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 2022 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

公司董事会拟定的利润分配及资本公积金转增股本预案为：以利润分配股权登记日的总股本扣除回购专户股份（如有）为基数，向全体普通股股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），同时拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.9 股，不送红股，剩余未分配利润结转以后年度。

如以截至 2023 年 3 月 31 日的总股本 1,873,869,441 股扣除回购专户 48,599,098 股股份为基数（最终以权益分派股权登记日可参与分配及转增的股本数量为准），向全体普通股股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），共计分配现金红利 912,635,171.50 元；向全体股东每 10 股转增 4.9 股，合计转增 894,382,468 股，转增后公司总股本增加至 2,768,251,909 股。

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，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2022 年度，公司现金分红总额为 1,338,303,571.50 元（含回购股票金额 425,668,400.00 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 64.19%；同时，公司董事会决议本年度拟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 2022 年年度股东大会审议。

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
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	027-84683017
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

2 报告期公司主要业务简介

九州通为科技驱动型的全链医药产业综合服务商，公司立足于大健康行业，主营业务包括数字化医药分销与供应链服务、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、数字物流技术与供应链解决方案六大方面。

公司是国内最大的民营医药商业企业，位列中国医药商业企业第四位，是行业内首家获评 5A 级物流企业及唯一获评国家十大智能化仓储物流示范基地的企业；公司位列 2022 年“中国企业 500 强”第 207 位和“中国民营企业 500 强”第 68 位。

（一）公司业绩亮点及分析

报告期内，公司在外部环境复杂多变、行业改革不断深化的背景下，积极应对市场环境与行业政策等变化带来的机遇与挑战，全面提升经营质量，实施降本增效并加强费用管控，实现了营业收入规模和扣非归母净利润的加速双增长。

报告期内，公司营业收入再创新高，达到 1,404.24 亿元，较上年同期增长 14.72%；实现扣非归母净利润 17.34 亿元，较上年同期增长 23.56%。2022 年 1-12 月，公司经营活动产生的现金流量净额达到 39.86 亿元，较上年同期增长 15.24%，其中，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 54.58 亿元。

报告期内，公司营业收入和扣非归母净利润加速双增长的主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长（15.57%）的基础上，实现总代品牌推广、医药工业自产及 OEM、医药新零售与加盟、三方物流等新兴业务的快速增长，取得了良好的经营成果；其中，总代品牌推广业务毛利较上年同期增长 31.80%，医药工业自产及 OEM 业务营业收入较上年同期增长 23.48%，医药零售业务营业收入较上年同期增长 37.89%，均高于公司整体增速，助力公司各项业绩指标的超预期达成。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期大幅改善的主要原因是期内公司销售回款增加、回现款率提升，公司通常从第四季度开始加大应收账款的清收力度，第四季度经营性现金流入会大幅增加，确保全年经营活动产生的现金流量净额为正值且持续改善。

报告期内，公司继续强力推进好药师“万店加盟”计划，加速打造药九九终端平台、“驿健康”平台，重点实施“Bb/BC 仓配一体化”、AI 智能采购、客服平台升级等战略性 PMO 项目，均超预期达成各项考核指标，加速了公司经营模式的转型升级。

（二）公司转型升级概况

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）公司转型升级及业务创新成果

报告期内，公司继续深化全品类、全渠道和全场景的业务布局，加快建设数字化、平台化和互联网化的服务能力，并紧紧围绕六大主营业务进行转型升级和业务创新，在数字化医药分销、总代品牌推广、工业自产及 OEM、万店加盟、医疗健康、B/C 端总代总销、“驿健康”服务、互联网医疗、“Bb/BC 仓配一体化”等各项业务创新上均取得了丰硕的成果，具体如下：

