（上接D210版）

报告期内，公司数字化医药分销与供应链业务收入规模达到676.34亿元，同比增长6.04%；实现毛利额43.07亿元。公司位于医药产业链的中间流通环节，整合了上游的药械生产企业和代理商等客户以及下游的二级及以上医院、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）等客户及品种资源。依托医药物流系统的核心优势，公司构建了完整的医药产业链协同生态，打造了成熟的药械供应链网络平台。

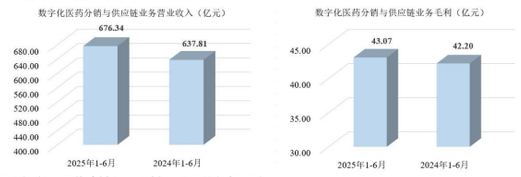

图3 数字化医药分销与供应链业务经营数据同比

（2）总代品牌推广业务

报告期内，公司总代品牌推广业务（包括药品和医疗器械）实现销售收入达95.91亿元，毛利额10.98亿元。其中，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入达57.59亿元，同比增长6.26%；器械总代品牌推广业务实现销售收入38.31亿元。

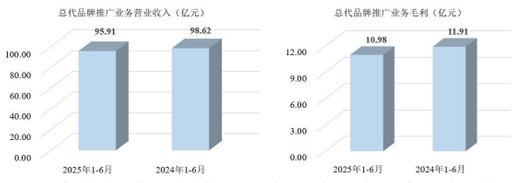

图4 总代品牌推广业务经营数据同比

公司总代品牌推广业务是基于“新产品战略”和全品类、全渠道资源流通优势孵化的新兴业务，契合CSO行业一体化、院外化、品牌化趋势。该业务以零售渠道为核心，专注于产品挖掘与价值产品引进，通过健全的品牌策划运营体系，赋能核心产品品牌，深耕大健康品牌构建与全流程运营推广，助力品牌力提升；为合作伙伴提供零售领域的“品牌+销售”一站式、双增长整合营销服务，实现产品全生命周期管理。其中，公司旗下“全擎健康”CSO业务已拥有超3,000人的营销管理团队，与国内外上下游众多厂家、产品、终端建立深度合作，代理品类覆盖慢病、抗感染等全品类，涉及大健康零售全渠道。

图5 总代品牌推广业务部分重点合作品种（药品）

（3）医药工业自产及OEM业务

报告期内，公司医药工业自产及OEM业务实现销售收入15.93亿元，同比增长10.77%；实现毛利额3.20亿元。

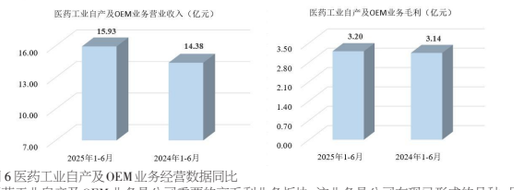

图6 医药工业自产及OEM业务经营数据同比

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渠道及C端消费者。

西药工业：公司旗下全资子公司京丰制药主要从事制剂及原料药的生产、销售、研发、CMO服务等业务，主要产品包括降糖、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品。

图7 西药工业产业链主要产品

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，凭借道地药材与质量保障的核心竞争力，构建起贯通上中下游的全产业链生态。九信中药旗下产品包括普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、健康食品六大系列，品牌架构实施“1个主品牌+N个子品牌”协同策略，培育“九信”“九州天润”“金贵德济堂”“九信堂”“臻养”等细分品牌，提供专销定制、贴牌生产等灵活合作模式，实现B端医疗、C端消费、电商渠道的全域覆盖。

图8 中药全产业链布局

图9 九信中药主要产品

（4）医药新零售业务

报告期内，公司自营线上线下新零售业务实现销售收入14.93亿元，同比增长2.52%；毛利额2.18亿元，同比增长7.29%。公司零售业务以好药师品牌为载体，依托公司强大的供应链服务体系和丰富的上下游客户资源，构建“直营连锁、万店加盟、专业药房、B2C网上药店、O2O即时零售、健康保险”等业务板块，多渠道打造数字零售生态网。

