证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-068

九州通医药集团股份有限公司关于2024年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、本次业绩说明会召开情况

九州通医药集团股份有限公司（以下简称“九州通”或“公司”）2024年半年度业绩说明会于2024年8月29日（星期四）11:00-12:00在上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/）以网络互动交流的形式召开。公司董事长刘长云先生、副董事长刘兆年先生、总经理贺威先生、独立董事艾华先生、财务总监夏晓益先生、副总经理全铭女士、副总经理兼董事会秘书刘志峰先生和证券事务代表张溪女士等出席本次说明会，就公司经营成果、业绩亮点以及“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”五大战略（即“三新两化”战略）实施进展等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次业绩说明会上，公司就投资者关注的问题进行了详细解答，并对会前征集的部分问题和在线互动交流的重点问题进行了梳理，详细回复如下：

问题一：请介绍一下公司所属行业、主营业务及在行业中的地位。

回复：您好！九州通为科技驱动型的全链医药行业综合服务商，公司的主营业务涵盖医药流通、医药CSO、医药工业、医药新零售等业态，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、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。公司在医药分销市场占有率逐年提高，从2019年的4.72%上升至2022年的5.76%。公司是行业内唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业。公司位列2024年《财富》“中国企业500强”第165位、“中国民营企业500强”第57位。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：近年来，公司在业务转型和创新升级方面有哪些成果亮点？

回复：您好！九州通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端客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：

公司主营业务“全链”服务模式图

问题三：请介绍一下公司2024年半年度经营业绩情况。

回复：您好！2024年上半年，九州通实现营业收入771.71亿元、归母净利润12.08亿元、归母扣非净利润11.80亿元，如剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响，营业收入同比增长0.15%，归母净利润同比增长9.50%，归母扣非净利润同比增长11.84%，仍保持稳健增长。

2024年上半年，公司经营业绩逐季向好，第二季度实现归母净利润6.70亿元，环比第一季度增长24.60%；第二季度实现归母扣非净利润6.59亿元，环比第一季度增长26.28%；第二季度经营活动产生的现金流量净额与第一季度相比已转正为4.53亿元。公司将在年底加大应收账款清收力度，预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。

如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司报告期营业收入较2019年上半年同比增长59.35%，归母净利润同比增长62.50%，归母扣非净利润同比增长91.29%，经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：公司在新产品战略方面今年有哪些实施成果和亮点？

回复：您好！2024年上半年，在新产品战略方面，九州通总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达98.62亿元，同比增长14.18%；毛利额为11.91亿元；如剔除流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长28.74%；持续打造公司利润增长“第二曲线”；公司积极拓展西药工业、中药工业自产及OEM业务，成功构建多元化的产品与品牌生态体系，2024年上半年销售收入达14.38亿元，同比增长21.61%；以CSO为核心的新产品业务体系已成功搭建，为战略落地提供坚实保障。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：公司2024年上半年新零售战略实施进展如何？

回复：您好！2024年上半年，在新零售战略方面，九州通稳步推进“万店加盟”计划，加盟店规模持续扩张。截至2024年7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，向加盟店销售收入24.19亿元，同比增长47.32%，此外，公司面向C端的新零售业务销售收入14.56亿元。九州通B2C电商总代总销业务在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，持续领跑行业；面向药店、诊所及大型医药零售电商平台等终端客户的院外数字化分销业务，形成强大的B2B电商终端销售渠道，增强触达C端能力，上半年收入规模达87.84亿元；面向C端和B端的高效供应链物流服务体系全面升级，助力线上线下客户共享10万品规资源，上半年物流相关业务收入达4.71亿元，同比增长16.84%。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：2024年上半年，公司零售电商服务平台业务对京东、阿里等电商平台销售情况怎么样？

回复：您好！2024年上半年，九州通对京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等头部医药零售电商平台的健康产品供应链业务快速增长，上半年销售收入规模已达32.84亿元，其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品突破25.82亿元，同比增长16.37%，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，与零售电商平台系统打通，可以实现自动下单、自动询价、同城即配、统一结算、全平台价格监测等多项服务。同时，公司零售电商服务事业部充分整合区域公司产品、供应商、仓储物流等优势资源，已为东阿阿胶、扬子江、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”全网化分销和供货运营服务，上半年新增签约济川、太极、成都迪康、达克宁及西安正大等12家工业品牌企业，其中中药销售额过千万的6家，下半年计划新增30家。公司不断完善品牌代运营服务能力，赋能核心供应商持续扩容，提升客户品牌影响力，持续优化产品渠道管控，加大平台物流代运营仓合作，构建行业通道，打造零售电商渠道“代运营+供应链”专业化服务品牌。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：公司医药CSO业务发展迅速，请介绍下其体进展和成果。