1、药九九 B2C 电商平台，全链赋能单体药店、诊所等终端客户，年收入规模已达 116.42 亿元

报告期内，公司继续加快推进面向单体药店、诊所等客户的数字化分销业务，药九九 B2B 电商平台自营交易收入规模已达 116.42 亿元，占公司主营业务收入比例为 8.30%；目前平台拥有注册用户 40 万，活跃用户 35 万，覆盖全国 99% 的行政区域，是国内领先的 B2B 医药电商平台。药九九 B2B 电商平台是原九州通医药网 B2B 交易平台的升级版，由九州通在各区域成立的被称为“药九九”的公司运营，专门为小连锁、单体药店、诊所等客户提供 B2B 电商业务服务，平台采用“自营+合营+三方+地推”的类三方平台模式，实行采销一体、费、权、利到人的经营模式，是对传统分销模式的重大改变。此外，平台通过数字化和信息化管理，可以为上游厂家提供全面、准确的产品流向分析等增值服务，并提供特有的“Bb/BC 仓配一体化”物流服务、“一站式”交易服务以及供应链金融服务，以提升客户体验，促进公司由传统医药分销业务向数字化医药分销业务的快速转型。

2、零售电商服务平台业务，全网化服务京东、阿里等大型医药零售电商平台，年收入规模已达 54.59 亿元

报告期内，公司继续开展对京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等大型医药零售电商平台的健康产品供应链业务，销售收入规模已达 54.59 亿元，较上年同期增长 36.46%，其中销售给京东、阿里自营平台的药品已突破 40 亿元，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，与电商平台系统打通，可以实现自动下单、自动响单、自动配送、统一结算、全平台控价等多项服务。公司零售电商分销事业部充分整合公司各方资源，包括“驿健康”平台的医患服务、“Bb/BC 仓配一体化”、数字化管理等，已为华润三九、广药集团、北京同仁堂、山东达因等 1,500 余家品牌企业提供“一站式”全网化分销和供货监管服务，并跟踪服务到 C 端消费者。

3、总代品牌推广业务，打造利润持续增长“第二曲线”，代理品种 1,371 个，实现销售收入 134.13 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 134.13 亿元，毛利率提升至 13.64%，毛利额为 18.29 亿元，较上年同期增长 31.80%，持续打造公司利润增长“第二曲线”，对公司业绩贡献度逐年提升。

报告期内，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 66.51 亿元，较上年同期增长 34.90%；毛利率提升至 22.01%，毛利额为 14.64 亿元，较上年同期大幅增长 76.51%；其中可威、倍平、康王等系列重点品种销量大幅增长，带动终端销售收入及毛利大幅提升；同时，公司大力引进优质产品 103 个，其中销量过千万新品 23 个。截至报告期末，公司药品总代品规数达 1,025 个（其中销量过亿品规 14 个），包括浙江华海、浙江京新、正大天晴、东阳光、宜昌人福等广家医药集团中标产品，以及阿斯利康、拜耳、日本卫材、武田等外资企业的产品。公司已形成较为成熟的总代品牌推广业务模式，包括集采原研落标产品院外代理、集采中标产品院外代理、品牌产品连锁控销、品牌产品院外代理、独家产品院外代理五大模式。

报告期内，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 67.63 亿元，已代理强生、理诺珐、雅培、费森尤斯（血透）等品牌厂家的品规共计 346 个。公司聚焦国内外品牌厂家，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD 全国性平台业务，强化供应链基本服务能力的建设，建立统一数字化平台，优化物流体系，完善专业人才，并探索推进外科手术、检验产品打包解决方案。

4、医药工业自产及 OEM 业务，形成自有品种的集群式发展，经营业绩创新高

报告期内，公司积极开发西药工业、中药工业自产及 OEM 业务，形成自有品种的集群式发展，全年销售收入达 24.10 亿元，较上年同期增长 23.48%，毛利率为 23.17%，毛利额为 5.59 亿元。

在西药工业方面，公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）业绩创新高，全年实现营业收入 4.69 亿元，较上年同期增长 51.48%；京丰制药以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品的生产及研发为主，包括盐酸二甲双胍片、复方克霉唑乳膏及莫匹罗星软膏等重点品种，其中盐酸二甲双胍片（0.25*100s）中标国家第二批集采，映寒米注射液拟中标国家第八批集采。在中药工业方面，公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）实现自产品种销售收入 18.40 亿元，保持稳健增长；九信中药致力于生产高质量、安全可靠的中药产品，目前可生产普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等多品类品种，同时积极在产品上应用趋解技术、溯源技术等，已形成扇磨净研、蜂品养生、溯本珍源等优势特色产品，并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“真仁堂”、“臻养”等系列产品品牌。在 OEM 产品方面，公司医疗器械 OEM 新增品规数 50 个，合计 155 个，覆盖健康监测、呼吸支持、康复理疗、辅具出行、护理耗材、个护感控 6 个品类；已注册美体康、弗乐士 2 个自有品牌；取得二类产品注册证 5 个、一类产品备案证 16 个。公司药品 OEM 包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 288 个品规。公司通过自主研发和生产自有自牌及 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，为新产品战略实施奠定了基础。