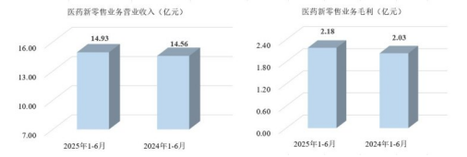

图10 医药新零售经营数据同比

截至2025年6月底，好药师“万店加盟”已发展直营及加盟药店31,535家，门店遍布全国31个省市自治区，覆盖293个地级城市，共1,621个区县。

图11 好药师大药房门店图

（5）数字物流与供应链解决方案

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案业务实现收入5.87亿元，同比增长24.66%；实现毛利额1.08亿元。公司下属九州通物流构建了覆盖全国的“三网融合”物流供应链体系，该体系整合了GSP仓储网络、高效联动的运输网络与数智信息网络，面向行业内外客户提供三方物流服务、医药冷链物流服务、数智物流与供应链服务及智能物流设备支持，全面覆盖物流全链条技术服务，推动公司加速向科技驱动型、平台集成型、生态协同型物流供应链服务商转型升级。

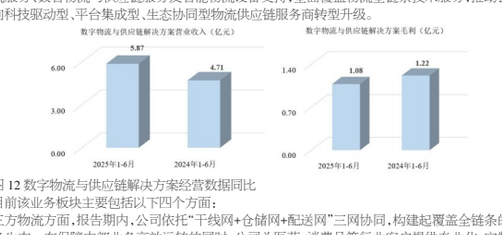

图12 数字物流与供应链解决方案经营数据同比

目前该业务板块主要包括以下四个方面：

三方物流方面，报告期内，公司依托“干线网+仓储网+配送网”三网协同，构建起覆盖全链条的物流服务生态。在保障内部业务高效运转的同时，公司为医药、消费品等行业客户提供专业化、定制化的第三方物流供应链解决方案。

图13 供应链仓配一体化模式图

医药冷链物流方面，公司持续深化冷链物流网络布局，升级冷链智能设备，并优化全周期温层监控、全程追溯预警系统及可视化追踪平台等关键技术。报告期内，公司创新推出“九州精温箱配”（以保温箱为载体的运配模式）和“九州精温专运”（以冷藏车为载体的运配模式）两款冷链物流产品，为客户提供专业化、一体化的冷链物流运输与配送解决方案，有力驱动业务增长。

数智物流与供应链整体解决方案方面，公司下属物流科技公司九州云智深度融合GSP新规核心要素，从功能布局、设备设施、信息系统、质量管理体系及过程控制等多个维度出发，为客户提供涵盖战略规划分析、模式与流程设计、物流网络布局、物流中心规划到运力资源建设的全方位服务。

图14 自主研发全链功能的物流信息平台

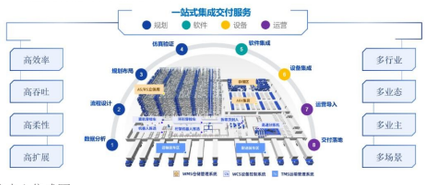

图15 物流中心集成图

物流智能设备研发方面，公司深度布局物流智能设备研发与场景化应用创新，持续推进数字化供应链物流设备升级。报告期内，公司已累计获得72项国家授权专利，并为医药、白酒、食品、美妆等行业内外客户打造定制化物流智能设备。

