一、TOB 渠道业务	1,087.88	11.44%	98.17%
(一)第一终端	275.88	13.51%	24.90%
其中:1.城市公立医院	247.37	13.73%	22.32%
2.县级公立医院	28.51	11.63%	2.57%
(二)第二终端	218.04	25.42%	19.68%
其中:1.连锁药店	191.39	24.21%	17.27%
2.单体药店	26.66	34.86%	2.41%
(三)第三终端	95.75	3.42%	8.64%
其中:1.基层医疗机构	48.36	-0.24%	4.36%
2.民营医疗机构	47.39	7.45%	4.28%
(四)B2B 电商业务	127.00	-2.12%	11.46%
其中:1.互联网平台(第四终端)	33.46	34.30%	3.02%
2 .九州通 FBBC 平台	93.54	-10.78%	8.44%
(五)下游商业分销渠道	326.55	7.69%	29.47%
(六)商超及其他渠道	44.64	32.34%	4.03%
二、TOC 渠道业务	20.31	10.26%	1.83%
(七)零售渠道	20.31	10.26%	1.83%
合计	1,108.19	11.42%	100%

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、乡镇卫生院等;民营医疗机构指民营医院、诊所等。

2、互联网平台业务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;其他电商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、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以及公司的出口业务。

报告期内公司各渠道销售增长情况分项说明如下:

(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,2020 年下半年第一终端业务恢复较快增长。期内实现销售 275.88 亿元(不含电商业务)、同比增长 13.51%,其中城市公立医院增长 13.73%,县级公立医院增长 11.63%;第一终端销售占比 24.90%。

报告期内,公司积极参与国家带量采购品种配送招标,取得重大成果。公司在 30 个省区获得了中标药品配送权,其中获得独家配送品种区域共 154 个(省级区域 37 个);报告期内,公司持续推进医院合伙人项目,期内完成签约项目 516 个,其中 309 个等级医院,179 个县域项目。报告期末,公司的城市公立医院有效客户达 7,480 家,覆盖率约 60%;县级公立医院 3,428 家,覆盖率约 30%。

(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,不含药店零售及电商业务)继续保持快速增长,期内实现销售 218.04 亿元、同比增长 25.42%,其中连锁药店渠道销售增长 24.21%,单体药店渠道销售增长 34.86%;第二终端销售占比 19.68%。

报告期内公司加强百强连锁战略合作,依托公司品种、品牌、技术与物流等资源优势,大力拓展连锁药店和单体药店业务,期内公司零售药店批发客户的销售同比增长较快。截至报告期末,公司有效连锁药店客户达 5,337 家,其中百强零售连锁和区域 500 强连锁企业均是公司客户,覆盖率 100%;公司单体药店客户覆盖药店总数达 17,0126 家。

(3)第三终端

报告期内,受疫情影响,基层医疗机构、民营医院与诊所等基层医疗卫生机构长期处于停诊状态,而互联网医院及慢性病等专业药店的兴起,逐步改变居民医疗消费习惯,上半年疫情期间全国基层医疗机构业务下滑。报告期公司第三终端实现销售 95.75 亿元(不含电商渠道业务)、同期增长 3.42%,其中基层医疗机构增长-0.24%,民营医疗机构增长 7.45%。第三终端销售占比 8.64%,公司医疗机构终端(第一和第三终端)合计销售占比 33.54%(不含电商渠道业务)。

报告期内,公司新签约 12 家民营医院集团,已全部投入运营,截至期末共签约 87 家民营医院集团。截至报告期末,公司基层医疗机构有效客户达 159,189 家,覆盖率约 16%;民营医院有效客户数达 9,175 家,覆盖率约 40%。

(4)B2B 电商渠道

报告期内,公司 B2B 电商业务实现销售收入 127 亿元,较上年同期增长-2.12%,销售占比 11.46%,电商渠道业务占比超过公司整体业务 10%,已成为公司重要的业务渠道,凸显了公司供应链平台价值,公司电商业务已成为目前国内医药行业最大的线上 B2B 自营电商平台。其中,公司为目前国内互联网平台(即第四终端)提供医疗健康产品的供应链服务,是其医药健康产品的重要供应商,期内实现销售收入 33.46 亿元,同比大幅增长 34.30%;九州通 FBBC 电商平台渠道业务线实现销售 93.54 亿元(含税销售约 104 亿元),同比增长-10.78%,主要是诊所客户受疫情影响长期停诊所致。

公司 FBBC 电商平台为药店、民营门诊提供一站式采购服务,平台经营 1 万多家供应商的 20 多万个品规,动销品规超过 1.3 万个。截至报告期末,平台注册用户超过 20 万户,活跃用户 19.1 万户,已成为目前医药行业最大的自营 B2B 平台(包括互联网平台电商供应链业务);期内公司推进"智药通"系统升级以提升用户体验,上游企业终端业务员日常使用人员达 15 万人,日使用活跃率达 86.5%,成为业界用户量最大的客户 CRM 工具。截至报告期末,公司 B2B 电商业务渠道客户达 22.5 万家,覆盖医院、药店、诊所、互联网医院、互联网平台、互联网医疗平台等各类终端客户。