5、好药师“万店加盟”业务，全面赋能线下加盟药店数字化管理，门店数已突破 13,000 家

报告期内，公司强力推进“万店加盟”计划，截至本报告披露日，“万店加盟”计划已实现自营及加盟药店突破 13,000 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 1,122 个城市，预计 2025 年门店数量将超过 30,000 家。

作为国内最大的 OTC 药品配送商和拥有遍布全国现代物流网络的企业，公司充分发挥加盟单体药店投资成本低、效率高、经营灵活的优势，利用自主研发的“驿店通”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“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。未来，公司力争将好药师加盟药店打造成服务最优、效率最高、门店覆盖最广、最具竞争力的零售药店品牌。

6、好药师 B2C 电商总代总销业务，为药械企业提供线上一站式、全网化服务，全年销售收入近 10 亿元，积累了 2,700 万“C 端用户”

报告期内，公司为药械企业提供一站式、全网化 B2C 电商总代总销服务，实现销售收入 9.58 亿元，较上年同期增长 59%；公司拥有 10 年医药电商经验沉淀、300 电商运营团队、31 批零一体仓配能力，积累了 2,700 万 C 端用户。公司旗下北京好药师大药房连锁有限公司（以下简称“北京好药师”）通过“供应链+数字营销+医患运营”三位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长，已经销并运营诺华、哈药、贝因美、雅培器械、诺和诺德、鲁南制药、周林频谱等 35 个品牌的网络旗舰店，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，以加速开拓电商总代总销业务的发展。截至目前，公司已与天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、抖音等多个零售电商平台建立了良好的合作关系，采用“全网总代总销+好药师官方网站”相结合的模式，为药械企业提供目营供货（产品运营）、旗舰店运营、内容运营、医生 IP 运营、商保履约、数字营销等一站式、直接面向消费者的 B2C 电商总代理总经销服务。

7、“驿健康”服务平台业务，全场景赋能 C 端用户，付费用户已超 40 万人，处方流转订单数已超 63 万单，商保履约金额 2.5 亿元

截至报告期末，公司“驿健康”服务平台付费用户已超 40 万人，已完成医生端、患者端、保司端、医疗机构端的“一云多端”基础能力建设，构建了行业领先的集“社交+交易”相结合的业务中台和数据中台。其中，“驿健康”医生端提供线问诊及基础诊疗服务的医生超 63 万名，实现了 C 端用户的预约挂号、在线问诊、预约体检、快速购药、健康咨询、慢病管理等功能；“驿健康”药店端已将 O2O 运营、会员管理、门店培训、商保核销、智能审方等系统打通聚合，目前注册药店 3.5 万家，日均活跃门店 1.5 万家；“驿健康”医疗机构端已完成互联网医院、处方审核及流转、云药房等系统的整合及商业化应用，2022 年处方流转订单数已超 63 万单，较上年同期增长 928%；“驿健康”保司端基于公司“BC 一体化”、“万店加盟”能力，提供 O2O 和 B2C 相结合的履约服务，并从药品赔付前置延伸到问诊服务，截至目前，健康保险订单履约达 300 余万单、履约金额达 2.5 亿元；2022 年为蚂蚁保险等提供履约服务收入较上年同期增长 2,759%。

报告期内，公司“驿健康”服务平台专病运营业务取得突破，单病种运营板块的活跃眼科医生已超 3,000 名，付费患者超过 2 万人；公司以青少年眼科业务为切入口，已完成与朝聚眼科、普瑞眼科、泰康同济眼科的全面合作，并实现糖尿病、心血管、心理健康疾病中心业务的上线和布局，通过接入专业机构提供各类线上基础医疗服务，并围绕单病种构建医、药、险结合的全病程管理方案。