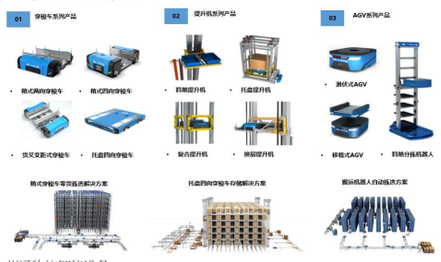

图16 九州通物流智能设备

公司以科技创新为核心战略支点，全面推进数智化系统，加大智能设备研发力度，向数字化、智能化方向发展。截至报告期末，公司在智慧物流方面的主要开发成果如下表所示：

业务板块	主要研发成果	获得奖项
信息技术研发	核心信息系统；物流业财信息系统、物联管理系统（IOT）、仓储管理系统（WMS）、运输管理系统（TMS）、质量管理系统（QMS）、订单管理系统（OMS）、计费管理系统（BMS）、设备控制系统（WCS）、协同管理系统（OFS）、运营分析系统（OAS）、大脑云开发平台V1.0、天玑数据平台V1.0等； 网络与存储技术；网关控制方法、电子设备、存储介质及架构技术。	自主设计研发的“天眼云开发平台”，获得了医药行业2021年度“十佳医药供应链技术创新示范案例”。
智能设备研发	RGV系列：托盘四向穿梭车、四向运输车、料箱两向穿梭车、料箱四向穿梭车、料箱变距穿梭车、冷库穿梭车	料箱四向穿梭车荣获2020年度全国物流机器人智能等级大奖赛智能物流仓储机器人一等奖、高速料箱穿梭车系统获第四届中国智能物流技术装备大会“2021年度中国仓储技术装备推荐产品”荣誉。 自主开发行业内首个与多科箱机器人进行灰盒对接的物流系统，创新九州通第五代拆零货到人拣选技术。
	提升机系列：托盘提升机、料箱提升机、复合提升机、换层提升机	
	AGV系列：移载搬运机器人、复合拣选机器人、潜伏搬运机器人、料箱搬运机器人、一种AGV成撑行走机构、一种地牛AGV出库系统	
	分拣设备系列：机械臂拣选、P&D货到人拣选、拆零拣选小车、滑块分拣机、立库U型拣选、条码复核分拣设备、交叉带分拣机	
	3D视觉与自动复核：在线称重自动复核、蓝牙集成技术、自动3D视觉识别与自动复核、PLC自动控制	“全仓药品追溯与自动复核全面解决方案”获湖北省尾代物流发展促进会第二届物流与供应链创新发展大会的2022~2024技术创新奖
	自动存储与拣选技术：基于自动搬运机器人的货到人拣选系统、悬挂链出库运输系统、自动打标拣选机器人。	
	机器人电源管理系统：无线充电技术的研发应用以及创新开发电池和超级电容多模式智能协同充电管理电路技术	
冷链设备研发	箱体可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、用于冷藏货品转移的便携式可伸缩对接舱、箱体主被动双制冷模式的半导体医药冷藏箱、温湿度监测仪、用于冷机蒸发器移动的装置、蓄能式保温厢、用于冰箱等	新型蓄冷藏箱车研发项目在2018年中国医药商业协会优秀案例征集活动中，荣获“十佳医药物流运营优化案例”

（6）医疗健康与技术增值服务

报告期内，公司医疗健康与技术增值服务实现收入1.40亿元，同比增长35.52%；实现毛利额5,714.17万元，同比大幅增长58.72%。

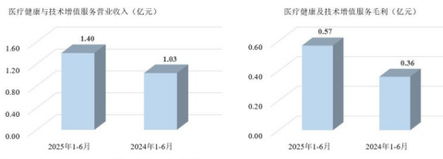

图17 医疗健康与技术增值服务经营数据同比

报告期内，公司医疗诊断、健康养老等服务快速发展，不断提升为大众提供医疗健康服务的能力。此外，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；截至报告期末，公司累计获得专利权525项、软件著作权634项，简要列表如下：

类型	累计数量	主要成果（部分）
专利权	525	
其中：发明专利	75	一种全身抗细菌胶囊剂及生产工艺、一种四向运输车、一种料箱取放货的装置及料箱搬运方法、一种制备盐酸异丙胃上腺素的方法、一种AGV减震行走机构、中药液提取浓缩装置及方法等
实用新型专利	400	一种新型便捷的延长可调式洗鼻器件、一种新型的接骨板加工用抛光装置、一种药液真空浓缩提取装置、一种股骨颈定位导向器、一种新型的股骨粉假体打入器、一种新型防松动的股骨柄假体等
外观设计专利	50	额温枪、上肢推举训练器、全自动腕式血压计等
软件著作权	634	中药饮片质量溯源管理系统、数字化管理平台软件、三甲医院评审系统、九州通股骨牵引手术用钻孔辅助装置运维系统、九州通股骨柄假体灭菌装置管控交互系统、九州通骨牵引装置压力测试交互系统等
合计	1,159	

