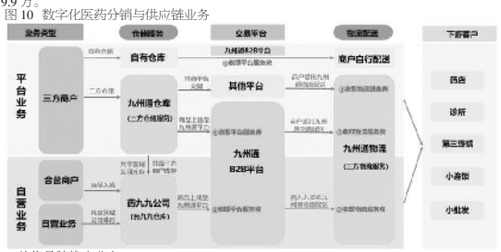
（上接 D101 版）

公司经过多年的数字化转型，搭建了全国统一的药九九 B2B 交易平台（www.yyjzt.com），不断丰富平台产品及提升价格合理性；公司自主开发了上游供应链 SaaS 系统“智药通”、云采购及下游 SaaS 系统“云店通”，搭建了电子首营交互平台，并通过平台数智化能力、社群营销、工业旗舰运营、SaaS 服务和线下地推相结合，与相关银行合作，借助供应链金融平台，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”的数字化供应链服务。

上半年，公司数字化医药分销与供应链业务收入规模为 674.88 亿元，占主营业务收入比重为 85.15%；其中，药九九 B2B 平台等数字化分销业务收入规模达到 60.54 亿元，向京东、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收入规模达到 32.54 亿元，以上合计占该业务板块的 13.79%。截至报告期末，公司药九九平台（www.yyjzt.com）活跃用户 35+万，“智药通”平台活跃用户 19.9 万。

图 10 数字化医药分销与供应链业务



2、总代品牌推广业务

总代品牌推广业务是从公司医药分销业务中孵化出来的新兴业务，依托于公司“新产品战略”和全品类、全渠道资源流通优势，结合 CSO 行业一体化、院外化、品牌化趋势，以零售渠道为主，专注产品挖掘及价值产品引进，并通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，为合作伙伴提供全渠道品牌营销解决方案。

公司总代理品牌推广业务包括药品总代理品牌推广业务和器械总代理品牌推广业务。其中，药品总代理推广业务已初步形成了具有竞争力的五大业务模式，包括集采原研落地产品院外代理、集采中标产品院外代理、品牌产品连锁有序营销、品牌产品院外代理、独家产品院外代理，实现销售规模和盈利能力的稳步提升。截至报告期末，药品总代品规数达 915 个（预计全年过亿品规 19 个），包括浙江华海、浙江京新、正大天晴、东阳光、宜昌人福等厂家的集采中标产品，以及阿斯利康、拜耳、日本卫材、武田等外资企业的产品。上半年公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 49.49 亿元，同比增长 48.60%；毛利额 12.84 亿元，同比大幅增长 65.70%。

图 11 总代品牌推广业务重点合作品种

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 全国性及大区平台业务，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，并探索推进全链路供应能力建设、耗材集中配送、检验科打包解决方案等。上半年公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 36.88 亿元，较上年同期增长 27.40%；毛利额为 1.79 亿元，较上年同期增长 40.55%；已代理强生、微创医疗、理诺珐、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、UA 等品牌厂家的品规共计 336 个。

3、医药工业自产及 OEM 业务

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，有针对性开发自营工业产品与 OEM 业务，再通过公司全渠道的销售网络分销至终端或 C 端消费者，具体包括以下三个板块：

（1）西药工业

公司旗下全资子公司京丰制药主要从事药品生产、销售、研发，以及医药专业孵化器、第三方检测平台业务，主要产品包括糖尿病系列、抗生素系列、心脑血管系列、外用药等系列产品。基于产业链价值协同、原料制剂配套、研销产一般并重”的战略定位，京丰制药持续强化质量管理与品牌宣传，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，京丰制药生产的呋塞米注射液中标国家第八批集采，羟苯磺酸钙胶囊（0.5g）、苯磺酸氨氯地平片（5mg）相继通过仿制药质量和疗效一致性评价，阿卡波糖片取得《药品注册证书》。

图 12 西药工业产业链主要产品

（2）中药工业

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，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深耕布局。