(5)下游医药经销商渠道

报告期内,公司对下游医药经销商的销售收入为 326.55 亿元,同比增长 7.69%;销售占比 29.47%。这一渠道主要是区域联盟分销商。报告期内,公司依然是下游医药经销商最重要的供应商,公司的品种、品牌、物流、技术与信息构成的"一站式"供应链平台服务优势,是医药行业下游经销商的采购首选和可信赖的业务合作伙伴,长期以来建立了稳定业务合作与信任关系。公司凭借医药供应链优势,深化与下游经销商合作,通过资源和服务赋能,形成产业聚合效应,共同开拓终端市场,下游医药经销商成为公司覆盖当地市场的准终端业务。"两票制"实施完成后,下游医药经销商恢复增长,带动了公司在该渠道的业务增长。

(6)商超及其他渠道

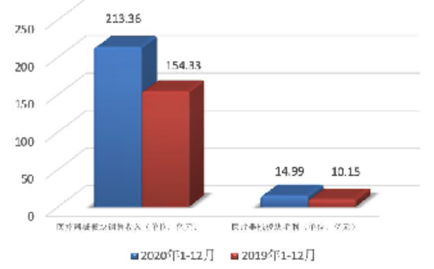
报告期内,公司商超及其他渠道实现销售收入 44.64 亿元、同比增长 32.34%,销售占比 4.03%。该渠道销售大幅增长的主要原因是疫情期间公司出口业务的大幅增长,以及疫情期间向政府部门、企事业单位、商超等非医药类主体防护类产品销售的增长。

(7)零售渠道

详见本节公司业务分类中的零售业务内容。

(三)报告期内公司医疗器械板块业务情况

报告期内,公司医疗器械板块实现销售 213.36 亿元、同比增长 38.24%,占公司整体销售额比例由 15.56%提升至 19.35%;毛利 14.99 亿元,同比增长 47.65%。报告期期内公司医疗器械业务继续保持快速增长。



公司医疗器械业务板块独立化运营,行业影响力不断提升。公司下属器械集团建立与大集团市场化结算体系,已成立 105 家公司,布局全国所有省份;2,000 多人临床专业服务队伍,100 多家品牌区域或省级代理,直接服务 3,000 多家二级及以上等级医院。报告期内,荣获中国物流和采购联合会颁发的"2020 年新冠肺炎疫情防控工作先进集体"、中国物流和采购联合会颁发的 2020 年医疗器械供应链"美鼎奖"年度企业等荣誉。

报告期内,九州通医疗器械集团大外科+介入业务取得重大进展。期内与强生中国合作销售达 51.98 亿元,覆盖全国 765 家经销商,实现"九州通-经销商线上平台"数据直连、多仓调度的数字化供应链服务体系,致力成为全国最专业的大外科供应链标杆企业。与乐普,吉威,上海微创,康蒂思,波士顿科学,美敦力,雅培等品牌企业建立战略合作,在重庆,广东,河北,广西等省份,实现冠脉支架全省全覆盖,获得对应省份国家带量采购的独家配送,实现等级医院新增开户 250 家。

报告期内,九州通医疗器械集团协调消杀、防护产品,有效保障预防物资供应;成立公卫项目组,对接医疗机构,拓展设备业务渠道。报告期内,新成立九州通医疗器械集团自有品牌公司,经营"美体康、九州通用"等自有品牌产品,实现销售 9,012 万元。"美体康"品牌主要有家用医疗器械鼻腔类、口腔类、康复理疗类等 15 大类 294 个品规;电动洗鼻器取得国内首张 MAH 医药流通行业二类医疗器械注册证,同期获得电动/手动/半自动洗鼻器外观专利;"九州通用"品牌主要有护理敷料耗材、医用高分子材料、包类耗材等 8 大类 87 个品规,同时推进手术耗材套包。

报告期内,公司器械总代总销业务实现销售 69.6 亿元。品牌厂家总代总销合作再次提升,在血透、影像、IVD、耳鼻喉等细分市场与贝朗爱敦、费森尤斯、雅培、施乐辉、BD、联影、迈瑞、谊安等国内外一线品牌取得合作突破,经营雅培、强生、费森尤斯等品牌合计 320 个总代总销品规。

(四)报告期内公司生态投资情况

随着"健康中国"战略的实施,大健康产业将会得到快速发展,供应链价值的重要性日益凸显,医药流通企业为提高供应链快速反应能力,提升营运效率而转向生产企业、医疗机构、养老护理及大健康服务平台等领域投资成为新的发展趋势。

报告期内,公司参股投资的爱美客生物技术股份有限公司,顺利完成在创业板的挂牌上市。爱美客公司是从事医美产品研发、生产与销售的公司,其研发实力雄厚,多款产品获得国内首次注册,未来产品储备丰富。美好生活是每个人的追求,爱美客公司的成功上市,不仅给公司带来良好回报,同时该项投资为公司进入医美产品领域提供良好契机,拓展了公司产品线,丰富了公司供应链平台内容。