2、主营业务分渠道的增长分析

公司现已完成医药流通全终端渠道覆盖，报告期内公司在各渠道的销售及占比情况列表如下：

单位：亿元

业务按渠道分类	销售收入	同比增长	收入占比
一、TOB	795.44	5.14%	98.16%
（一）第一终端	222.50	10.21%	27.46%
其中：1.城市公立医院	193.95	9.89%	23.93%
2.县级公立医院	28.56	12.46%	3.52%
（二）第二终端	127.09	-4.42%	15.68%
其中：1.连锁药店	119.02	-3.65%	14.69%
2.单体药店	8.07	-14.58%	1.00%
（三）第三终端	82.14	4.59%	10.14%
其中：1.基层医疗机构	38.31	0.32%	4.73%
2.民营医疗机构	43.83	8.64%	5.41%
（四）B2B电商平台	106.36	21.08%	13.12%
其中：1.互联网平台（第四终端）	43.32	31.89%	5.35%
2.九州通互联网平台（自营）	63.04	14.62%	7.78%
（五）下游商业分销渠道	237.42	0.15%	29.30%
（六）商超及其他渠道	19.94	9.19%	2.46%
二、TOC	14.93	2.52%	1.84%
零售渠道	14.93	2.52%	1.84%
合计	810.37	5.09%	100.00%

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、村卫生室等；民营医疗机构指民营医院、民营卫生室（所/站）、诊所等。

2、互联网平台业务（第四终端）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；九州通互联网平台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、下游商业主要是区域联盟分销商，公司凭借供应链优势，深化与下游商业合作，通过资源和服务赋能，共同开拓基层地区、偏远地区、农村地区的药店、基层医疗市场。

4、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。

报告期内公司各渠道销售增长情况说明如下：

（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，期内实现销售收入222.50亿元（不含电商业务），同比增长10.21%；其中城市公立医院同比增长9.89%，县级公立医院同比增长12.46%。截至报告期末，第一终端销售占比27.46%。

（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，不含零售及电商业务）实现销售收入127.09亿元，其中连锁药店销售收入119.02亿元。截至报告期末，第二终端销售占比15.68%。

截至报告期末，公司有效连锁药店客户6,652家，单体零售药店客户约20.65万家。

（3）第三终端

报告期内，公司第三终端实现销售收入82.14亿元（不含电商渠道业务），同比增长4.59%；其中基层医疗机构同比增长0.32%，民营医疗机构同比增长8.64%。截至报告期末，第三终端销售占比10.14%。

公司持续开拓民营医院业务，截至报告期末，公司基层及民营医疗机构有效客户达37.57万家。

（4）B2B电商渠道

报告期内，公司B2B电商渠道业务实现销售收入106.36亿元，同比增长21.08%，销售占比13.12%；其中，上半年实现阿里、京东等互联网平台（第四终端）销售收入43.32亿元，同比增长31.89%；九州通互联网平台（自营）渠道业务上半年实现销售收入63.04亿元，同比增长14.62%。

（5）下游商业分销商渠道（联盟准终端客户）

报告期内，公司对下游商业分销商实现销售收入237.42亿元，销售占比为29.30%。

（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19.94亿元，销售占比为2.46%。

（7）零售渠道

详见本节公司业务分类中的零售业务内容。

3、大健康生态投资

公司大健康生态投资聚焦大健康产业，重点布局生物医药、医疗器械、智慧医疗及数字健康等领域，以“产业资本+专业赋能”双轮驱动模式，系统性孵化高成长性创新项目。

截至本报告披露日，公司投资的南京迈诺威医药科技有限公司自主研发的去氧胆酸注射液正式获得国家药品监督管理局（NMPA）批准上市，用于改善成人因颈下脂肪堆积导致的中至重度轮廓突出或面部过度丰满，这是国内获批的首款注射溶脂药品。公司投资的南京驯鹿生物技术股份有限公司其自主研发的靶向BCMA CAR-T细胞治疗产品伊基奥仑赛注射液（Fucaso）获韩国食品药品安全部（MFDS）孤儿药资格认定（ODD），用于治疗既往经过至少三线治疗后出现疾病进展的复发或难治性多发性骨髓瘤成人患者。公司投资的武汉滨会生物科技股份有限公司开发的重组溶瘤Ⅱ型单纯疱疹病毒BS001（OH2）注射液是国内首个被国家药监局药品审评中心（CDE）纳入“突破性治疗品种”的溶瘤病毒药物，并被美国FDA授予快速通道（Fast Track）资格。OH2注射液在治疗复发性胶质母细胞瘤（GBM）的Ⅱ期临床试验中已完成全部受试者入组。公司投资的苏州旺山旺水生物医药股份有限公司和中国科学院上海药物研究所等单位合作研发的1类新药昂伟达?获国家药品监督管理局（NMPA）批准上市，用于勃起功能障碍（ED）的治疗。

