（上接 C115 版）

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领域不动产投资信托基金（REITs）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，允许递延纳税，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资产扩大有效投资的意见》	意见明确了盘活存量资产的重点领域，一是重点盘活存量规模较大、当前收益较好或增长潜力较大的基础设施项目资产；二是统筹盘活存量和改扩建有机结合的项目资产；三是有序盘活长期闲置但具有较大开发利用价值的项目资产。
2022-5	中国证监会、国家发展改革委	《关于规范做好保障性租赁住房试点发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）有关工作的通知》	通知提出推动保障性租赁住房 REITs 业务规范有序开展。
2022-7	国家发展改革委	《关于做好盘活存量资产扩大有效投资有关工作的通知》	通知提出各省级发展改革委要积极鼓励符合条件的项目发行基础设施 REITs，宣传推广已发行基础设施 REITs 项目的经验做法，发挥示范带动作用，调动有关方面参与积极性。
2022-7	国家发展改革委	《关于做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）新购入项目申报推荐有关工作的通知》	通知提及各地要主动协调有关部门，在依法合规的前提下，重点围绕土地使用、PPP 合同或特许经营协议签订、国有资产转让、相关手续证书办理等，对项目合规性手续完善工作给予积极支持，这为公募 REITs 实际开展过程中解决难点给予极大支持。
2022-7	上海证券交易所、深圳证券交易所	《公开募集基础设施证券投资基金（REITs）规则适用指引第 4 号—保障性租赁住房（试行）》	指引主要从业务参与机构与基础设施项目、回收资金使用与监管、运营管理与信息披露等方面进行指导和要求。
2022-10	国家发展改革委	《关于进一步完善政策环境加大力度支持民间投资发展的意见》	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（REITs）试点。
2022-12	国务院	《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》	纲要提出，有序推动基础设施领域不动产投资信托基金健康发展。通过多种方式盘活存量资产，形成存量资产和新增投资的良性循环。
2022-12	湖北省人民政府	《关于更好服务市场主体推动经济稳健发展若干政策措施的通知》	文件强调支持基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点，并给予相应的政策支持和奖励。
2023-3	国家发展改革委	《关于规范高效做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）项目申报推荐工作的通知》	文件进一步就 REITs 试点工作的前期准备、发行条件、审核流程、专业支撑、募投项目、运营管理等要求进行了系统总结，这对推进基础设施 REITs 常态化发行具有重要的指导意义。
2023-3	中国证监会	《关于进一步推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）常态化发行相关工作的通知》	文件从加快推进市场体系建设、完善审核注册机制、坚持规范发展并重、凝聚各方合力 4 个方面共 12 条措施，进一步推进 REITs 的常态化发行和完善业务规则。
2023-3	湖北省人民政府办公厅	《2023 年全省“稳预期、扩内需、促消费”工作方案》	工作方案强调加强基建投资，积极稳妥推出一批基础设施领域不动产信托基金（REITs）、政府和社会资本合作（PPP）等项目，对投资额 1 亿元及以上的当年新入库、落地 PPP 项目，省级给予一次性奖励。
2023-4	中国证监会	《推动科技创新公司债券高质量发展工作方案》	工作方案强调扩大科技创新资金供给，持续发挥中央企业示范引领作用，加大对优质企业发行科创债的支持力度，推动科技创新领域企业发行 REITs。
2023-5	陕西省发改委	《促进民间投资健康发展的十条举措》	文件强调大力支持民营企业发行基础设施公募 REITs，对于被国家发展改革委推荐至中国证监会的项目，省级财政一次性补助前期费 300 万元。回收资金安排的新建、改扩建项目，优先申请中央预算内投资专项补助。
2023-5	上海证券交易所、深圳证券交易所	《公开募集基础设施证券投资基金（REITs）规则适用指引第 1 号——审核关注事项（试行）（2023 年修订）》	指引突出以“管资产”为核心，进一步优化 REITs 审核关注事项，强化信息披露要求，按照“成熟一类、推出一类”的原则，明确产业园区、收费公路两大类资产的审核标准，提高成熟类型资产的推荐审核透明度，加快发行上市节奏，进一步健全并发挥基础设施 REITs 市场功能，推动 REITs 市场高质量发展。
2023-6	中国人民银行、国家金融监督管理总局、证监会、财政部、农业农村部	《关于金融支持全面推进乡村振兴加快建设农业强国的指导意见》	指导建议鼓励运用信贷、债券、资产支持证券、基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）等方式，支持专业化、规模化住房租赁企业发展，依法合规加大对新市民等群体保障性租赁住房建设融资支持力度。
2023-7	国家发展改革委	《国家发改委关于进一步抓好抓实促进民间投资工作努力调动民间投资积极性的通知》	文件鼓励民间投资项目发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs），国家发展改革委将进一步加大工作力度，推荐更多符合条件的民间投资项目发行基础设施 REITs，促进资产类型多样化，进一步拓宽民间投资的投融资渠道，降低企业资产负债率，提升再投资能力。
2023-8	国家发展改革委	《国家发展改革委等部门关于实施促进民营经济发展近期若干举措的通知》	文件强调促进公平准入，扩大基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）发行规模，推动符合条件的民间投资项目发行基础设施 REITs，进一步扩大民间投资。
2023-9	国务院办公厅	《关于释放旅游消费潜力推动旅游业高质量发展的若干措施》	鼓励在依法界定各类景区资源资产产权主体权利和义务的基础上，依托景区项目发行基础设施不动产投资信托基金（REITs）。
2023-11	国家发改委、财政部	《关于规范实施政府和社会资本合作新机制的指导意见》	积极支持符合条件的特许经营项目发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）。
2023-12	中国证监会	《关于支持中央企业发行绿色债券的通知》	支持中央企业开展绿色领域基础设施 REITs 试点，支持新能源、清洁能源、生态环保等领域基础设施项目发行 REITs。
2023-12	财政部	《全国社会保障基金境内投资管理办法（征求意见稿）》	指出全国社保基金可以投资于 REITs。引入资金量庞大且资金期限较长的社保基金有助于增强 REITs 市场抗波动性。
2024-2	中国证监会	《监管规则适用指引——会计类第 4 号》	在制度层面明确了基础设施 REITs 的权益属性。
2024-4	国务院	《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》	指出推动债券和不动产投资信托基金（REITs）市场高质量发展，研究制定不动产投资信托基金管理条例，完善不动产投资信托基金税收政策。