回复：您好！2024年上半年，九州通总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达98.62亿元，同比增长14.18%；毛利额为11.91亿元；如剔除流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长28.74%；持续打造公司利润增长“第二曲线”，公司全方位运营推广能力和市场影响力均稳步提升。

2024年上半年，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入达54.20亿元，同比增长9.52%；毛利额为9.59亿元；如剔除流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长36.44%。公司已代理可威、倍平、康王等知名品牌药品品规达828个（预计全年过亿品规32个），重点品种销量稳定，带动终端销售收入持续提升。2024年上半年，药品总代品牌推广业务持续大力拓展新品，引进优质新品品规47个，其中引进过亿新品8个、过千万新品11个（不含过亿新品），包括弥可保、派瑞松、达克宁栓、美多芭及胃康灵等产品。报告期内，公司积极拓展业务范围及销售模式，旗下全擎健康成立多个新事业部；构建品牌策划与营销推广能力，下设全新品牌管理公司，强化专业品牌管理团队及责任分工机制，建立并打造大健康领域品牌管理专业团队。药品总代品牌推广业务以“产品与渠道双驱动，品牌与销售双提升”持续扩大竞争优势，以“管理提质增效”支撑业务发展、沉淀组织能力，进一步打造中国医药零售CSO领域的领先品牌。

2024年上半年，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售44.42亿元，同比增长20.45%，毛利额2.32亿元，同比增长29.41%，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏及麦默通等品牌厂家的品规共计1,081个（其中半年度销量过亿品规8个），涉及11大厂家15条产品线。2024年上半年，医疗器械总代品牌推广业务持续拓展新品，新引进过亿产品线1条、过千万产品线2条（不含过亿新品），包括加奇、登士柏及徐卡等。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，专注于为国内外知名医疗器械品牌提供商业分销及供应链平台服务。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：请介绍一下公司医药工业自产及OEM业务的经营成果，请分别介绍西药工业、中药工业和OEM业务情况。

回复：您好！2024年上半年，九州通积极拓展西药工业、中药工业自产及OEM业务，成功构建多元化的产品与品牌生态体系，2024年上半年销售收入达14.38亿元，同比增长21.61%。公司通过实施“增品种、提品质”的战略，持续推动产品品质、品种多样性及市场竞争力的全面提升。

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”）业绩持续增长，报告期内实现营业收入2.82亿元，同比增长50.87%。药品生产方面，京丰制药现有批准文号300余个，产品覆盖10余种剂型和2,000种疾病，在产品种达到150余个，以糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主，其中“二甲双胍”系列产品、羟苯磺酸钙胶囊、复方克霉唑乳膏、开塞露等产品凭借全渠道覆盖和复购率高成为明星产品。药品研发方面，京丰制药聚焦降糖、外用、心脑及抗感染四大领域，筛选临床价值高、市场转化快的品种进行开发储备，并与8家科研单位建立战略合作，目前已通过一致性评价的药品种类达8种，在研新品包括11个原料药及25个制剂。报告期内，京丰制药生产的乳酸菌素颗粒剂获得药品补充申请批准通知书，实现了药品工艺及质量升级。

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”）报告期内实现自产饮片销售10.80亿元，同比增长15.83%。九信中药围绕道地药材和中药饮片业务，布局中药全产业链，始终致力于生产高质量、安全可靠的中药产品，可生产参茸贵细、品质精饮、惠民精饮、配方普饮、平台专销、药食同源六大系列产品，并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等多系列品牌。同时，九信中药依托丰富的产区资源，运用数字化手段实现仓储精细化管理，目前旗下所有饮片企业均已入驻中药质量追溯平台，共生产追溯饮片44,887批次，追溯饮片年总产量10,605.06吨，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OEM产品方面，公司医疗器械OEM注册有美体康、弗乐士品牌，取得MAH二类产品注册证11张、一类产品备案证25张，拥有OEM器械品规达175个。公司药品OEM包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等432个品规。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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：公司半年报披露，“万店加盟”已达2万多家，下半年能突破3万家吗？