截至报告期末，公司生态产业投资的企业主要列表如下：

是否上市	所属领域	单位名称	主营业务
已上市	医药生物	湖北省宏源药业科技股份有限公司	原料药研发、生产。
	医疗器械	北京和华瑞博科技股份有限公司	医疗手术机器人公司，定位于智能骨科手术解决方案提供者。
		上海奥普生物医药股份有限公司	专注医学智慧诊断的高新技术企业，搭建了拥有近百项自主知识产权的五大核心技术平台；领衔开发了有效鉴别细菌与病毒的SAA定量即时检测试剂盒。
		四川睿健医疗科技股份有限公司	从事血液净化系列医疗器械产品的研发、生产、销售，以及为肾衰竭及多脏器官衰竭患者提供血液净化医疗服务。
	医疗服务	武汉奥绿新生物科技股份有限公司	聚焦心脑血管介入、微创外科精密手术、骨科高端植入的创新医疗器械CXO(CRO研发外包服务+CMO委托生产服务+CDMO定制加工外包服务)企业。
		南康生物科技（上海）股份有限公司	抗肿瘤和抗衰老领域的药物研发和生产。
		武汉滨会生物科技股份有限公司	以重组溶瘤Ⅱ型单纯疱疹病毒（OH2）注射剂为主的抗癌药物研发。
		勤浩医药（苏州）有限公司	专注于全球领先的小分子抗肿瘤新药开发。
		杭州高光制药有限公司	专注于研究、开发治疗自身免疫及炎症类疾病、神经退行性疾病的小分子新药。公司领先项目TYK2/JAK1双抑制剂是个平台型项目，覆盖多个治疗领域。
		南京驯鹿生物技术股份有限公司	致力于细胞治疗、全人源抗体等领域的产品研发、生产和销售。
		苏州旺山旺水生物医药股份有限公司	致力于神经精神系统疾病、感染性疾病及男科疾病治疗领域临床需求的满足。
	医疗器械	山东沪鸽口腔医疗集团有限公司	口腔医疗器械产品的研发、生产、销售和服务。
		湖南泰瑞医疗科技股份有限公司	制氧机以及整体供氧系统解决方案。
		美东汇成生命科技（昆山）有限公司	微创外科和生命科学领域生物耗材的“大智造”平台。
		广州嘉检医学检测有限公司	推动基因组检测技术在临床的转化应用，在国家精准医疗计划指导下，以降低出生缺陷率1%为目标。
		南京浦光生物科技有限公司	体外医学诊断系统研发商，首创“邻位触及化学发光共振能量转移（CRET）”平台并实现产业化，解决目前超微粒化学发光检测平台存在的诸多问题，实现了免分离和免洗洗步骤。
		武汉菲恩特生物科技有限公司	专注于心脑血管和肿瘤疾病全病程的临床需求寻找有价值有市场的好产品，面向药物基因组、微生物和甲基化检测三大领域展开市场推广。
		湖北新纵科病毒疾病工程技术有限公司	全产业链的突破了液相芯片技术的关键瓶颈（唯一被美国FDA批准的可用于多重定量检测的技术），是中国第一家取得流式点阵仪产品注册证的企业。
		江苏鹤远生物科技股份有限公司	基于甲基化基因检测技术的癌症早期筛查。
	医药工业	湖北康比药业股份有限公司	大输液生产及销售、军特药生产及销售。
		宜昌东阳光生化制药有限公司	从事大环内酯类、抗流感药物磷酸奥司他韦、心血管类替米沙坦、奥美沙坦酯等原料药的生产。
		南京迈诺威医药科技有限公司	聚焦摄容性疾病等消费医药领域药品研发、生产和销售。
	数字医疗	杭州快快康付科技有限公司	基于诊疗数字化的医疗服务管理平台，为患者提供可负担的最好健康保障。
		上海明品医学数据科技有限公司	以“互联网+医疗健康”服务模式构建全新生态闭环，成为“落地分级诊疗的工具，践行健康中国的抓手”，实现了在医生法策支持、居民健康管理和企业产品研发中的数字化转型应用平台。
		未来数字健康管理科技（海南）有限公司	孵化打造数字健康产业。
	新一代信息技术	未名企鹅（北京）科技有限公司	提供生命健康领域的大数据产品和解决方案，帮助客户实现数据驱动的业务增长。
	自动化工业	浙江凯乐士科技集团股份有限公司	专注于提供物流自动化与机器人整体解决方案和“一站式”服务的科技企业。