在政策推动下，我国基础设施公募 REITs 发展迅速，自 2021 年首批 9 只基础设施公募 REITs 上市以来，截至 2024 年 3 月末，市场已发行首发项目 35 单，扩募项目 4 单，合计 39 单，首发项目规模 1,105 亿元，扩募项目规模 51 亿元，规模合计 1,156 亿元，底层资产涵盖仓储物流、产业园区、租赁住房、消费类基础设施、高速公路、固废处理、污水处理、清洁能源八大类别。

基础设施 REITs 政策的落地实施，对包括九州通在内的重资产企业意义重大：(1)盘活存量资产，通过 REITs 的方式将原先流动性较差的底层资产转换为流动性较强的金融产品，将其未来的现金流提前变现，为公司发展提供增量的资金支持，助力资产开发良性循环；(2)促进企业轻资产化，企业作为基金份额的持有人间接持有项目资产，同时以管理人等身份直接参与资产运营管理，实现业务上“轻重分离”，解决投入高、回报周期长的难题，推动企业向轻资产转型；(3)降低资产负债率，公募 REITs 属于权益性融资，可以有效减少重资产企业对传统债务融资方式的依赖，帮助企业回笼资金，增强现金流，降低资产负债率；(4)提高资产运营能力，实现多元收益，基础设施公募 REITs 有助于企业精细化运营管理不动产资产，提升资产管理能力和核心竞争力，在投资者获得较好收益的同时，推动基础设施建设的高质量发展。

公司在医药物流领域深耕 20 余年，拥有全国规模庞大的医药供应链服务平台基础设施，可用于公募 REITs 的医药物流仓储资产及配套设施约 330 余万平方米，在国家政策的大力支持下，公司 REITs 发行前景广阔，有望为公司回笼大量权益性资金，助推公司业务高速发展。

5、数字化步入“数据时代”，为拥有较大规模数据资源的企业打开了新的成长空间

近年来，我国对发展数字经济的重视度不断提升，相继出台了《“十四五”大数据产业发展规划》《“十四五”数字经济发展规划》等政策，推动实施了企业数字化转型、新型数字基础设施等一系列数字经济发展工程，助推我国数字经济蓬勃发展。随着数字技术的飞速发展，数字化转型的持续深入，数据资源日益成为重要的生产要素，我国逐步迈入“数据时代”。2022 年 12 月，中共中央、国务院发布《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》，是我国专门针对数据要素制定的首份基础制度文件；2023 年 8 月，财政部发布《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，明确数据资源可以作为一种资产纳入财务报表，开启了数据要素产业化的大时代。

数字经济主要政策			
发布时间	主体	文件名称	主要内容
2021-11	工业和信息化部	《“十四五”大数据产业发展规划》	规划指出，到 2025 年，大数据产业保持高速增长，价值体系初步形成，产业基础持续夯实，产业链稳定高效，产业生态良性发展，创新力强、附加值高、自主可控的现代化大数据产业体系基本形成。其中，大数据产业测算规模突破 3 万亿元，年均复合增长率保持在 25%左右。
2022-1	国务院	《“十四五”数字经济发展规划》	明确了“十四五”时期推动数字经济健康发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。
2022-8	工业和信息化部办公厅、财政部办公厅	《关于开展财政支持中小企业数字化转型试点工作的通知》	提出，从 2022 年到 2025 年，中央财政计划分三批支持地方开展中小企业数字化试点，即围绕 100 个细分行业，支持 300 个左右数字化公共服务平台，打造 4,000 至 6,000 家样板企业，形成一批适合中小企业的小型化、快速化、轻量化、精准化的系统解决方案。
2022-11	工业和信息化部办公厅	《中小企业数字化转型指南》	面向中小企业、数字化转型服务供给方和地方各级主管部门，从增强企业转型能力、提升转型供给水平、加大转型政策支持三方面提出了 14 条具体举措，助力中小企业数字化转型，提升为中小企业提供数字化产品和服务的能力。
2022-12	中共中央国务院	《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》	是我国专门针对数据要素制定的首份基础制度文件，将数据产权、流通交易、收益分配提到了同等重要的地位，而产权、流通和分配的一个前提就是要确认数据“资产”，只有在数据被确认为“资产”的前提下才可进行。
2022-12	财政部	《企业数据资源相关会计处理暂行规定（征求意见稿）》	在“关于列示和披露要求”方面规定，企业在编制资产负债表时，应当根据重要性原则并结合本企业的实际情况，在“存货”项目、“无形资产”项目、“开发支出”项目下均增设“其中：数据资源”项目。
2023-2	中共中央国务院	《数字中国建设整体布局规划》	提出 2025 年基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局的主要任务，明确数字中国建设“2522”整体布局框架。
2023-8	财政部	《企业数据资源相关会计处理暂行规定》	旨在解决数据资源相关会计处理的安排，具体包括两类数据资源，一是企业按照企业会计准则相关规定确认为无形资产或存货等资产类别的数据资源，二是企业合法拥有或控制的、预期会给企业带来经济利益的、但由于不满足企业会计准则相关资产确认条件而未确认为资产的数据资源。
2024-1	国家数据局等 17 部门	《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026 年）》	选取工业制造、现代农业、商贸流通、交通运输、金融服务、科技创新、文化旅游、医疗健康、应急管理、气象服务、城市治理、绿色低碳等 12 个行业和领域，推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值。

公司经过多年的信息化建设，数据资源储备充足，作为医药产业链中的中游企业，九州通链接着近 60 万的上下游客户，经营着 100 万 SKU，在数字化医药分销领域拥有药品从生产到终端的高质量、全流向数据，随着医药流通行业的集中度提升以及总代理、终端规模的扩张，医药流通的大数据将更有价值。与此同时，公司建设的零售药店数字化平台已经推广超过 2 万家加盟店，沉淀了行业最全的药品、终端主数据库。数据资产入表等政策的落地实施，将改变数据资源方面的投入全部简单费用化的处理方式，更准确地反映企业数据资源的价值，推动数据资源向数据资产转化，为包括九州通在内的拥有较大规模数据资源的企业打开了新的成长空间。