回复：您好！2024年上半年，九州通稳步推进“万店加盟”计划，加盟店规模持续扩张。截至2024年7月底，公司好药师自营及加盟药店达到24,387家，其中2024年新增加盟店5,499家，门店遍布全国31个省市自治区，覆盖293个地级城市、1,565个区县，全国门店网络进一步完善，服务覆盖面进一步扩大。下半年，公司计划冲刺提前达成30,000家门店的目标。

2024年上半年，好药师大药房在乌镇健康大会暨第三届中国OTC大会上荣获五项大奖，包括“西湖奖·医药零售数字化领军企业”和“西湖奖·中国医药零售成长力企业”等，此外，还荣获“2023年度中国药品零售企业销售总额十强”及“2023-2024年度药品零售企业优秀创新案例”两项殊荣。未来，公司力争将好药师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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：公司好药师B2C电商总代总销业务上半年销售收入4.96亿元，请问这类业务的运营模式是怎样的？

回复：您好！2024年上半年，九州通为药械企业提供“一站式”全网化B2C电商总代总销服务，上半年实现销售收入4.96亿元。公司拥有10年?医药电商经验沉淀、350?业务运营团队、31?批零一体仓配能力，积累了3,500万?C端用户。公司旗下九州通电商事业部通过“供应链+运营+数字化+医疗服务”四位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长，为医药生产企业、电商平台提供电商运营、渠道拓展、供应链管理等全场景服务，经销并运营了40余个知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，包括诺华、哈药、强生、鲁南、济川、桂龙、太极、齐鲁、双鹤等知名中西成药品牌，雅培、诺和诺德、松下、欧姆龙等医疗器械品牌，善存、钙尔奇、同仁堂等营养保健品牌，以及贝因美、斯利安、艾儿等母婴个护品牌，其中上亿级运营项目5个，千万级项目20余个，主要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。

截至目前，公司已与天猫、京东、阿里、美团、拼多多、抖音等多个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65家药械企业提供自营供货（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C端消费者的B2C电商总代理总经销服务，有效推动公司新零售战略转型落地。报告期内，九州通电商事业部在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，同比增长超430%，持续领跑行业。2024年4月，九州通电商事业部获得中国医药互联网大会“2023-2024年度健康互联网影响力平台”荣誉。5月，九州通电商事业部获得“电商奥斯卡”金麦奖的“最佳营销服务商”、“最佳直播服务商”、“最佳供应链服务商”以及“母婴健康赛道营销案例奖”4项大奖。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十一：公司新医疗战略实施的政策背景及“九信诊所”加盟进展怎么样？

回复：您好！2024年上半年，九州通大力实施“新医疗”战略，开辟新医疗的业务“新赛道”，打造“九信诊所”品牌，提升诊所终端掌控力。近年来，在国家相关政策支持下，我国诊所数量和规模呈现快速增长态势。据国家统计局数据，2022年底，我国诊所/门诊部数量已达到32.1万家，且发展势头很快，据企查查等大数据分析，截至2023年12月20日，我国近1年内新增工商注册诊所59,848家。此外，统计数据显示，2019年中国私人诊所行业市场规模431.56亿元，2023年中国私人诊所行业市场规模822.27亿元。据相关预测，随着人们健康意识的提高和医疗需求的增长，我国私人诊所市场规模将继续扩大，预计2030年诊所行业市场规模将达到2,357.05亿元。

随着诊所行业的快速发展，市场竞争也日趋激烈，私人诊所亟需通过提高信息化水平、提升服务质量、加强品牌建设等方式，促进自身及行业健康持续发展。针对目前诊所普遍存在药品及器械产品供应成本高、信息化和系统化程度低、服务能力亟待提升等问题，公司以供应链能力为基础，聚焦全国诊所“产品推广+诊所联盟运营”，通过整合慢病管理、智能诊断、保险服务等资源，向诊所/门诊提供品种供应、IT系统、运营增值服务等一站式解决方案，搭建诊所运营体系，推进诊所加联盟，提升诊所业务规模，打造最专业的诊所“供应链+运营服务+数字医疗”综合服务平台。