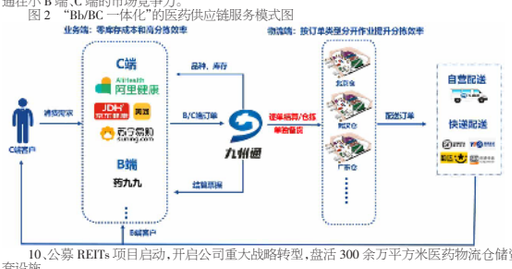
8、互联网医疗业务，深度推进新服务模式，打造行业化的处方外流平台

报告期内，公司建设与运营了 14 家公立医疗机构的互联网医院，以及其他多个互联网诊疗平台，全年处方流转规模约 6,000 万元。公司积极与行业领先的互联网医院系统开发和运营解决方案的提供商合作，凭借自身在医药大健康行业多年形成的全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链服务平台，以及行业领先的数字化、平台化、互联网化优势，发挥合作方覆盖全国 900 多家公立医院的三甲官方互联网医院系统建设与运营服务经验，可以实现互联网医院与处方流转的全场景覆盖，为实体医院开展线上问诊（小程序）及互联网医院场景处方流转业务；打通互联网诊疗医保（诊查费、药品费）在线支付、慢病药品医保线上结算、院内品种零库存配送等多项创新服务模式。

9、物流 Bb/BC 仓配一体化，全力打造面向多端的高效供应链物流服务体系，实现客户“零库存”及 10 万品规资源共享

报告期内，公司继续打造面向多端的高效供应链物流服务体系，已投入运营广东、上海、江苏、湖北、浙江、天津 6 处“BC 一体仓”，每日揽收率达 99%以上，极大提高了供应链服务效率，满足了不同客户需求；公司已完成湖北、重庆、山东、河南、北京、广东、山西、安徽、四川、浙江、福建、陕西 12 家公司物流“Bb 一体化”改造并投入运营，未来三年公司争取完成“Bb/BC 仓配一体化”能力的全覆盖。公司搭建的行业特有的“Bb/BC 一体化”高效供应链物流服务模式，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，并通过信息和物流系统的改造，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；药店和二级分销商实现“零库存”的同时，可享有公司现有 10 万商品品规的资源，全面提升从中间通在小 B 端、C 端的市场竞争力。

图 2 “Bb/BC 一体化”的医药供应链服务模式图



10、公募 REITs 项目启动，开启公司重大战略转型，盘活 300 余万平方米医药物流仓储资产及配套设施

截至本报告公布之日，公司积极响应国家政策号召，拟以公司（含下属分子公司）拥有的医药物流仓储资产及配套设施为底层资产，正式启动医药物流仓储公募 REITs 发行准备及申报等工作；初步申报发行方案已经公司 2023 年 3 月 12 日召开的第五届董事会第二十次会议审议通过，拟在湖北选取部分医药物流仓储资产及配套设施作为首批入池资产，预计首次募集资金规模不超过 30 亿元（最终以发行结果为准）。

公募 REITs 项目的启动和成功实施，将对公司未来各项财务指标的优化具有积极影响，其意义还包括：（1）REITs 赋能公司，帮助公司提升企业形象及品牌价值，有效提振资本市场影响力；（2）搭建轻资产运营平台，加快重构公司轻资产运营商业模式，盘活公司医药物流仓储资产及配套设施，加快资产流动性，为公司筹集更多运营资金；（3）拓宽多元化权益融资渠道，建立资产开发良性循环模式，减少公司对传统债务融资方式的依赖；（4）提升公司资产运营能力，实现多元化收益。

公司自成立以来，先后分别在全国 31 个省会城市，110 个地级市投资建设了现代医药物流中心和药械分销网点，拥有 141 个规模不等的高标准符合国家 GSP 要求的医药物流仓储设施及配套设施。目前公司在全国各地拥有近 6,600 亩地，建筑总面积超过 420 万平方米的经营设施，其中，符合国家 GSP 标准的医药仓储设施近 270 万平方米，包含 519 个冷库（面积 4.5 万平方米，容积 10.5 万立方米）以及配套设施 70 多万平方米。如果本公司基础设施公募 REITs 申请上市成功，有望成为国内医药行业首单公募 REITs 以及湖北省首单民营企业公募 REITs，具有较强的示范效应和积极正面的社会影响。