（四）所处行业及发展趋势分析

公司的核心主营业务所处行业主要为大健康行业中的医药流通业态，行业情况说明及发展趋势分析如下：

1、医药流通业态

(1)医药流通市场规模快速增长，行业集中度持续提升

根据《2022 年药品流通行业运行统计分析报告》数据，2022 年全国药品流通市场销售规模稳中有升，全国七大类医药商品销售总额 27,516 亿元，其中药品批发市场销售额为 21,526 亿元，扣除不可比因素同比增长 5.4%。

2020-2022 年，医药流通行业销售规模年均增幅为 5.6%，头部四家销售过千亿公司的年均增幅为 8.7%，而九州通年均增幅为 12.2%。九州通 2020-2022 年的销售收入年均增幅不仅高于行业年均增幅，也高于头部四家的年均增幅。

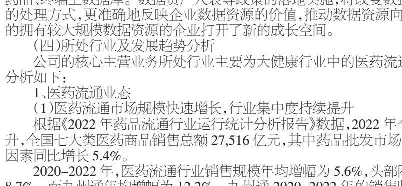


图 4 2011-2022 年我国医药销售规模及增速图

数据来源：商务部药品流通行业运行统计分析报告

此外，医药流通行业集中度不断提升。2022 年我国药品批发企业主营业务收入前 100 位占同期全国医药市场总规模的 75.2%，同比提高 0.7 个百分点，其中九州通等 4 家全国龙头企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 45.5%，同比提高 1.3 个百分点。对比美国和日本等国家同时参照行业总体目标，我国医药流通领域的集中度还有较大提升空间。

(2)政策推动药品流通行业高质量发展，龙头流通企业迎来发展机遇

在集采常态化、两票制深入发展的新形势下，医药流通行业内部分化加大，全国性及区域性商业龙头企业凭借仓储网络、数字化管理、资金等优势，将有效承接中小型流通商的市场份额，持续推动行业集中度提升。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出，到 2025 年培育形成 1-3 家超五千亿元、5-10 家超千亿元的大型数字化、综合性药品流通企业，前 100 家药品流通企业主营业务收入占同期全国医药市场总规模的 98%以上，这为九州通等“千亿级”收入规模的龙头企业带来了发展机遇。近年来，九州通的国内市场占有率从 2019 年的 4.72%提升到 2022 年的 5.76%，公司的行业竞争力逐步增强，市场占有率逐步增加。

(3)市场渠道格局变动趋势明显，院外市场份额占比逐步提升

根据米内网统计数据，我国药品销售分为三大终端六大市场，从三大终端的销售额分布来看，第一终端二级及以上医院市场份额最大，但近年呈下降趋势，2020 年-2022 年占比分别为 64.0%、63.5%、61.8%；第二终端零售药店市场份额逐步上升，从 2020 年的 26.3%上升至 2022 年的 29.0%；第三终端基层医疗市场份额 2020 年-2022 年占比分别为 9.7%、9.6%、9.2%。从趋势来看，二级及以上医院用药市场份额占比逐渐下降，零售药店份额占比上升较大。据米内网预测，到 2029 年，院外市场总量将达到 1.6 万亿元，打平甚至超过院内市场。

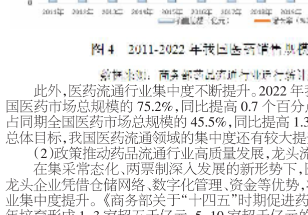


图 5 2018-2022 年三大终端市场份额

数据来源：米内网

(4)数字化分销及供应链管理将成为行业未来发展的新引擎

近年来，我国医药电商 B2B 市场规模保持着持续增长态势。2019 年市场规模突破 1,000 亿元；2020 年之后受疫情影响，电商购药成为首选，医药电商 B2B 趋势而起，实现高速增长，2021 年市场规模达到 2,072 亿元。随后，2022 年药品网售新规落地，给医药电商 B2B 赛道带来新的发展机遇，市场规模进一步扩大至 2,277 亿元。

图 6 2017-2022 年中国医药电商 B2B 市场规模（单位：亿元）

在市场成长性方面，一方面，在新医改政策、“互联网+”在医疗健康领域的加速渗透与转化，以及大数据、物联网等新兴技术不断进步的多重因素助推下，传统医药批发与流通企业积极布局医药电商 B2B 领域，利用数字化手段赋能流通领域；另一方面，院外市场发展迅速，采购量大幅增加，医药电商 B2B 市场规模将进一步扩大。因此可以预见，在政策与市场不断完善的综合作用下，中国医药电商 B2B 市场规模 2025 年预计将突破 3,000 亿元，发展空间巨大。

九州通是国内最早开展医药电商业务的企业之一，在行业内最先提出 FBBC 的概念，依托互联网和数字化工具，致力于打造一个服务于上游企业（F 端）、下游 B 端客户（包括医疗机构、药店、诊所、快消品店、政府采购集团等）和 C 端用户的供应链服务平台，形成一个融合 B2B/B2C/O2O 的立体化、数字化医药供应链服务体系。报告期内，公司药九九 B2B 电商平台自营交易收入规模已达 112.41 亿元；同时，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 60.85 亿元，较上年同期增长 11.47%；以上合计 173.26 亿元，占主营业务收入的 11.55%。公司数字化分销业务已成为公司重要的业务渠道。

(5)药品流通渠道变化驱动医药物流 Bb/BC 一体化

药品集中采购改变了药品供应品种结构，进而导致医药经销商及市场份额重新调整和洗牌，中标企业更关注成本管控，对配送效率提出了更高要求。落标品种转向院外市场，带来零售药店终端的市场需求，终端订单趋于碎片化，这也要求药品流通行业具有精细化的服务能力。医药商业企业只有搭建仓配一体供应链平台，推进“Bb/BC 一体化”，提供便捷、高效的差异化服务，以应对终端市场新的市场化需求，才能获得历史性的发展机遇。