2024年上半年，公司自主研发并上线诊所管家系统，截至半年报披露日，已发展“九信诊所”会员店412家，全年力争发展会员店约800家，打造50家“九信诊所”标杆会员店。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十二：物流B2/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，请做详细介绍。

回复：您好！九州通陆续完成全国范围（除西藏）“B2/BC一体化”高效供应链物流服务体系的搭建，其中，重庆、山东、河南等24家公司物流“B2一体仓”以及湖北、上海、广东、北京、天津、浙江等6处“B2C一体仓”已实现持续稳定运行。公司通过物流系统升级以及全仓“一盘货”的管理服务能力提升，为医疗机构、连锁药店等大B端客户、单体门店及诊所等小b端以及C端消费者同时提供快速交仓调度、柔性化订单、高效履约的全链条物流服务。与此同时，公司将现有商品库存与批发企业、药店打通，对小b端和C端客户直接发货；二级分销商和药店与公司共享10万商品品规的资源，稳步提升九州通在小b端、C端的市场竞争力，促进公司物流板块业务规模持续增长。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十三：请介绍公司公募REITs战略，项目基本情况及进展如何？

回复：您好！截至2024年半年度报告披露日，九州通公募REITs项目已通过湖北省发改委上报国家发改委，并已获得相关监管机构认可，申报发行顺利。如经批准，公司有望成为国内医药行业首单发行公募REITs以及湖北省首单民营企业发行公募REITs的企业，具有较强的示范效应和积极正面影响。目前，公司拥有的医药物流仓储资产及配套设施约430多万平方米，本次入池资产为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，该资产被国家发改委、商务部和中物联评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，合计总建筑面积约为17.2万平方米。公募REITs作为公司重大转型战略之一，将实现公司轻资产运营，回笼大量权益性资金，从而推动公司经营业务持续稳定地发展。

Pre-REITs发行方面，为提前布局公募REITs扩募工作，提升扩募发行效率，公司启动Pre-REITs项目，比照基础设施公募REITs的要求对公司医药物流仓储资产及配套设施等底层资产进行筛选，并提前介入标的资产的运营和培育过程，以形成无缝对接的滚动复投医药物流仓储设施的良性循环。本次选取作为首期Pre-REITs入池资产拟定为公司下属企业持有的位于上海、杭州、重庆的三处医药物流仓储资产及配套设施，合计总建筑面积约为24万平方米。

公募REITs及Pre-REITs的发行将助力公司盘活优质存量资产，回笼权益性资金，降低资产负债率，促进业务的快速发展，并通过搭建轻资产运营平台，实现业务上“轻重分离”以及多元化收益。同时，将对公司未来财务指标产生积极影响，如公募REITs发行完成，预计将增加公司净利润不超过7亿元；如Pre-REITs发行完成，预计将增加公司净利润不超过11亿元（最终以会计师事务所审计后的结果为准）。请投资者注意投资风险。

问题十四：公司现有医药物流园是否拓展光伏发电项目？

回复：您好！九州通规模庞大的医药物流仓储设施可广泛拓展屋顶光伏发电项目。自2013年布局光伏发电项目以来，已在全国11个省市建设光伏电站24座，累计装机容量约16.6兆瓦，年均发电约1,660万度，减少二氧化碳当量排放约13,628吨；经初步勘察，公司全国自持的仓储基础设施空闲屋顶面积资源约100万平方米（含已建设利用部分），若能够全部利用并建成并网，预计装机总容量约90兆瓦，年均发电约9,000万度。“双碳”目标提出后，绿色低碳转型发展成为大势所趋，公司拟利用仓库等设施屋顶空闲面积推广屋顶光伏项目，不仅能为公司提供清洁的能源解决方案，降低物流运营成本，还能通过余电上网为电网贡献绿色电力创造收益增量，实现经济效益和社会效益双赢。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十五：公司与茅台、阿里健康合作进展情况怎么样？在物流供应链解决方案业务合作上还有哪些成果？