（四）行业主要政策情况

报告期内，国家相关部门发布多项行业政策，主要包括集采扩面提速、“双通道”深入本地化、互联网医疗普及、中医药发展创新等，为医药大健康行业发展注入动力，推动行业高质量发展；另外，国务院及相关部委和各级地方政府密集发布公募 REITs 相关支持政策，为公司正式启动医药物流仓储公募 REITs 发行工作带来机遇，主要分析如下：

1、带量采购常态化、制度化

带量采购政策主要通过提升仿制药品生产供应的集中度，在保证药品生产质量的同时降低药品价格，从而减轻患者用药负担。从“4+7”试点、联盟地区扩围（第一批）到第八批国家药品集中采购，集采品类由化学药品扩展至生物制药、中成药、高值耗材等。2023 年，国家相关部门表示将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，继续开展药品集采并落地实施，适时推进新批次药品集采、带量采购工作已处于常态化、制度化。

带量采购政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
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。

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，甚至一些区域公司尚未在公立医院开户；国家开始集采之后，公司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，从而分别在各地公立医院开立了户头，也不同程度地获得了各地医院的配送业务。基于上述原因，尽管集采政策对从事医院业务的公司有重大影响，但是，针对九州通而言，集采政策使得公司获得了从事医院业务的机会。具体而言，集采政策不仅为公司拓展公立医院业务提供了机遇，而且也为公司的院外市场及总代品牌推广业务等带来难得的发展机遇：

（1）公司扩大了在公立医院的业务覆盖范围。公司近三年在等级公立医院渠道（含城市和县级公立医院）的销售收入年复合增长率达 13.37%，在等级公立医院的有效客户数快速增长至 1.28 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 65%以上在药店和第三终端等院外市场，并形成了一套完整的服务体系；等级医院的慢病用药流向第三终端，处方外流到药店，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，而纷纷转向院外市场。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团队，公司承接丢标的品牌产品的机会越来越多。

（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）带量采购导致药品降价，已使一些慢病日用药费用不足 1 元，患者到医疗机构开药的交通费用支出和挂号费用支出远远大于药费的支出，这就使得部分患者无需到医院开药，而直接到离家近的药店买药，这也扩大了药店的市场规模。由于公司具有院外市场的渠道优势，公司在争取带量采购中标品种配送资格的同时，也可以获得了这类品种在院外市场总代理推广的机会。

2、“双通道”+“门诊统筹”政策深化实施

为保障患者对集采中标药品的可及性，国家医保局和国家卫健委联合出台了“双通道”指导意见，将符合一定条件的零售药店纳入统筹医保报销的范围，实行与医疗机构统一的报销支付政策。“双通道”政策为零售药店特别是专业药房带来巨大的发展空间。

2023 年，国家医保局发布了《关于进一步做好定点零售药店纳入门诊统筹管理的通知》，要求各级医保部门采取有效措施，为参保人员提供门诊统筹用药保障。

“双通道”+“门诊统筹”政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2022-1	云南省	《关于建立完善国家医保谈判药品“双通道”管理机制的通知》	国家医保谈判药品全部纳入“双通道”保障药品范围，根据国家医保谈判药品调整情况动态调整。鼓励有条件的统筹地区将特殊病、慢性病其他用药（麻醉药品、精神药品、医疗用毒性药品除外）纳入“双通道”保障范围。
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。
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。

以上政策的实施为头部医药零售连锁企业及“批零一体化”的医药流通企业将会带来巨大的发展空间：

（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。

九州通正在大力推进的好药师“万店加盟”及专业药房拓展计划，打造的重要职能之一就是为承接医院处方外流服务。截至报告披露日，公司“万店加盟”计划已实现自营及加盟药店已突破 13,000 家。以湖北地区为例，在湖北区域好药师药店（含直营店、加盟店及专业药房）数量达 800 余家，在武汉地区已开通医保的好药师药店均已纳入门诊统筹政策范围。“双通道”和“门诊统筹”政策的实施将会为公司新零售业务带来巨大的发展机遇。