九州通物流是行业内首家获得 5A 级医药物流的企业，公司武汉东西湖医药物流中心被评为国家十大智能仓储物流示范基地（医药行业唯一一家）。目前，公司拥有 31 座省级医药物流中心、110 座区域物流中心，其中湖北、上海、广东、北京、天津、浙江 6 处“BC 一体仓”投入运营，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、吉林、辽宁共 24 家公司物流“Bb 一体化”完成改造并投入运营，能适用于多渠道、多场景（ToB、ToC、Bb）业务的供应链需求，通过合理的投入物流仓配资源，打通业务与物流平台，提供仓配全链路服务。九州通物流已开发直通干线及星状支线，形成 4,000 余条配送线路，可以做到多段联运，配送广覆盖；各地物流中心符合国家 GSP 质量标准，服务总量与效率行业领先；九州通自主研发的自动化、智能化物流设备的投入使用，实现了降本增效的目的。

(6)冷链物流发展空间持续增大

随着我国居民对医药质量的日益重视以及生物医药、疫苗以及检测试剂等冷链产品的快速发展，医药物流行业对冷链设施的需求也越来越大。

中国冷链物流市场规模快速增长，根据中商产业研究院整理数据，冷链物流市场规模从 2018 年 2,886 亿元增长到 2022 年的 4,916 亿元，年均复合增长率达 14.24%。据中国物流与采购联合会统计数据显示，2023 年 1-5 月我国冷链物流市场规模达 2,395 亿元，较上年同期增长 3.6%，预计 2023 年全年市场规模将达到 5,616 亿元。另外根据中国物流与采购联合会最新公布数据，2023 年我国冷链物流需求总量达到约 3.5 亿吨，较上年同期增长 6.1%。

目前，中国冷链物流行业正处在规范发展期，构建现代冷链物流体系、补齐冷链物流发展短板是行业发展目标，未来冷链物流行业将向着智慧化、绿色化、标准化发展。随着冷链物流产业布局更加完善，国家标准及利好政策逐渐落实，消费升级及冷链物流与人工智能、大数据的深度融合等利好因素，中国冷链物流产业将会进一步发展。

图 7 2018-2023 年中国冷链物流市场规模及预测趋势（单位：亿元）

数据来源：中商产业研究院

2、CSO 业态

(1)医药行业专业化、精细化、数智化分工，催生专业品牌推广及运营服务需求

近年来，医药行业产业链分工不断细化，专业化程度不断提高，依托大数据、云计算等数字化技术的营销方式成为行业发展新趋势，药械生产企业对专业的品牌推广及运营服务提出更多需求：一方面，药械企业为获得持续的竞争优势，倾向于维持较高研发投入，而在其它方面压缩运营成本，因此，将销售环节交由专业的品牌推广及运营服务机构是降低营销成本、保证研发投入的有效方式；另一方面，随着数字经济时代的到来，如何通过数字化营销打破时间、地域的限制，让产品得到全渠道、全范围的持续曝光，成为药械生产企业营销的一个新难题，因此专业的品牌推广及运营服务商已成为越来越多药械生产厂商进行产品推广的重要选择。这为九州通这类具有数字化营销优势的 CSO 企业带来了业务机会。

九州通在品牌推广与运营方面持续探索数字化管理与营销模式，目前已取得阶段性成果。公司围绕产品全周期营销服务需求，建立产品全价值链运营体系；通过市场研究、品牌策划、渠道营销、终端动销、市场监管等全领域运营，孵化优质产品；完善营销服务矩阵，强化品牌运营服务力，实现产品的“销售+品牌”双赋能；稳商销、拓终端，精耕连锁渠道，围绕终端动销、电商运营、线上+线下整合传播，致力于打造大健康零售“品牌 & 销售双提升”的势能加速器，为上下游客户提供一站式、体系化的整合营销服务，成为中国医药零售 CSO 领域的创新引擎。

(2)带量采购等医改政策深化实施，对运营成本及效率提出新要求，加速品牌推广及运营服务发展

集采等相关政策的深化实施，加速了品牌推广及运营服务业态的发展。从医改政策实施的直接效果来看，进入集采名录的药品价格普遍大幅下降，未进入集采名录的原研药不具备价格优势，价格随之下降导致量价齐跌，整体院内销售受到较大冲击。对于原研药厂商来说，一方面，其持续拓展院内市场的压力加大，各产品销售团队的人均产出下降，存在外包院内销售的需求；另一方面，其开始关注院外市场，但积累较为薄弱，对专业院外渠道运营的需求加大。基于以上需求，原研药厂商更看重流通商的分销渠道能力及品牌推广能力，弃标/丢标的原研品牌为实现院外市场快速推广，倾向于选择具备强分销渠道网络及品牌推广经验的流通及品牌运营一体服务商，这给品牌推广及运营行业发展提供了不断增长的动力。

带量采购对运营成本及效率也提出新要求：行业产品的降价与服务要求的增加矛盾凸显。骨科、大外科、IVD 等行业增速放缓或出现负增长，但带量后医院服务深度及个性化服务需求日益增长，流通企业必须提供高时效性、强个性化的专业产品线服务；冲击标内、标外市场，市场架构重塑，更多国产品牌、具有性价比厂家迎来入场机遇，平台化、规模化运作需求凸显，向上延伸多样化服务，向下兼并区域市场，才能稳定市场份额及盈利空间。这对品牌推广及运营服务业态而言，既是挑战、也是机遇，必将加快推动品牌推广和运营服务的持续进步。

(3)随着进口药品规模持续增长，跨国药企带动更多增量需求

随着医药市场国际化，诸如美国、欧洲、日本等发达国家的跨国药企，面对中国这个深具潜力的医药市场时，往往由于对中国市场需求的洞察不够深入，更愿意付出一定成本将专业的产品推广及销售工作交给国内专业的公司去完成，以便他们能够集中优势专注于药品的研发创新与生产优化。作为药品进口的重要国家，中国已成为跨国药企竞相争夺的关键战略市场，由此带动了更多增量需求，催生了国内专业化推广与销售行业的蓬勃发展。

3、医药新零售及加盟业态

(1)医药零售市场双引擎加速，实体药店稳中求进，线上渠道乘势崛起

从我国零售药店市场规模来看，2013 年至 2023 年呈逐年稳健上升趋势。米内网数据显示，按终端平均零售价计算，2023 年中国实体药店和网上药店（含药品和非药品）零售规模达 9,293 亿元，较上年同期增长 6.5%。