报告期内,公司参股投资柏汇康医疗科技(北京)有限公司(以下简称"柏汇康"),柏汇康旗下的医声医事(北京)科技有限公司(国内最大的医生在线定考与培训平台)是在医生资源基础上成立的医疗医药服务平台。柏汇康联合公司终端事业部等业务板块,打通药众采、智药通、医师服务等 APP,探索搭建沟通医药生产厂家-九州通-零售药店终端(及医疗医师服务)-患者的全产业链实时线上互动平台,柏汇康将助力公司实现直播线上招商、终端在线订购、厂家促销直达终端,实现端到端的供应链服务,丰富公司供应链平台的媒体传播营销、市场推广及医生资源对接。

报告期内,公司参股投资北京和华瑞博科技有限公司(以下简称"和华瑞博")。和华瑞博致力于骨科手术机器人的研发和制造,和华瑞博自主研发的 HURWA 关节手术机器人于 2020 年 1 月在北京协和医院完成了国内首例机器人辅助下全膝关节置换手术,在中国的手术机器人发展史上具有里程碑意义,HURWA 关节手术机器人目前正在进行三类医疗器械的注册申报。临床数据显示,HURWA 手术机器人截骨精度高、角度准、下肢力线纠正合格率及术者学习曲线表现优秀,完美解决了人工全膝关节置换手术存在的诸多问题和痛点,达到国际领先水平。和华瑞博的核心团队来自北京协和医院、清华大学、GE 等国内知名临床和产业机构,在临床实践、机器人底层技术和算法、图像处理及人工智能领域拥有丰富经验。和华瑞博目前已申请中国专利 100 余项,围绕核心技术构建了完整的知识产权保护体系。

截至报告期末,公司主要生态产业投资的企业列表如下:

是否上市	所属领域	单位名称	主营业务
已上市公司	医美	爱美客技术发展股份有限公司	透明质酸钠生产企业(医美)
	医药工业	重庆太极实业(集团)股份有限公司	科、工、贸于一体综合性药品生产企业
	医药工业	湖北省宏源药业科技股份有限公司	原料药研发、生产
未上市公司	手术机器人	北京和华瑞博科技有限公司	全膝关节置换手术机器人研发生产
	基因检测	上海鹍远生物技术有限公司	开发肿瘤和遗传疾病的系列基因检测技术,癌症早期筛查和诊断产品。
	生物医药	赤峰制药股份有限公司	生物发酵技术制造维生素及抗生素类原料药
	中药检测	北京中研百草检测认证有限公司	中药材检验与检测
	大健康平台	海拍客	母婴产品跨境 O2O
		上海优伊网络科技有限公司	移动智能医疗的研发和创新
		上海明品医学数据科技有限公司	大专家.COM 平台
		医协创智科技(北京)有限公司	医师服务 App:线上医生教育、医师定考培训、医生线上社交运营服务
		柏汇康医疗科技(北京)有限公司	医学学术会议、互联网信息服务、计算机系统服务
		未名企鹅(北京)科技有限公司	B2B 医药电商"互联网+大健康"
		杭州宜宝康健网络科技有限公司	甲状腺外科专业服务平台、二胎阻塞性睡眠呼吸暂停综合征 OSAHS 服务平台
	供应链物流	浙江凯乐士科技有限公司	物流及仓储提供设备、物流方案设计
		厦门浩添冷链科技有限公司	冷链物流配套服务

2 导致暂停上市的原因

□适用 √不适用

3 面临终止上市的情况和原因

□适用 √不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

√适用 □不适用

执行新收入准则导致的会计政策变更

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布了《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会〔2017〕22 号)(以下简称"新收入准则")。

经本公司第四届董事会第二十次会议于 2020 年 4 月 26 日决议通过,本集团于 2020 年 1 月 1 日起开始执行前述新收入准则。

新收入准则为规范与客户之间的合同产生的收入建立了新的收入确认模型。为执行新收入准则,本集团重新评估主要合同收入的确认和计量、核算和列报等方面。根据新收入准则的规定,选择仅对在 2020 年 1 月 1 日尚未完成的合同的累积影响数进行调整,首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初(即 2020 年 1 月 1 日)的留存收益及财务报表其他相关项目金额,对可比期间信息不予调整。

执行新收入准则的主要变化和影响如下:

本公司将因转让商品而预先收取客户的合同对价从"预收账款"项目变更为"合同负债"项目列报。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

□适用 √不适用

6 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。

√适用 □不适用

截至 2020 年 12 月 31 日,本集团纳入合并范围的子公司共 424 户,详见本附注九"在其他主体中的权益"。本集团本年合并范围比上年增加 34 户,减少 31 户,详见本附注八"合并范围的变更"。

九州通医药集团股份有限公司
法定代表人:刘长云
2021 年 4 月 25 日