回复：您好！2024年4月，九州通下属数智物流科技服务公司湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）中标茅台物流业务管理信息化系统建设项目。截至报告期末，九州云智已与贵州茅台酒厂（集团）物流有限责任公司签署《茅台物流业务管理信息化系统建设项目》合作协议，进一步推动智慧茅台物流数字化建设，这是公司与茅台在物流数字化领域合作后的再次携手。

2024年上半年，公司与阿里健康合作的首个代运营BC一体仓（杭州塘栖仓）持续高效运营，单日峰值12.41万单，单月峰值222.9万单；双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）稳定运营，单日峰值1.82万单，单月峰值30.7万单。

2024年上半年，公司继续为行业内外客户提供物流供应链解决方案服务，承接了包括华潮中央厨房智能改造冷冻库智能仓系统项目、山东吉运通达医药物流集成服务项目、北京万家瑞药业智能仓库物流工程集成项目、张仲景智慧物流中心项目、海南华健自动化物流项目、天津艾努爱世医药物流中心项目、师帅医药物流等多个智慧物流项目，高效实施全环节物流供应链解决方案。

2024年上半年，公司不断优化冷链物流网络与干线，扩展冷链产品与服务，为华大吉诺、中源协和、科兴生物、迈瑞医疗、安图生物、上海信谊、复兴诊断、海思科医药、上海首歌、上海伯杰、重庆智飞、上海赛伦等知名企业提供专属冷链物流全供应链服务解决方案。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十六：公司在技术输出及技术集成服务方面取得了哪些成果？

回复：您好！九州通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，涵盖自主研发全链功能的物流信息平台及适用不同作业场景的智能装备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。报告期内，九州云智为河南张仲景、贵州茅台、天津艾努爱世、山东吉运通达、北京万家瑞、湖北都市福地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。九州云智被武汉企业信息化促进会评为“2023年度企业数字化转型优秀服务机构”。

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，九州通物流根据客户需求提供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拣选机器人、巷道料箱机器人等系列智能装备产品，构建了模式自由组合、应用灵活扩展、场景广泛适配的智能装备产品矩阵。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十七：贵公司代理了国内外哪些知名产品？

回复：您好！2024年上半年，九州通继续与东阳光药、拜耳康王、阿斯利康（倍他乐克）、诺华制药（眼科药品）、华海药业、广西金嗓子、科赴（派瑞松、达克宁栓）、卫材（中国）药业（弥可保）、京新药业等国内外知名药企及强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、罗氏、麦默通、丽珠、加奇生物、登士柏及徐卡等器械供应商开展深度战略合作及业务落地执行，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，为其提供全渠道品牌营销解决方案，增强产品市场竞争力，提高产品市场占有率。

2024年5月，公司与卫材药业达成战略合作，负责合作品种“弥可保”在零售渠道及医疗渠道（集采配送除外）的全国总代理销售，双方合约期三年；弥可保项目是双方继敏使朗项目合作后的又一次升华，是从单一品种到多个品种、从单一渠道到多渠道的创新尝试。8月，公司携手科赴中国召开“共同奔赴，聚力致胜”为主题的2024年中战略对接会，探讨推动科赴产品的可及性，全力推动双方业务蓬勃发展，九州通现已成为科赴第二大商业合作伙伴（院外渠道为第一），代理的科赴产品在美团平台销量排名已从第7跃升至第5，显著提升了市场占有率与品牌竞争力。

上述合作续签与业务成果的凸显，巩固了公司在总代品牌推广领域的品种优势，增强了行业内的品牌影响力，为总代品牌推广业务的稳健增长奠定了坚实基础。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十八：半年报披露公司与多家银行等金融机构开展战略合作，请问优先股、ABN等融资进展情况怎么样？

回复：您好！2024年上半年，九州通不断深化同银行、理财、基金与保险等各大金融机构的业务联动，进一步拓宽合作领域与层次，公司成功召开银企战略合作研讨会，邀请了中国工商银行、中国农业银行、中国银行、东方资产、农银投资、中诚信评级等各大机构代表，共计一百多名嘉宾出席，就投信额度扩大、授信产品创新以及供应链金融深化方面达成共识，并探讨了进一步的合作机会。此外，公司与中信银行、平安银行、交通银行、浦发银行、民生银行及兴业银行等重点合作银行进行了多轮线下交流和深入洽谈，双方在优先股、票据池业务、不动产证券化、资产支持票据（ABN）以及供应链金融支持等领域达成了一系列合作意向。