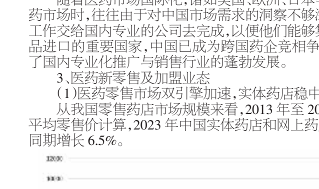


图 8 2013-2023 年中国零售药店（药品+非药品）零售规模

数据来源：米内网

[illegible]

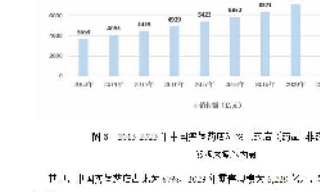


图 9 2013-2023 年中国实体药店（药品+非药品）零售规模

数据来源：米内网

此外，“互联网+药品流通”、“互联网+医保服务”等相关政策的出台，将符合条件的“互联网+”医疗服务费用纳入医保支付范围，鼓励定点医疗机构提供“不见面”购药服务以及线上医保支付等政策红利的释放，医药零售行业迎来破局机遇，医药新零售体系建设将迈向更高水平。在线上线下加速融合、全渠道一体化运营成为趋势的背景下，传统药品零售企业正积极拥抱新零售浪潮，加速转型迈入“新零售时代”。米内网数据显示，2023 年中国网上药店（药品+非药品）零售规模已达 3,064 亿元，较上年增长 17.5%，占零售终端市场的 33%，网上药店乘势崛起，市场占比持续增加，电商销售已成为零售终端较为重要的销售渠道之一。

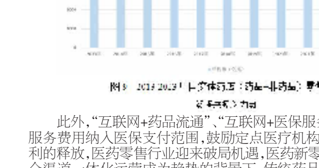


图 10 2013-2023 年中国实体药店与网上药店（药品+非药品）零售规模占比

数据来源：米内网

(2)电子处方流转催化零售药店市场变革

在医保政策改革的推动下，电子处方流转系统正重塑药品供应链，将医药机构、经办机构、药品和参保人病种信息整合至同一平台。这一举措不仅优化了国谈药与门统药品的供应和使用流程，还提升了经办服务效能。特别是“零差率”和带量采购政策的实施，促使二级及以上医院的自费用药处方转向零售药店。同时，“双通道”和“门诊统筹”政策为药店纳入医保报销体系敞开了大门。

2022 年 9 月《药品网络销售监督管理办法》的出台，在政策层面肯定了网售处方药，围绕“线上线下一体化”原则持续推进药品销售规范化；2023 年 1 月，国家医保局和人社部发布文件《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2022 年）》，明确指出“2023 年 12 月 31 日前，各省份要依托全国统一的医保信息平台电子处方中心，建立健全全省统一、高效运转、标准规范的处方流转机制，实现省域内‘双通道’处方流转电子化”。

截至 2023 年 7 月 18 日，已有 26 个省份依托全国统一的医保信息平台，完成省级统一的医保电子处方中心上线应用，可实现全国跨省的电子处方流转互认及医保线上结算，接入定点医疗机构 1.02 万家（占全国定点医疗机构总数的 1.72%）、定点零售药店 6.63 万家（占全国定点零售药店总数的 13.7%），实现了医院与药店的对接。

与此同时，“双通道”、“门诊统筹”等政策的实施有望进一步推动处方外流，为零售药店市场带来新的发展机遇。公司通过“万店加盟”计划已在全国范围内迅速拓展直营及加盟药店网络，截至 2024 年一季度末，“万店加盟”计划已实现直营及加盟药店达到 21,192 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 293 个地级城市，共 1,301 个区县，预计 2025 年门店数量将超过 30,000 家。此外，公司积极发展包含 DTP 特药药房、院边店、双通道药房、慢病重症药房在内的好药师专业药房，并利用“BC 仓配一体化”以及“线上线下一体化”的新零售模式，有效承接院外市场的处方药订单和 OTC 订单，为公司在零售药店市场的快速发展保驾护航。

(3)零售药店市场连锁化浪潮，加盟药店潜力释放

在我国医药零售领域，行业格局正经历深刻演变。根据国家药监局发布的《药品监督管理统计年度数据（2022 年）》显示，零售药店数量持续攀升，达到 62.3 万家，增加了近 3.37 万家，其中连锁门店增加了 2.26 万家。

同时，国家政策鼓励药店连锁化发展，简化药店审批流程，鼓励通过兼并重组、加盟等方式开设新门店，中国零售药店连锁化率从 2012 年的 34.6%飞跃至 2022 年的 57.8%，其中百强连锁的销售规模市场份额占比高达 55.83%，医药零售市场正逐步从分散走向集中，加盟药店凭借其大连锁的商品采购价格、标准化的信息化系统、知名品牌信任、专业的服务培训、成熟供应链管理等优势，实效高效运营。政策红利叠加扩张需求，头部连锁的市场影响力正不断加强，连锁化不仅提高了行业的集中度，也成为医药零售市场未来发展的关键动力。

近年来，中国医药零售连锁率虽然实现了较快增长，但相较发达国家成熟市场，仍存在着显著的不均衡发展空间。《商务部关于“十四五”时期促进药品流通行业高质量发展的指导意见》提出，到 2025 年，药品零售百强企业年销售额占药品零售市场总额 65%以上，药品零售连锁率接近 70%。未来两年内，药店连锁率的提升仍具有巨大的潜力，九州通“万店加盟”有着广阔的增长空间。

2023 年 9 月，国家市场监督管理总局发布《药品经营和使用质量监督管理办法》，要求从事药品连锁经营需建立药品信息化追溯制度，对医药连锁企业提出了更高的要求。九州通自 2021 年全面启动了数字化转型，对加盟药店全面实行数字化，以九州万店 ERP 系统为核心，为旗下加盟药店提供了一整套精细化的数字化管理解决方案，在满足新规监管要求的同时，也为市场竞争中保持领先地位提供了强有力的技术保障。

4、医药工业业态

(1)多因素驱动仿制药行业快速发展，国内仿制药行业需求持续旺盛

近年来，市场潜力的巨大增长、利好政策的出台及原研药专利的相继到期等多种因素共同驱动了仿制药行业的快速发展。

首先，市场潜力的巨大增长是推动中国仿制药行业发展的关键因素之一。随着工业化水平的提升、人口的老龄化加剧、环境问题以及现代生活方式导致患病人数增加，尤其是慢性疾病和生活方式相关疾病的患病率持续上升，带动了对各类药品，特别是仿制药的需求。