在中药材资源方面，为从源头把控质量，九信中药在核心产区建立有 18 家专业道地药材公司，规范化种植药材基地 15 万亩，8 个中药材基地通过国家 GAP 认证，10 个药材品种获得“三无一全”品牌基地行业荣誉；在中药研发方面，九信中药搭建了基于应用的产学研相结合的中药技术研发平台，组建了 70 余人的中药研发团队，承建 30 余项国家级项目，获得授权专利 100 余项；在中药生产方面，为实施中药饮片标准化生产，九信中药已建成 11 家 GMP 认证现代化饮片企业，其中 2 家通过 CNAS 国家认可实验室认证，可出厂普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等多种产品，拥有“九信”、“九州产源”、“金贵德济堂”、“真仁堂”、“臻界”等系列产品品牌。上半年公司中药工业稳定增长，实现销售收入 9.32 亿元。

图 13 中药全产业链布局

图 14 九信中药主要产品

（3）OEM 产品

公司旗下九州通医疗器械集团有限公司（以下简称“九州通器械集团”）发力工业自有品牌，聚焦家用、低耗、康复、高耗与 IVD 品种，以 OEM、ODM、临床成果转化、收并购等方式获取产品并建立产品筛选机制及自有供应链，并搭建家用和医疗专业营销团队，充分挖掘九州通营销资源，不断开发新渠道拓展市场，形成自有产品产学研投销一体化工业体系。

截至报告期末，九州通器械集团已取得 MAH 二类产品注册证 5 张，一类产品备案证 16 张，建立了以武汉和尼欧医疗科技有限公司为主体的美体康、弗乐士产品体系，OEM 器械品规达 173 个。

报告期内，公司 OEM 业务发展迅速，上半年实现营业收入 6,317 万元，较上年同期增长 43.27%；实现毛利 1,817 万元，较上年同期增长 45.79%。

4、医药新零售与万店加盟业务

新零售业务是公司新二年战略业务的重要组成部分。公司充分利用现已建立的供应链优势，通过“万店加盟”、“批零一体化”及线上线下相结合的模式，赋能公司零售业务，触达 C 端用户，拓展公司数字化零售与万店加盟。

公司“万店加盟”计划目前进展顺利，截至报告披露日，公司已实现自营及加盟药店达到 15,856 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 291 个地级城市，其 1,301 个区县。公司是全国最大的 OTC 产品经销商，拥有布局全国的现代物流中心，可以为加盟药店提供丰富的品种资源和高效的配送服务。同时，公司致力于“新零售”场景核心系统的研发，打造九州万店智慧门店系统，通过零售 ERP、医保接口、门店通、智药通、CRM 及直播等数字化工具，为加盟药店提供各种数字化赋能服务，包括标准化开店、管理培训、城市合伙人等入员管理，采购分析、销售诊断、库存优化等商品管理分析，以及医保履约、商保引流、O2O 电商、社区团购、健康管理等经营场景延伸，补齐单体药店/中小连锁的经营短板，全面赋能单体药店、中小连锁数字化。报告期内，公司向加盟药店销售规模快速增长，上半年向加盟店销售收入 16.42 亿元，同比增长 51%。

图 15 公司“万店加盟”好药师门店

5、医疗健康与技术增值服务

公司在做大做优医药供应链平台的基础上，持续提供信息技术增值服务，并向医疗服务、健康管理、医学技术等大健康领域延伸，打造大健康服务平台，完善大健康服务内容。目前该业务板块主要包括：

（1）信息技术开发与增值服务

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，信息技术增值服务已从医药分销领域覆盖到生产、零售、健康管理等业务板块。报告期内，公司持续自主开发及迭代升级信息技术，以支撑首营平台、“药九九”B2B 电商平台、“智药通”APP、“幂健康”平台等内部管理与外部赋能工具。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，数据在 ERP 系统内实现自动传输与共享；公司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，通过系统连接及授权密码，公司上下游客户可以进入九州通系统查询提供所需的信息服务、自动生成订单以及其他服务等。

（2）大健康平台及赋能工具的研发及服务

报告期内，公司完成大健康平台品牌矩阵搭建，其中“幂健康”用户端和医生端已实现预约挂号、在线问诊、预约体检、快速购药、健康咨询、慢病管理等一系列功能。此外，平台还通过“幂健康”药店端、医院端、保司端实现药店监管、互联网医院处方流转、商保核销及综合药事服务解决方案等服务功能；行业赋能方面，公司通过“智药通”、“幂药云”、“门店通”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。公司“幂健康”服务平台注册药店 3.5 万家，提供在线问诊及基础诊疗服务的医生超 63 万名，商保履约累计服务患者超 148 万名。