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

□适用 √不适用

三、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、丰富、齐全的品种结构

公司目前经营的品种品规共计86.42万个，覆盖西药、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，其中中西成药品规数9.20万个，器械品规数44.12万个，中药品规数21.50万个，保健品和化妆品等其他品规数11.60万个，能够充分满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。报告期内，公司持续实施新产品战略，优化品种结构，通过多种形式获取兼具临床价值、市场空间并适合于公司的新产品，使品种优势不断扩大。

2、全渠道、高粘性的客户资源

经过多年的业务深耕，公司已建立起完善的营销网络，积累了全渠道、高粘性的客户资源。截至报告期末，公司拥有全渠道B端客户62.86万家，全面覆盖五大终端市场，包括城市及县级公立医院（第一终端）1.44万家，连锁及单体药店（第二终端）21.31万家，基层及民营医疗机构（第三终端）37.57万家，互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）1.2万余家，其他客户约1.34万家以及众多的C端客户。凭借行业稀缺的全渠道分销网络，能保证各类OTC品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端，为上游制药企业提供专业化的分销和代运营服务。

3、全场景、多业态的服务体系

公司凭借全品类供给与全渠道覆盖的核心优势，以“三新两化”战略为驱动，向上游供应商、下游客户及C端消费者拓展服务场景，布局药九九、总代品牌推广（CSO）、万店加盟新零售等业务以及创新“批零一体化”“BC仓配一体化”运营模式，在数字化、互联化的加持下，从单纯的医药分销企业，向数字化分销、专业的产品运营与推广、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，形成全场景覆盖、多业态协同的服务体系，持续巩固产业链核心地位。

（二）全面深入触达C端客户的能力

随着新零售、新医疗等战略的落地实施，公司已由“B2B”客户服务为主，不断延伸至C端客户，形成了面向上下游B端客户和C端消费者的更全面、更完善的全场景服务模式。

新零售方面，公司构建以“线下智慧门店+线上健康云平台+全域健康管理”为核心的生态服务体系，截至报告期末，运营146家线上B2C店铺、超5,600家线上O2O店铺，拥有31,535家线下实体门店，整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务，为C端用户提供全面的专业药学指导及管家式的贴心服务，形成直接触达C端会员的服务体系。

新医疗方面，公司以供应链业务为基础，聚焦全国诊所产品推广及诊所联盟运营，打造基层医疗服务升级范式。“九医诊所”互联网医疗平台集成AI辅助诊疗、专病管理、电子处方流转等智能系统，覆盖近3,000种疾病、11万?药品知识，Top5疾病预测准确率高达96.39%，赋能基层诊所业务运营的同时，也服务于广大诊所患者，全面提升诊所面向C端患者的服务能力。截至2025年7月末，公司已发展“九医诊所”会员店2,400余家。

（三）高效的数字化、平台化、互联网化的产业服务能力

1、数智化技术服务能力

公司多年来坚持走产业升级与信息化、数字化和智能化创新融合的技术战略，加大科技投入，优化创新机制，围绕“体验提升、降本增效、精准决策、模式创新”的核心价值链，持续加强数字化供应链建设，提升数据化覆盖，是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务等数字化系统的企业。