利好政策的出台也是推动仿制药行业发展的重要因素。近年来，国家药品政策持续规范化，MAH 政策、一致性评价制度对药品质量提出了更高要求，同时集中带量采购等措施也明确了医保控费的大环境，仿制药作为专利药到期后新玩家，前期研发费用相对较少，有望降低品类价格，惠及更多患者。政府的多项政策旨在改善行业的质量标准，提升仿制药的研发和创新能力，从而促进行业的健康发展。

此外，原研药专利的相继到期也为中国仿制药行业提供了巨大的发展机会。过去几年中，许多重要的药物专利到期，这为仿制药企业提供了生产和销售这些药物的机会。原研药专利到期后，质量与疗效一致的仿制药上市，以更低的价格满足更广泛的市场需求。根据 Evaluate Pharma 的数据，预计 2023 年全球专利药到期的市场规模在 630 亿美元左右；根据国际药品整体 20 年专利期来看，未来多年内将持续有原研药专利到期。

国内仿制药行业需求持续旺盛，根据《中国仿制药发展报告（2023 版）》数据，2023 年我国化学仿制药市场规模达 8,923 亿元，同比增长 2%；另外，国内仿制药审批数量仍在快速增长，2023 年，新获批的化学仿制药批文数量达 1,993 件，较 2022 年呈现显著增长；截至 2023 年底，我国一致性评价累计批准量已到达 3,762 件，过评药品剂型也由传统的片剂、注射剂和胶囊剂逐步扩展到散剂、溶液剂、颗粒剂等近 20 种剂型，实现治疗领域的全面覆盖，全方位满足临床需求。

(2)创新药被纳入新质生产力范畴，市场规模存在庞大空间

2015 年以来，仿制药集采、创新药注册审批、医保支付、创新药投融资等政策多管齐下，中国创新药行业迎来繁荣发展局面。2024 年《政府工作报告》将发展新质生产力作为当前的首要任务，首次明确指出加快创新药产业的发展，以药物的创新研发构成新质生产力，推动医药产业的创新突破，在保障与改善民生的同时能够形成独特的新动能、新优势，推动中国创新发展战略的稳步前进。

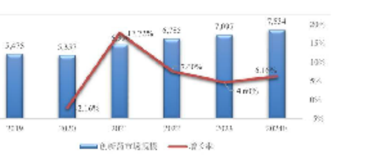


图 11 2019-2024 年中国创新药市场规模及增速走势（单位：亿元）

三、报告期内公司从事的业务情况

九州通转型升级后的主营业务主要包括：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、医药新零售与万店加盟业务、医疗健康与技术增值服务、数字物流技术与供应链解决方案六大方面。报告期内，各项业务均实现稳健经营，部分高毛利业务拓展顺利，经营持续向好，具体业务详细介绍如下：

1、数字化医药分销与供应链业务

公司数字化医药分销与供应链业务的上游客户主要是药械生产企业和代理商，下游客户主要包括二级及以上医院、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。公司处于医药产业链上的中间流通环节，聚合了众多上下游客户与品种资源，依托医药物流系统优势，形成了天然的药械供应链网络平台。

公司经过多年的数字化转型，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；公司自主研发及迭代上游供应链 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赋能业务，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”的数字化供应链服务。

报告期内，公司数字化医药分销与供应链业务收入规模为 1,250.44 亿元，占主营业务收入比重为 83.37%；其中，药九九 B2B 平台等数字化分销业务收入规模达到 112.41 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 60.85 亿元，以上合计占该业务板块的 13.86%。截至报告期末，公司药九九平台（www.yyjzt.com）注册用户 40 万？、活跃用户 35 万？，“智药通”平台活跃用户 25.58 万。

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，公司 CSO 业务从品牌、产品、网络、终端全链条构建具备终端快速触达、通路管理透明及生意可控的四大核心竞争力，即全周期的营销力、全网络的辐射力、全渠道的管控力、全方位的拓客力。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，完成品牌推广与运营实施工作的“策略-计划-执行-跟踪-反馈-优化”全流程闭环管理。

公司总代品牌推广业务包括药品总代品牌推广业务和器械总代品牌推广业务。其中，药品总代推广业务于 2023 年底正式升级品牌为“全擎健康”，目前已拥有 3,000 余人的营销管理团队。截至报告期末，药品总代品规数达 969 个（全年过亿品规 27 个），包括浙江华海、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。2023 年，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 106.96 亿元，较上年同期大幅增长 60.82%；毛利额 22.67 亿元，较上年同期大幅增长 54.83%。

图 12 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 全国性平台分销业务，强化基础供应链服务能力建设，升级数字化平台，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，加强合规和风险管控体系建设，建立产品线全生命周期管理机制，提升项目运营质量。2023 年，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 88.88 亿元，较上年同期增长 31.44%；毛利额 5.22 亿元，较上年同期增长 42.91%。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 594 个（全年过亿品规 24 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及 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、研发以及孵化器业务，主要产品包括糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品。基于“全业态覆盖、产业链协同、产销研一体”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和硫酸阿托品注射液分别中标国家第八批和第九批集采，羟苯磺酸钙胶囊（0.5g）、苯磺酸氨氯地平片（5mg）、盐酸二甲双胍缓释片（0.5g）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》。报告期内，京丰制药实现营业收入 4.66 亿元，实现毛利额 1.65 亿元。

图 13 京丰工业主要产品

(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 19 家专业道地药材公司，规范化种植药材基地 15 万亩，当归、黄芪、党参 3 个中药材基地通过新版 GAP 符合性检查，11 个药材品种获得“三无一全”品牌基地行业荣誉；同时，九信中药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”。在中药生产方面，九信中药已建成 11 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，下属饮片企业可生产参茸贵细、品质精饮、平价精饮、配方普饮、配方颗粒、院内制剂等多种产品。在中药研发方面，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，采取“1 总院+9 分院”模式，建设涵盖中药学、中药炮制学、农学、药理药化、鉴定分析等的 70 人核心技术研发团队，专注中药资源、中药饮片、中药健康产品等领域的新品类、新技术、新工艺、新设备的研究。