（3）医疗诊断服务

报告期内，公司旗下黄石广慈老年病医院有限公司、武汉市汉阳区龙阳街社区卫生服务中心等医疗机构，向公众提供中西医诊疗、未病管理、康复养老、健康档案管理等专业服务。九州通健康科技集团有限公司（以下简称“健康科技集团”）旗下的互联网医院专病服务目前聚焦眼专科运营，平台已累计入驻眼科医生 4,109 名，付费患者超 2.3 万名，已完成与朝聚眼科、普瑞眼科、泰康同济、鹰瞳科技的合作，为患者提供专业的医疗健康管理服务。同时，健康科技集团完成天津北辰、上海东方、上海健康云等机构的深度对接与运营，打通了天津市在线医保统筹结算，实现了互联网医院专科专病运营的闭环模式。

图 16 医疗健康及技术增值服务内容

6、数字物流技术与供应链解决方案

公司属于九州通物流依托专业的物流管理团队及自主研发的“九州云仓”系统，构建了覆盖范围广、服务类型全面的集仓储、运输、信息网络“三网合一”的物流供应链体系。在满足公司自身经营需求的同时，坚持向市场输出专业物流系统、服务及设备，为上下游客户及非药业务领域客户提供三方物流、医药冷链物流、数智物流与供应链整体解决方案服务以及先进的物流智能设备，实现由企业物流向科技型、平台型、生态型的物流供应链企业转变。报告期内，公司数字物流技术与供应链解决方案业务实现收入 4.03 亿元，较上年同期增长 38.05%；毛利额 1.03 亿元，较上年同期大幅增长 73.35%。公司物流与供应链服务内容主要包括以下四个方面：

（1）三方物流

公司物流通过网络化经营、平台化运作，数字化管控与智能化生产，在满足公司自身经营需求的基础上，也为医药、消费品、烟草等行业内外客户提供专业的三方物流供应链服务。在仓储服务方面，公司依靠经验丰富的物流团队和先进的“九州云仓”系统，与供应链上下游客户紧密合作，为客户提供物流全环节信息系统管理，实现全链路可视化，全流程可追溯；在运配服务方面，九州通拥有覆盖全国 96%的医药配送网络平台，年均物流量约 1.7 亿箱，为多行业客户提供快捷、准时、安全、优质的标准化医药运输服务。同时，通过整合内外物流资源，提供代运营及供应链仓配一体化物流服务，满足客户对医药配送的个性化需求。报告期内，公司继续为阿里健康、费森尤斯、可当智慧药房、恩威药业、海思科、正大天晴等企业提供全国仓配一体化物流供应链服务以及相关业务，在保持存量业务稳健发展的同时进一步加强增量业务开拓。

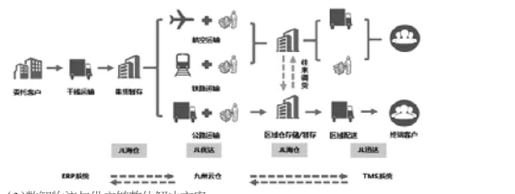
图 17 物流中心调度系统显示屏

图 18 物流干线运输可视化跟踪实景图

（2）医药冷链物流

公司通过与中游协和开展深度合作，在临床样本、细胞产品、脐血等-196℃、-80℃、-15℃~-25℃多温层产品冷链包装方案等方面进行研究，成功探索生物临床、血液制品各环节标准化运作模式，并在行业内成功申报《医学检验生物样本冷链物流运作规范》国家标准试点企业。报告期内，公司继续为西门子、迈瑞生物、明德生物、厦门万泰、长春金赛、上海伯杰医疗、安图生物、科兴疫苗、科兴器械等企业提供专业的冷链物流服务，同时开拓石药集团、河南牧原、上海律昂杰、中慧生物等 16 家新客户，进一步提升业务体量。

图 19 冷链物流仓配服务模式图

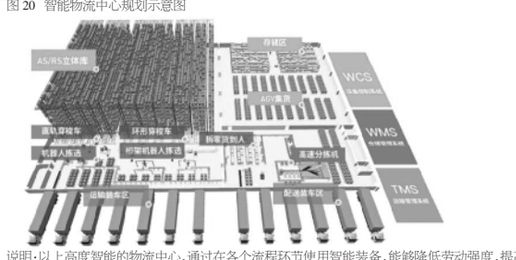


（3）数智物流与供应链整体解决方案

公司自主构建了覆盖物流供应链全过程、全场景的软件产品体系，通过“九州云仓”平台建设全国统一数仓、数据质量、标签、指标与分析模型体系，形成企业数据资产。仓储管理系统（WMS）、运输管理系统（TMS）、运营分析系统（OAS）、订单管理系统（OMS）、计费管理系统（BMS）、设备控制系统（WCS）、物联管理系统（Iot）、12 轮四向穿梭车、自动化 AGV 机器人等具备行业领先优势的产品矩阵，为客户实现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、自动分析诊断等全景数字化运营管控。