截至半年报披露日，公司优先股发行申请已获得中国证监会同意注册批复，并已成功发行，募集资金总额为人民币17.90亿元；公司分别成功发行第一、二期ABN共计20亿元，认购倍数创中国民企历史新高，票面利率创中国民企同期限同品种新低（二期ABN优先A利率2.72%）；公司在中国银行间交易商协会的支持下，第一期超短期融资券取得创新突破，发行金额5亿元，发行利率2.25%，成为全市场发行的首批民营企业资产担保债务融资工具。

基于与上述金融机构的紧密合作，公司不断探索和实践新的融资方式，拓宽融资渠道，有效降低融资成本并降低资产负债率，为业务的健康发展提供了有力的资金保障，为公司实现长远发展目标夯实了基础。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十九：能否详细介绍一下公司在中药领域的业务发展情况？

回复：您好！2024年上半年，九州通中药板块整体实现销售收入23.77亿元（含中药工业），同比增长5.78%；实现毛利额4.30亿元，同比增长7.44%。公司中药板块以“道地药、九信造”为品牌核心，在中药资源、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布局，为客户提供多样化的产品与服务，并逐步落地数字化与精细化管理。

中药材资源方面，九信中药在核心道地产区投资建设20家专业药材公司，经营70余个道地药材，其中当归、黄芪、党参3个中药材基地通过新版GAP符合性检查，茯苓、天麻、金银花、地黄、火麻仁等12个药材品种获得“三无一全”品牌基地荣誉；同时，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”。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，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、药食同源等多种产品。同时，在北京、上海、武汉等地建有10家九信中药标准煎药服务中心。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，拥有70多人核心技术研发团队，承担30余项国家、省部级项目，参与40项国家/地方标准制定，拥有授权专利100余项。中药营销方面，九信中药拓展出药店业务、医疗业务、药材业务、线上业务四大营销业务，依托九州通设立了70余个中药营销部门，覆盖和服务10余万家下游终端客户，打造了贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态。

为推进数字化与精细化管理，九信中药多个数字化项目实施落地，其中“中药追溯平台”和“九信智慧中医药平台”分别获评2024全国医药行业“数字化转型标杆案例”和“数字化转型卓越案例”。报告期内，九信中药持续提升行业影响力，获得“第八届武汉市市长质量奖提名奖”、“2023年度中国中药企业TOP100排行榜”58位、“2023中国医药·品牌榜【零售终端】中药饮片（精制）品牌”等多项荣誉。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二十：公司医疗器械业务的经营成果和动态如何？可否从OTC、医疗、服务及OEM等业务方面详细介绍一下？

回复：您好！上半年，九州通医疗器械板块实现销售收入165.03亿元，OTC、医疗、服务及OEM等业务同步发展，销售规模稳居行业前列。

OTC业务方面，公司旗下医疗器械集团拥有丰富的上游及全品类全渠道覆盖，与欧姆龙、鱼跃、阿华医疗、可丽蓝、稳健医疗等全国知名供应商达成合作，发挥九州通医疗器械全品类全渠道优势，通过500?的专业营销团队，为上下游提供全链条的闭环服务。

医疗业务方面，医疗器械集团精耕大外科、介入耗材、骨科耗材、IVD、护理耗材和医疗设备六大专业赛道，与全球60%以上100强跨国企业、国内80%以上100强工业企业开展业务合作，包括加奇、飞利浦、东软、迈瑞、罗氏和爱尔康等医疗器械供应商。此外，报告期内，国家密集出台了多项医疗卫生领域设备更新的政策，2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》；2024年6月25日，财政部、国家发改委、中国人民银行、金融监管总局联合印发《关于实施设备更新贷款财政贴息政策的通知》；2024年7月25日，国家发改委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》的通知，提出“统筹安排3,000亿元左右超长期特别国债资金，加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新”。目前全国多个省市已陆续发布相关实施方案及资金支持政策。这对我国医疗器械行业，特别是九州通这类行业头部医疗器械企业来说将带来重大的利好和机遇，随着设备更新迭代等有关政策落地，医疗行业设备以旧换新及ICU建设带来的医疗器械采购需求稳步释放，公司将抢抓这一难得机遇，全力发展医疗设备销售业务。