报告期内，公司中药工业业务稳定增长，实现销售收入 18.82 亿元，并且获得“中药饮片工业企业主营业务收入”第 7 位、“2023 年度中国医药制造业百强”第 85 位、“2022 年度中国中药企业 TOP100”第 62 位、“2023 中国医药·品牌榜零售终端”、“2023 年中药饮片品牌发展指数榜”第 5 位、“第八届武汉市市长质量奖提名奖”等多项荣誉。

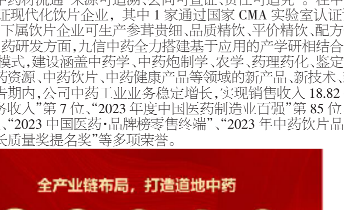


图 14 中药全产业链布局

图 15 九信中药主要产品

(3)OEM 产品

医疗器械 OEM 方面，公司旗下九州通医疗器械集团发力工业自有品牌，聚焦家用医疗器械、感控耗材、康复、高值耗材、IVD 五大赛道，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，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，九州通医疗器械集团已取得 MAH 二类产品注册证 10 张、一类产品备案证 25 张，建立了以武汉柯尼兹医疗科技有限公司（以下简称“柯尼兹”）为主体的美体康、弗乐士产品自有品牌工业体系，OEM 器械品规达 173 个。

依托九州通医疗器械集团控股的多家优质生产企业，武汉柯尼兹建立了一套全产业链孵化方案，充分整合控股生产企业及九州通器械集团经营网络的优势资源，以 CDMRSO（CDMO+CRO+CSO）服务模式，完成产品从概念孵化-产品定型-临床试验与注册申报-规模生产-渠道开发-销售-售后全产业链服务，助力产品孵化与产业创新发展。

药品 OEM 方面，公司经营有包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 424 个药品 OEM 品规。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，不断开拓外部销售渠道，扩大产品销售、提升市场占有率，为新产品战略实施奠定了基础。

报告期内，公司 OEM 业务发展迅速，报告期内实现营业收入 9,374 万元，实现毛利额 2,803 万元。

4、医药新零售与万店加盟业务

新零售及万店加盟业务是公司“三新两化”战略转型的重要部分，也是新零售战略的核心。公司好药师“万店加盟”计划目前进展顺利，截至 2024 年一季度末，公司已实现直营及加盟药店达到 21,192 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 293 个地级城市，共 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，打造九州万店数字化平台，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、城市合伙人等人员管理、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，销售收入达 34.8 亿元，较上年同期增长 83.25%。

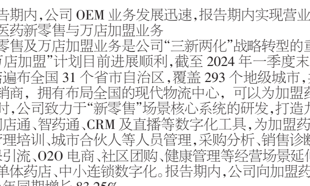


图 16 公司万店加盟好药师门店

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，持续自主研发并向客户提供信息技术赋能增值服务；医疗诊断服务快速发展，不断提升大众健康服务能力。目前该业务板块主要包括：

(1)信息技术开发与赋能增值服务

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、零售等业务板块。2023 年，公司持续升级信息技术，自主开发及迭代上游供应链 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、财务共享系统等，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所需的信息服务、自动生成订单以及其他服务等。

(2)赋能工具的研发及服务

公司致力于为上下游客户创造价值，并以平台化、互联网化、数字化为手段，在推动公司加速数字化转型的同时，为上下游客户赋能，为根据客户核心需求，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“幂药云”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；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。

(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，持续向公众提供中西医诊疗、未病管理、健康档案管理等专业服务。公司旗下九州通健康科技集团有限公司深度运营眼科等专科专病业务，聚焦眼科产品销售及眼底相机、OK 镜配镜、视光检测等服务，通过接入专业机构，可提供诊前咨询、预约挂号、二次诊疗、检查检验、治疗康复、重疾绿通、院外护理、综合体检等线上基础医疗服务；报告期内，公司实现专病业务销售收入 1,387 万元，较上年同期增长 177%。

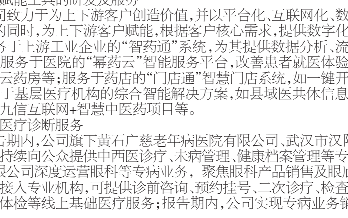


图 17 医疗健康及技术增值服务内容

6、数字物流技术与供应链解决方案

公司下属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，搭建了覆盖范围广、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，和集物流总部、省级物流组织、地区物流部门为?体的三级物流经营管控模式。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，不断向行业内外客户提供三方物流、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等全链物流及技术服务，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 8.49 亿元，较上年同期增长 28.45%，毛利额 2.02 亿元，较上年同期增长 49.44%。

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

公司物流依托智慧化平台、精益化运营以及智能化作业，推动仓储服务、运配服务以及供应链仓配一体化物流服务，实现干线网+仓储网+配送网的三网联动。在满足公司自身经营需求的基础上，也为医药、消费品等行业内外客户提供专业、定制化的三方物流供应链服务。在仓储服务方面，公司凭借专业的物流运作团队及“九州云仓”系统，与供应链上下游客户紧密合作，为客户提供全链路可视化、全流程可追溯的信息系统管理，满足客户仓储轻资产、高质量、高标准的运作需求；在运配服务方面，公司凭借覆盖全国 96%的医药配送网络平台，以九州通物流总部为管理中心，协同全国仓配物流资源，快速响应客户需求，在干线运输、城市运输、预约送货、逆向物流等多元化、定制化物流运输服务中，可提供客户全程可视、可控、可达的专业医药配送服务。报告期内，公司继续为阿里健康、山东达因、叮当智慧药房、山东中邮、武汉卡乐炊、湖南德荣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，并结合自身实际情况和市场特点，调整业务开发策略，优化业务结构，实现仓配业务收入双增长。