九州通 20 年来在供应链物流领域实践沉淀，公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）进行技术服务输出，赋能外部客户，为北京同仁堂、大参林医药、贵州茅台等客户提供“规划+软件+设备+运营”的一站式、一体化集成交付服务，为多行业、多业主，多业态的企业提供物流解决方案。九州云智探索出基于 aPaaS 模型架构的一套平台服务应用生态，构建企业敏捷的技术底座，打造新一代的企业技术中台、业务中台及应用平台，依托一体化的集成技术支撑，不断赋能企业自主研发扩展能力，同时通过提供全系研发工具支持，简化开发流程，降低入员能力要求，提升开发效率，敏捷响应业务需求交付。

图 20 智能物流中心规划示意图

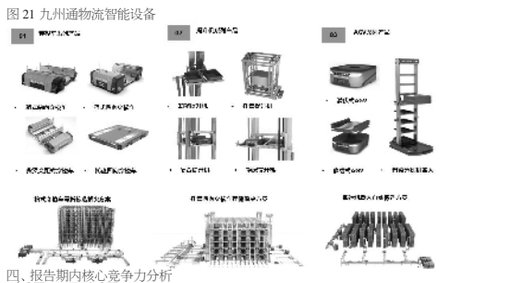


说明：以上高度智能的物流中心，通过在各个流程环节使用智能装备，能够降低劳动强度，提高作业效率与准确性，保证作业吞吐量。

（4）物流智能设备研发

九州通物流已取得《一种带夹抱机构的可换向式穿梭车》《一种用于穿梭车的提升机》等 51 项物流智能设备的相关专利，公司在为行业内外提供智能物流设备解决方案的同时，自主研发全系列穿梭车产品及配套设备（包括箱式两向穿梭车、箱式四向穿梭车、货叉变距穿梭车、托盘四向穿梭车等），并支持-25℃~-45℃的冷库穿梭车系列产品，适用于多类型、多功能、多温区、多行业的智能物流解决方案。

图 21 九州通物流智能设备



四、报告期内核心竞争力分析

√适用 □不适用

（一）医药行业全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链综合服务平台

1、全品类

公司积累了丰富的经营品类，包括西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、生物制品、保健品和化妆品等品种品规共计 58.95 万个，其中中西成药品规数 7.78 万个，器械品规数 32.02 万个、中药品规数达到 11.54 万个，保健品和化妆品等其他品规数 7.61 万个，能满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。

2、全渠道

公司建立了行业稀缺的全渠道分销网络，覆盖中国 96%以上的行政区域，包括城市及县级公立医院（第一终端）、连锁及单体药店（第二终端）、基层及民营医疗机构（第三终端）、互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）客户；公司全渠道 B 端客户规模约 47.28 万家，其中城市及县级公立医院客户 1.33 万家，连锁及单体药店客户 20.28 万家（合计覆盖零售药店数量约 37 万余家），基层及民营医疗机构客户 23.48 万家（其中民营医院客户 1.33 万余家），下游医药分销商 1.2 万余家，其他客户近 1 万家，能保证各类 OTC 品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端。

3、全场景

公司依托全品类、全渠道的核心优势，积极向上游供应商、下游客户及 C 端消费者拓展服务场景，加大总代品牌推广、“批零一体化”、“BC 仓一体化”、“万店加盟”等业务布局，已使公司从单纯的医药分销企业在数字化、互联化的加持下，向数字化分销、总代品牌推广、三方物流以及物流技术等综合服务商转型，从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以 C 端消费者为精准服务端转型，并能提供“医+药+险”的线上线下相结合的全场景医疗健康服务。