在数字化供应链方面，围绕零售、工业、总代、器械、电商、物流、上下游等多个场景的数字化建设，提升公司业务整体的数字化能力及内外部用户体验，助力经营质量与效益；同时依托AI技术打造多场景智能应用，如在骨科供应链方面开发AI人工智能视觉引擎，通过AI识别骨科产品消耗数量，减少人工作业；在SPD耗材管理方面，结合高拍仪提升耗材管理自动化水平，实现医疗耗材仓采购到使用的全程监控和库存自动化记录；在仓储拣货方面，通过AI算法智能计算拣货最优路径，动态调整库位布局；在智能物流方面，通过多种AI智能算法的高效应用，实现货到人拣选效率的提升；在中药辨证施治方面，联合湖北中医药大学进行大模型中药开发探索，通过深度学习模型分析历史病例数据，引导中医诊疗正确的传承。

在数据服务能力方面，公司打造了行业主数据和数据治理平台，其中，行业主数据建设面向医药行业的共享数据集，拥有超600万医药行业主数据，包含370万?药品数据、309万?机构数据（药械生产及经营企业、医疗机构及药店等机构），数据自动化清洗率达95%以上。2025年7月，公司荣获“2024年中国企业数据资产管理示范单位”。

2、“千亿级”医药供应链服务平台

公司建立了行业稀缺的全渠道分销网络，覆盖全国96%以上的行政区域，涵盖公立医院、连锁及单体药店、基层及民营医疗机构、互联网流量平台及下游医药分销商客户，构建了全渠道“高速公路”平台，并基于该平台完成了全品类采购、全场景服务的业务布局，搭建了“千亿级”医药供应链服务平台，并依托千亿平台资源优势，打造医药全产业链，支撑公司做强核心业务的同时，做大CSO、新零售、新医疗、电商代运营等业务，并衍生出产业链生态投资、消费品、医疗投资、国际业务，形成“医药分销+多业态”融合发展的新格局，为公司持续开辟新的利润增长点。

3、行业领先的互联网电商服务能力

（1）B2B、B2C、O2O电商服务能力

公司从医药分销与零售业务入手，搭建了药九九B2B互联网交易平台、好药师B2C网上药店，并依托完善的电商体系及专业运营经验，开展即时零售（O2O）业务，通过门店通系统整合各大流量平台接单（美团、饿了么、京东、抖音等），赋能药店网订店送的电商能力，为上游客户提供全渠道电商供应链及代运营服务，同时赋能下游客户并提供便捷的购药体验，满足B端和C端不同客户、不同业态的多样化需求。

（2）零售电商全网代运营服务能力

公司已成功为众多上游工业企业提供针对阿里、京东等零售电商渠道的“代运营+供应链”专业化服务品牌，拥有140人团队提供供应链基础运营服务、300人团队提供内容投放及旗舰店运营等服务，覆盖全平台渠道运营销售（旗舰店打造、货架运营等）、多元化运营服务（站内外营销、新媒体运营等）、产品包销（如爆品打造）等丰富业务类型，满足工业品牌在不同发展阶段和市场场景下的代运营需求。

（四）专业的产品运营与推广能力

公司在总代品牌推广业务（CSO）领域构建了强大的核心竞争力，拥有3,000人的专业营销团队，围绕产品、品牌、销售“三位一体”，公司打造了覆盖“产品研究+品牌传播+渠道分销+终端覆盖+专业动销”的营销体系，构建了“全周期营销”“全网络辐射”“全渠道管控”“全方位拓客”的四大核心竞争力。

全周期营销力方面，公司为产品提供从市场调研、品牌策划到终端动销的全周期营销服务。全网络辐射力方面，公司通过线上线下整合传播，实现产品全渠道曝光，加速终端销售，提升市场占有率。全渠道管控力方面，公司具备强大的渠道管控能力，能够精准管理产品流向，确保供应链的高效运作，并通过数字化平台，实时跟踪产品流向，优化库存管理，保障产品供应的稳定性和及时性。全方位拓客力方面，公司通过多渠道营销策略（门店动销、电商运营等），全方位拓展客户群体。凭借这些核心能力，公司能够为国内外知名药企提供高效、专业的品牌推广和运营服务，助力合作伙伴实现业务增长。