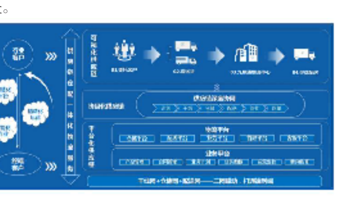


图 18 供应链仓配一体化模式

(2)医药冷链物流

公司持续优化冷链物流网络与干线，全面升级冷链智能设备及全程可追溯信息系统，同时在其他冷链业务方面实现显著拓展。公司在全国布局 588 个 GSP 冷库，冷库容量达 11.36 万立方米，年吞吐量 1.66 亿箱，准确 99.99%。通过丰富的仓储资源、完善的网络运力和精细的运营管理模式打造了特有的医药冷链物流产品“九链通”，其具体包括九冷海仓（仓储服务）、九冷优达（物流运输）和九冷迅达（落地配送）三大部分，并通过仓储、干线、配送三大板块协作运行，保证项目运作服务质量。报告期内，公司通过与中源协和开展深度合作，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；此外，公司与国内冷链行业龙头企业华大吉诺、武汉宏韧达成全面战略合作伙伴关系，为客户定制《干细胞仓储一体化运作服务方案》，打造干细胞业务运作产品，探索冷链物流服务业务新增长点。

图 19 细胞仓储一体化运作服务

(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，形成了以“九州云仓”平台为核心，涵盖仓储管理系统（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）、穿梭车系列产品、拣选机器人系列产品等具备全球行业领先优势的产品矩阵，实现了项目全生命周期可视化管理。公司旗下湖北九州云智科技有限公司已通过全球软件最高级别领域认证（CMMI-DEV V2.0 管理成熟度五级评估认证），标志着公司在软件研发能力成熟度、软件过程组织、项目管理及交付方面达到国际先进水平，能够为客户提供优质、专业、高效的软件服务。九州云智在理解客户战略基础上，为医药、白酒、食品、美妆等行业客户应用数据分析模型，进行结构、模式、流程、资源一体化统筹规划设计，量身提供供应链物流软件、智能物流装备、物流运营管理一体化技术集成服务，满足业务、作业、运营、技术一体化应用场景需求。报告期内，九州云智为山东颐养健康集团、河南亚都、贵州茅台、天津艾努爱世、山东马上达等客户提供了集基建工程、物流中心集成、系统平台集成、智能装备集成和运营服务为一体的物流解决方案。

图 20 自主研发全场景的物流信息平台

图 21 物流中心集成项目

(4)物流智能设备研发

公司以科技创新为核心驱动力，推进行业内外数字化供应链物流设备升级。报告期内，九州通物流已取得《一种具有防撞功能的四向穿梭车》《双控啮合传动提升机技术》等 54 项物流智能设备的相关专利，通过为医药、白酒、食品、美妆等行业客户在入库、存储、输送 & 搬运、分拣、扫码/复核、集货全供应链环节定制化开发物流智能设备，自主研发了适应不同作业环境的箱式穿梭车、托盘穿梭车、冷冻穿梭车、提升机、分拨站等系列智能装备产品，满足多业态、多品种、多层次个性化需求，构建了模式自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的高智能物流作业体系。

图 22 九州通物流智能设备

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

	2023 年	2022 年		本年比上年增减(%)	2021 年	
		调整后	调整前	调整后	调整前	
总资产	92,789,102,474.22	92,311,934,461.19	92,272,115,704.93	0.52	85,935,870,851.52	85,935,870,851.52
归属于上市公司股东的净资产	23,983,172,247.30	24,639,799,486.94	24,639,799,486.94	-2.66	23,408,607,593.43	23,408,607,593.43
营业收入	150,139,846,735.79	140,424,191,627.41	140,424,191,627.41	6.92	122,407,434,023.04	122,407,434,023.04
归属于上市公司股东的净利润	2,174,042,838.43	2,084,962,539.78	2,084,962,539.78	4.27	2,448,334,182.94	2,448,334,182.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,960,137,311.82	1,733,755,465.63	1,733,755,465.63	13.06	1,403,123,873.87	1,403,123,873.87
经营活动产生的现金流量净额	4,747,695,757.88	3,986,228,156.04	3,986,228,156.04	19.10	3,459,045,057.02	3,459,045,057.02
加权平均净资产收益率（%）	9.04	8.98	8.98	增加 0.06 个百分点	11.37	11.37
基本每股收益（元/股）	0.55	0.51	1.08	7.84	0.61	1.27
稀释每股收益（元/股）	0.55	0.51	1.07	7.84	0.61	1.27

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	42,092,541,357.00	37,264,949,815.56	35,006,769,007.21	35,775,586,556.02
归属于上市公司股东的净利润	561,172,724.88	781,825,464.50	480,681,326.13	350,363,322.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	573,181,108.58	722,211,028.99	432,348,844.82	232,396,329.43
经营活动产生的现金流量净额	-3,021,589,444.65	3,539,762,399.74	280,823,449.34	3,948,699,353.45

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。

3

4 股东情况

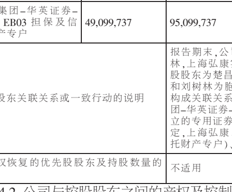
4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）								28,104
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）								26,456
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 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、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	439,223,054	843,664,172	21.58	0	质押	472,201,760	境内非国有法人	
狮龙国际集团（香港）有限公司	232,288,884	446,182,884	11.41	0	无	0	境外法人	
中山广银投资有限公司	135,342,297	259,966,880	6.65	0	质押	181,948,000	境内非国有法人	
北京点金投资有限公司	111,601,569	214,365,445	5.48	0	无	0	境内非国有法人	
楚昌投资集团有限公司	109,266,693	209,880,591	5.37	0	质押	161,238,000	境内非国有法人	
香港中央结算有限公司	122,754,429	202,383,369	5.18	0	未知		其他	
中国信达资产管理股份有限公司	95,444,432	195,444,432	4.99	0	未知		国有法人	
楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB01 担保及信托财产专户	53,151,962	108,151,962	2.77	0	无	0	其他	
九州通医药集团股份有限公司-2023-2025 年员工持股计划	101,377,718	101,377,718	2.59	0	无	0	其他	
楚昌集团-华英证券-22 楚昌 EB03 担保及信托财产专户	49,099,737	95,099,737	2.43	0	无	0	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《上市公司收购管理办法》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 楚昌 EB03 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							

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）								0
年度报告披露日前上一月末的优先股股东总数（户）								0
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	
不适用	/				/	/		
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的说明								

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

（下转 C117 版）