图 22 九州通医药供应链服务体系

（二）高效运营的数字化、平台化、互联网化的产业服务能力

1、数字化

公司是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务信息系统的企业，拥有包括供应链服务平台、ERP 系统、财务共享体系、物流集成服务平台（LMIS）等管理系统，这为构建集团统一的互联网数字化服务平台及提供数字化服务能力奠定了坚实基础。公司的数字化体系不仅可以对内提升管理水平和运营效率，而且也可以对外提供增值服务，还可以支撑高效、安全的物流供应链服务。2023 年上半年，公司继续深化实施数字化转型规划，16 个数字化转型子项目顺利推进，大大提升客户体验及对外业务赋能水平等。其中，公司财务共享云平台、“Bb 一体化项目”分别入选 2022 年和 2023 年中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》；“Bb/BC 仓配一体化项目”入选《证券日报》“2023 数字经济领航者论坛”评选的《2023 数字经济发展典型案例》（转型类）。

2、平台化

公司建成了覆盖连锁药店、单体药店/诊所、医院/基层医疗机构、县级商业联盟分销商（准终端）以及互联网医药供应链的全渠道“高速公路”平台，并利用该平台运营不同品类的药品、器械、中药、消费品以及总代品牌推广、工业自产和 OEM 产品。另外，公司搭建了可以覆盖全国的六大平台，包括产品营销平台、物流共享平台、电商及信息化运行平台、财务共享平台、供应链增值服务平台和生态投融资平台。

3、互联网化

公司从医药分销与零售入手，搭建了药九九 B2B 平台（www.yyjzt.com）、“智药通”APP 等互联网交易平台，以及为客户提供赋能服务的互联网工具包，2023 年上半年平台销售规模达到 60.54 亿元，是国内领先的院外数字化医药流通平台。公司推出的“幂药云”、“门店通”、“医卫助手”等互联网服务工具，赋能线下众多等级医院、药店、基层医疗机构等客户，为医药供应链和互联网医疗处方提供云仓的后台服务支持。

（三）全国领先的“批零合配一体化”的医药物流供应链服务体系

1、行业领先的医药物流资源及技术支撑

作为医药行业首家 5A 级物流企业、国家唯一的医药智能仓储示范基地，公司拥有规模庞大的医药供应链服务平台基础设施，包括 141 座仓、426 万平方米的经营及配套设施，其中符合 GSP 标准的仓库设施 271 万平方米，包含 562 个冷库（面积 4.89 万平方米，容积 11.25 万立方米），物流网络资源覆盖全国 96%以上区域。

公司经过二十年技术沉淀与迭代，培养了一支具备创新应用思维的物流管理团队，并通过自主规划集成、自主系统研发、自研智能装备，实现物流领域所有子系统的数据互联互通、数据口径统一，构建了覆盖广、服务全的仓储、运输、信息网络三网合一的专业大健康物流供应链服务平台，实现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、自动分析诊断的全景数字化运营管控，并且已实现技术输出。公司构建一体化多仓协同云仓平台，通过主仓链接 31 座省级枢纽仓和 110 座市级区域仓，实现内外仓运配资源共享、优势互补、合伙经营、相互引流的生态化、网络化模式。

图 23 九州通物流技术应用成果

2、持续提升的全仓物流及多端服务能力

公司利用多年在 B 端积累的供应链资源，向 B 端、C 端客户开放了自身的供应链体系以及全仓物流服务，以便为 B 端客户及 C 端用户提供更好的服务。针对 B 端客户，公司通过打造线上线下“一站式”服务，实现 B 端客户与公司库存品种资源共享、仓运配资源及信息平台共享，最终实现 B 端业务平台化发展；针对 C 端用户，公司通过开展一体化支撑，以及全链路数据和智能化物流技术支持，对 C 端用户实现作业流程再造、全链路数据拉通、规范化数据流转、多仓集约化管理、客制化配送时效等功能。

公司持续提升全仓多端服务能力。目前，“BC 一体仓”已经完成湖北、上海、广州、北京、天津、浙江所有电商业务区域上线，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、江苏、新疆、上海、天津、广西、江西、内蒙古、河北、甘肃、湖南共 22 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。

公司凭借全仓物流及多端服务能力，在行业内形成了“履约快、服务好、成本优”的核心优势，做到客户响应及时率 100%、收货及时率 96%、出库及时率和准确率分别达 98%和 99.99%、订单处理时长仅 80 分钟、同城和省内配送时效分别控制在 12 小时和 24 小时内，实现备货、管理和流通成本的三低目标。