（五）全国领先的“批零仓配一体化”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系统

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，公司已构建起规模庞大、覆盖全国的医药供应链服务平台，其核心的基础设施包括137座仓（不含REITs及Pre-REITs相关仓储物流中心），建筑总面积超402万平方米的经营及配套设施，其中GSP仓库255万平方米、冷库容量11.55万立方米，具备1,532万箱储存能力、1.75亿箱吞吐能力，物流服务网络覆盖全国96%以上行政区域，服务深度直达县域医疗终端。

历经二十余年持续投入，公司形成了强大的物流技术创新与实施能力，组建了由规划专家、系统架构师、设备工程师等300余名专业人员构成的核心团队，累计获得物流技术、设备方面的专利及软件著作权100余项。打造“自主技术研发+智能装备制造+系统集成实施”三位一体的创新体系，持续推进物流技术迭代与智能化升级，实现物流子系统全链路数据标准化与智能交互。构建“GSP仓储网络+干线运输网络+数智信息网络”三网融合的智慧平台，形成了覆盖仓储管理、冷链运输到数据服务的全链条闭环能力。

2、全渠道全仓物流服务能力

公司创新构建了行业独有的“Bb/BC一体化”智能物流服务体系，通过“Bb一体仓”和“BC一体仓”布局，实现B端全链路闭环解决方案与C端“三同”运营模式（同仓存储、同线生产、同场分拣与配送），形成了覆盖全渠道、全品类、全场景的柔性化供应链网络。报告期内，公司通过优化多级仓网及调整多仓协同运作模式，构建更加高效、灵活、适应性强的仓网体系，提升多级仓网资源利用效率，实现各层级仓网间资源分配与平衡。

公司深度整合全渠道资源，创新构建了行业独有的“Bb/BC一体化”智能物流服务体系，持续提升多场景服务能力。公司一方面协助B端客户通过线上线下业务协同，实现跨平台库存共享、仓运配资源智能调度及数据中台互联互通，打造覆盖订单管理、仓储运营、精准配送的端到端闭环解决方案。另一方面帮助C端用户依托全链路数据贯通与智能化物流技术，实现分销与动销物流的“三同”（同仓存储、同线生产、同场分拣与配送）高效运营。

目前，公司已完成全国24个“Bb一体仓”及6个“BC一体仓”的布局，构建起覆盖全渠道、全品类、全场景的柔性化“Bb/BC仓配一体化”供应链网络。历经多年发展，公司已形成高质、低成本、强韧的客户服务体系：通过订单全生命周期可视化管理系统，实现客户需求响应及时率100%、入库及时率100%、在库准确率100%、出库及时率99.99%等关键运营指标；应用智能预分拣系统与动态路由规划，将订单处理时长压缩至80分钟，保障同城12小时达、省内24小时达的时效达成率98%以上；有效实现备货、管理及流通成本的“三低”目标。

3、多元化、智能化的核心产品与服务

公司围绕“全场景、全链路、智能化”战略，构建了以全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件和新一代物流智能装备为核心的技术产品矩阵，形成覆盖物流供应链全价值链的数智化解决方案体系。

公司长期聚焦物流科技领域，以“全场景、全链路、智能化”为战略核心，构建了覆盖全价值链的技术产品矩阵，主要包括三大核心板块：全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件和新一代物流智能装备。在全场景物流中心集成解决方案方面，依托行业领先的规划设计能力，创新应用数据分析模型，形成涵盖结构优化、模式创新、流程再造、资源配置的“四位一体”方案，并提供“规划咨询+系统集成+智能装备+持续运营”的全生命周期服务，为客户的采购、生产、流通等全场景打造高效率、高吞吐、高柔性、高扩展的智慧物流中心。在全链路供应链物流软件方面，公司自主研发的智能物流软件集群（包括OFS协同物流控制塔、WMS仓储管理系统、EIS设备集成系统、TMS运输管理系统等）已形成完整技术生态，提供贯穿供应链全链路的系统解决方案及统一的技术开发平台，赋能企业敏捷开发和灵活扩展。在新一代物流智能装备方面，对入库、