3、“互联网+医疗”服务加速普及

近年来，由于互联网技术发展及居民健康消费意识增强，互联网医疗发展迅速。国家相关部门相继发布了一系列加速发展及普及互联网医疗服务的有利政策，明确要鼓励和加快“互联网+医疗健康”发展，建立以互联网为载体和技术手段的健康教育、医疗信息查询、电子健康档案、疾病风险评估、在线疾病咨询和诊断、电子处方、远程会诊、远程治疗和康复等多种形式的健康医疗服务，同时实现处方流转、医保支付结算、送药上门一体化服务等。

“互联网+医疗”政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2022-3	国务院办公厅	《关于印发“十四五”中医药发展规划的通知》	建设中医互联网医院，发展远程医疗和互联网诊疗。持续推进“互联网+医疗健康”“五个一”服务行动。
2022-8	国家市场监督管理总局	《药品网络销售监督管理办法》	规范药品网络销售和药品网络交易平台服务活动，保障公众用药安全。
2022-11	国务院办公厅	《“十四五”全民健康信息化规划》	深化“互联网+医疗健康”服务体系，进一步拓展“互联网+医疗健康”服务模式。持续开展“互联网+医疗健康”、“五个一”服务行动，构建线上线下深度融合覆盖全生命周期的卫生健康服务模式，大力发展远程医疗，推动优质医疗资源扩容下沉和均衡布局，提高卫生健康服务均等化与可及性。

目前，我国互联网医疗领域服务内容主要分为互联网健康咨询、互联网诊疗、互联网医院和第三方平台等，能够合法合规提供互联网诊疗服务的单位主要表现为三种形式，即独立设置的互联网医院、线下实体医院的第二名称互联网医院以及单独申请互联网诊疗资质的线下实体医院。

过去，相关部门出于对人民群众生命健康安全的考虑，均实质性要求互联网诊疗不得开展首诊，即只能通过互联网等信息技术开展部分常见病、慢性病复诊和“互联网+”家庭医生签约服务。2022 年 12 月，国家卫健委发布《关于做好新冠肺炎互联网医疗服务的通知》，明确合格的医疗机构可以通过互联网诊疗平台，在线开具治疗相关症状的处方，并鼓励委托符合条件的第三方将药品配送到患者家中。此举无疑对互联网医疗行业是一大利好，其附条件的放开了部分首诊的医疗服务，而非如过去一般将互联网医疗服务强制为复诊范畴。对互联网医疗的部分首诊附条件放开，意味着未来或将有更多的常见病、慢性病可以直接通过互联网医疗进行首诊，以满足人民群众的就医需求，也将推动互联网医疗的快速发展。

九州通正在开展“互联网医疗+处方外流+医保”新模式，通过与专业机构合作等方式，分别在天津、福建、上海、广东、湖南等多家三甲实体医院提供互联网医院系统建设与运营及供应链服务，积累了一定的经验。未来，公司将继续深耕互联网医疗行业，力争打造行业专业的处方外流平台，并成为实体医院的互联网医院系统建设专家和行业领先的代运营服务商。

4、中医药产业迎来高质量发展机遇

近年来，国家大力支持中医药发展，不断出台相关利好政策，提出推进中医药高质量融入共建“一带一路”发展规划，明确“十四五”时期中医药发展和基层中医药服务能力提升的目标任务和重点措施，并提出进一步推进医养结合发展。其中，2022 年 3 月国务院办公厅印发的《“十四五”中医药发展规划》（以下简称《规划》）是首个以国务院办公厅名义印发的中医药五年规划，体现了国家各层面对中医药发展的关注和重视，将推动中医药事业产业发展进入新阶段，使中医药产业发展成果更好地惠及广大群众，为全面推进健康中国建设、更好保障人民健康提供有力支撑。