图 24 九州通多仓协同系统

3、多元化的核心产品与服务

公司多年来坚持技术创新，并且形成不同的产品矩阵，满足客户多样化的需求，其中最核心的服务和产品是供应链仓配一体、专业冷链、技术输出及智能设备。在供应链仓配一体方面，公司通过建立集中运营、垂直管控的运营模式，能够为客户提供集提货、入仓、存储、分拣、扫码、配送、退货于一体的物流仓储服务、配置全国前置仓、干支线、落地配等配送服务，以及提供物流代运营服务。在专业冷链方面，公司为满足客户不同的冷链服务需求，坚持通过丰富仓储资源、完善网络运力和精细运营管理模式，打造医药冷链物流产品，同时将仓储、干线、配送三大板块协作运行，为客户提供高质量、优服务、低成本的客制化服务。在技术输出及智能设备方面，公司通过调研客户需求确定目标，并在项目方案规划设计、软件及智能设备研发、系统集成实施、运营改善与售后等全流程与客户多次沟通，最终输出技术服务以及智能设备产品。

（四）行业领先的新业态孵化及业务创新支持能力

1、新业态支持能力

公司依靠全品类、全渠道和全场景的“千亿级”医药供应链服务平台，以及高效运营的数字化、平台化和互联网化的产业服务能力，开启产业链布局及新业态探索，如：利用打造的“智药通”系统赋能生产企业，实现对销售人员、品类和客户的有效管理；利用开发的“幂药云”系统，助力实体医院的处方流转；利用开发的“门店通”系统赋能“万店加盟”药店的管理；利用“医卫助手”赋能基层医疗机构；利用“药九九”平台支持药店、诊所业务。同时，公司根据创新业务及技术发展需要，持续吸收外部各类优秀人才加盟，有力促进了公司业务发展与技术创新。

2、业务创新能力

公司具有较强的业务创新能力，近十年来，公司不断优化和变革商业模式。在由传统的针对药店、诊所、基层医疗机构客户的“快批、快配”模式向针对全渠道实施的“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务商模式转型后，公司又借助“千亿级”销售平台优势资源，开始孵化出“幂健康”平台、“第三方物流”服务平台、生态圈投资平台、供应链技术增值服务平台等新业务、新模式。

（五）灵活高效的民营体制及特色的“家”文化品牌优势

1、民营体制及人才优势

公司作为国内最大的民营医药流通企业，具有机制灵活、决策高效的竞争优势。在人才竞争力方面，公司核心管理团队成员包括公司创始人、内部培养多年的职业经理人以及外部引进的高端人才，涵盖了经营管理、技术研发、市场营销、财务管理、物流运营等各个方面，且大多在医药大健康行业深耕多年，平均从业年限超过 15 年，对行业发展趋势及公司发展战略具有深刻的理解和认识，为公司持续稳健发展奠定了扎实的基础。2014 年至今，为充分调动员工积极性，吸引和保留优秀管理人才和核心骨干，并进一步完善公司治理结构，健全公司长效激励机制，促进公司长期、持续、健康发展，公司每年推进限制性股票激励计划或员工持股计划，激励对象涵盖公司董事、中高级管理人员、子公司高级管理人员及集团核心技术人员和核心业务人员等，保证个人利益与公司利益紧密关联，形成利益共享、执行力强的高效管理团队。

2、文化及品牌优势

公司多年创业、发展的实践形成了以创造共同事业的文化、尊重员工的文化等为主要内涵的原生态“家”文化体系，提倡“平等、友爱、互帮、共进”等理念。另外，公司坚持“以客户为中心、以业绩为导向、以文化为驱动、以质量为生命”的核心价值观，不断进行文化整合，利用“家”文化纽带增强集团的凝聚力、向心力和竞争力，充分发挥企业文化在增强企业核心竞争力中的重要促进作用一直为公司的发展提供着源源不断的精神动力。

公司作为医药流通民营第一品牌，勇于承担社会责任，秉承“以人为本”的理念，关注社会热点问题与弱势群体的需求，通过捐赠、志愿服务、慈善活动等多种形式参与社会公益事业。公司还与政府部门、行业协会、非政府组织等多方合作，在医疗教育、扶贫助困、灾害救援等领域发挥企业优势，积极行动。在过去三年防控期间，面对复杂严峻的防控形势，公司从管理层到员工始终坚守、迅速响应、积极动员，严格执行防控规定，落实企业主体责任，部署防控与物资保障供应工作，满足社会大众需求。