服务业务方面，医疗器械集团持续推进医疗物资数字化供应链SPD系统、骨科嫦娥智慧服务平台等服务体系，建设面向医院的高质量一体化服务方案，全面推进医疗器械集团从“产品供应”向“产品供应+专业服务”的转型，其中与武汉人工智能研究院联合研发的骨科嫦娥智慧服务平台，在骨科业务全流程中应用现代化人工智能手段，提高全流程各环节人员的工作效率，实现全流程数据监管，提供精准的数据服务，从而进一步拓宽公司在器械领域多渠道多场景的数据服务能力，提升公司在医疗终端渠道的市场竞争力。

在OEM产品方面，公司医疗器械OEM注册有美体康、弗乐士品牌，取得MAH二类产品注册证11张、一类产品备案证25张，拥有OEM器械品规达175个。公司药品OEM包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等432个品规。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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二十一：国家REITs发行支持政策的实施将对公司公募REITs战略推进带来哪些积极影响？

回复：您好！基础设施REITs发行相关支持政策的落地实施，助推九州通医药仓储物流基础设施公募REITs和Pre-REITs项目的发行，该项目对公司各方面带来的积极影响如下：

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。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二十二：公司研发投入及数字化项目进展情况如何？

回复：您好！九州通以业务数字化、运营数字化、物流数智化为目标，持续加大数字化等研发投入，对公司数字化平台进行改进和迭代；上半年研发投入1.38亿元，同比增长15.74%，下半年计划投入约1.72亿元。公司目前实施集团和部门层级数字化转型项目合计38个，以此提高经营效率与效益，并不断提升客户服务水平。

公司业务数字化涉及零售、总代、分销、器械、中药等业务场景，包括九州万店数字化管理平台（二期）、分销营销平台、骨科智慧服务建设平台（二期）、九信诊所数字化平台等项目，以大数据+AI算法等为驱动，推动主营业务的在线营销、在线交易、在线支付和在线协作。运营数字化涉及采购、人力、信息、运管、资金等职能管理，包括经营管理平台升级、主数据治理、客服数智化平台等项目，通过数字化流程再造，实现职能数字化、经营管控数字化，进一步提升在线监控、预警、分析、决策与指挥效率。物流数智化包括新版WMS&TMS推广、物流业财一体化等项目，通过推动物流调度智能化、作业自动化、操作标准化、过程可视化、信息移动化、指标分析透明化，进一步提升物流运营效率。

在深入推进数字化转型升级的过程中，公司高度重视数据能力建设，报告期内，公司加快数据底座建设及数据治理工作，逐步打通各板块及内外部数据，并通过提升数据的标准化程度及数据的准确性，为前端业务及一线业务团队提供实时、全面的数据服务。目前，公司数据资源储备充足，链接着近60万的上下游客户，经营着70多万品种品规，在数字化医药分销领域拥有药品从上游供方到下游终端的高质量、全流向数据。与此同时，公司建设的零售药店数字化平台已沉淀了行业较多的药品、终端主数据库。

在中国医药商业协会组织的2024全国医药行业数字化转型创新案例评选中，公司“医疗物资数字化供应链管理平台项目”、“中药追溯平台项目”获评“数字化转型标杆案例”；“九信诊所管家项目”、“九信智慧中医药平台”、“数治领航、激发财务价值动能”获评“数字化转型卓越案例”。“九州万店数字化项目”在中国上市公司协会的2024年数字化转型最佳实践案例评选中获评“数字化转型优秀案例”。详见公司披露的《2024年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二十三：贵司定位自己为“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”，主要体现在哪些方面？

回复：您好！九州通搭建了医药行业全品类、全渠道、全场景的“全科生”业务模式：

1、丰富、齐全的品种结构

公司拥有丰富、齐全的品种结构，目前经营的品种品规共计73.97万个，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，其中中西成药品规数8.57万个、器械品规数39.78万个、中药品规数16.06万个、保健品和化妆品等其他品规数9.56万个，能满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。

2、全渠道、高粘性的客户资源

经过多年的业务深耕，公司累了全渠道、高粘性的客户资源，目前全渠道B端客户规模约56.12万家，覆盖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（