中医药政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-12	国家中医药管理局	《推进中医药高质量融入共建一带一路发展规划（2021-2025 年）》	规划从政府合作、医疗、科研、贸易、产业、区域国际合作、教育、文化等八方面提出了“十四五”时期推进中医药高质量融入共建一带一路的重点任务。
2022-3	国务院办公厅	《关于印发“十四五”中医药发展规划的通知》	规划提出到 2025 年，中医药健康服务能力明显增强，中医药高质量发展政策和体系进一步完善，中医药服务发展取得积极成效，在健康中国建设中的独特优势得到充分发挥。
2022-3	国家中医药管理局	《关于印发基层中医药服务能力提升工程“十四五”行动计划的通知》	提出从完善基层中医药服务网络、推进基层中医药人才建设、推广基层中医药适宜技术、提升基层中医药服务能力等重点方面落实“十四五”行动计划，实现到 2025 年，基层中医药实现五个“全覆盖”的目标。
2022-8	国家卫生健康委	《关于进一步推进医养结合发展的指导意见》	提出发展居家社区医养结合服务，发挥中医药和中西医结合在养生保健、慢性病防治等方面的优势，推动中医药进家庭、进社区、进机构；推动机构深入开展医养结合服务，优化服务衔接，完善支持政策，多渠道引才育才，强化服务监管。

国家大力支持中医药发展的各项政策，提高了中医药在我国医疗体系中的地位，中医药行业发展前景广阔，中医药产业将迎来高质量发展机遇，为公司中药板块业务发展带来了历史性机会。

公司旗下九信中药构建起了一个覆盖全国的道地中药材资源网络。未来，九信中药将继续加大中药材产区建设，致力于道地药材生产规范管理，符合《规划》中关于“道地药材生产、中药饮片溯源、中药饮片规范化、第三方检测平台建设”等指导意见。

九信中药在全国范围内建设有 10 家 GMP 认证现代化饮片企业，并不断运用高新技术改造中药传统炮制方式，发展中药制药工程技术，同时建立了涵盖中药材、中药饮片的信息化追溯体系。未来，九信中药将继续加快中药制造业数字化、网络化、智能化建设，加强技术集成和工艺创新，提升中药装备制造水平，加速中药生产工艺、流程的标准化和现代化；以“智能制造”契合中医药领域改革中关于“以质量为导向的中药饮片市场价格机制”理念。同时，九信中药致力于生产高质量、安全可靠的多种品类中药产品，未来将继续加强产品质量管控，丰富道地药材产品、大健康产品等品类，响应《规划》中“丰富中医药健康产品供给”的长远目标。

5、REITs 支持政策密集出台

自 2020 年至今，国务院及相关部委和各级地方政府密集发布公募 REITs 相关政策，以支持公募 REITs 的快速扩容。从年初 REITs 试点拟收政策的实施，到年中扩募制度的出台；从项层设计上打通存量 REITs 可持续发展通道，到支持民间投资项目参与基础设施领域不动产投资信托基金试点等，均给公募 REITs 市场带来无限发展空间。

REITs 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。
2020-8	中国证监会	《公开募集基础设施证券投资基金指引（试行）》	文件规范了公募 REITs 设立、运作等相关活动，保护投资者合法权益。
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。
2021-7	国家发展改革委	《国家发展改革委关于进一步做好基础设施 REITs 的试点工作的通知》	文件要求进一步做好基础设施 REITs 的试点工作，提出：1、不断深化认识，加强支持引导；2、加强项目管理和协调服务；3、严把项目质量关；4、促进基础设施 REITs 长期健康发展；5、加强部门协作和政策落实。
2022-1	财政部、税务总局	《关于基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点税收政策的公告》	文件明确对 REITs 设立前、设立阶段的相关资产交易或股权收购暂不确认企业所得税，允许通过纳税，以支持 REITs 发展，文件是国内首次在税收方面支持公募 REITs 发展。
2022-4	中国证监会	《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》	意见提出支持公募主业突出、合规运营稳健、专业能力适配的基金管理公司设立子公司，专门从事公募 REITs、股权投资、基金投资顾问、养老金融服务等业务，提升综合财富管理能力，文件首次提出建立专门公募 REITs 基金子公司的概念，为公募 REITs 业务载体打开发展空间。
2022-5	国务院办公厅	《关于进一步盘活存量