五、前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数（户）				25,529		
截至报告期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	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
上海弘康实业投资有限公司	境内非国有法人	21.58	602,617,266	0	质押	359,343,300
雅龙国际集团（香港）有限公司	境外法人	11.41	318,702,060	0	无	0
中山广银投资有限公司	境内非国有法人	6.65	185,690,629	0	质押	131,120,000
北京点金投资有限公司	境内非国有法人	5.48	153,118,175	0	无	0
德昌投资集团有限公司	境内非国有法人	5.37	149,914,708	0	质押	146,914,000
中国信达资产管理股份有限公司	国有法人	5.00	139,603,166	0	未知	
香港中央结算有限公司	其他	4.39	122,614,151	0	未知	
楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB01 担保及信托财产专户	其他	2.85	79,584,926	0	无	0
九州通医药集团股份有限公司-2023-2025 年员工持股计划	其他	2.59	72,412,656	0	无	0
楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB03 担保及信托财产专户	其他	2.45	68,540,000	0	无	0
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）的控股股东为刘柳林，因刘宝林和刘柳林为姐妹关系，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及自然人股东刘柳林构成关联关系，且“楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB01 担保及信托财产专户”、“楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB03 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；根据上市公司股东管理办法的相关规定，上海弘康、楚昌集团（包括楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB01、22 楚 EB03 担保及信托财产专户）、北京点金、中山广银、刘宝林及刘柳林为一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

六、截至报告期末的优先股股东总数，前 10 名优先股股东情况表

√适用 □不适用

单位：股

优先股代码			360039，360041			
截至报告期末优先股股东总数（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-工银金投二号（天津）股权投资合伙企业	代表国家持有股份的单位	0	20.00	4,000,000	优先股	未知	
中央企业乡村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 10 名优先股股东之间，上述股东与前 10 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。					

七、控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

八、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
九州通医药集团股份有限公司 2020 年度第一期中期票据	20 九州通 MTN001	102002343	2020-12-22		200,000,000	6.00
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	22 九州通 ABN001 优先 A 级	082280420	2022-04-22	2024-04-22	720,000,000	4.00
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	22 九州通 ABN001 优先 B 级	082280421	2022-04-22	2024-04-22	250,000,000	4.30
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	22 九州通 ABN001 次级	082280422	2022-04-22	2024-04-22	30,000,000	
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 级	082300294	2023-05-18	2025-05-17	720,000,000	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 级	082300295	2023-05-18	2025-05-17	250,000,000	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 次级	082300296	2023-05-18	2025-05-17	30,000,000	

反映发行人偿债能力的指标：

√适用 □不适用

主要指标	报告期末	上年末
资产负债率	69.09	68.91
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	4.27	4.41

第三节 重要事项

一、公司应当根据重要性原则，说明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

√不适用

二、报告期内公司整体经营情况及业务分析

（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 793.57 亿元、归母净利润 13.43 亿元，分别较上年同期增长 16.73%、5.83%；扣非归母净利润为 12.95 亿元，较上年同期增长 17.09%。公司营业收入、归母净利润和扣非归母净利润均持续增长的主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长的基础上，实现总代品牌推广、医药新零售与加盟、数字物流技术与供应链解决方案、医疗健康及技术增值服务等新兴业务的加速增长，助力公司业绩提升。

（二）报告期内各项业务经营情况

报告期内，公司实现主营业务收入 792.57 亿元、主营业务毛利 66.51 亿元，分别较上年同期增长 16.62%和 22.93%。

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	674.88	14.01%	45.50	14.24%
总代品牌推广业务	86.37	38.74%	14.64	62.15%
其中：药品总代品牌推广业务	49.49	48.60%	12.84	65.70%
器械总代品牌推广业务	36.88	27.40%	1.79	40.55%
医药工业自产及 OEM 业务	11.82	5.44%	2.62	3.52%
医药新零售业务	14.42	37.51%	2.34	26.00%
医疗健康与技术增值服务	1.05	38.83%	0.39	43.27%
数字物流技术与供应链解决方案	4.03	38.05%	1.03	73.35%
主营业务合计	792.57	16.62%	66.51	22.93%

1、主营业务分