证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-088

九州通医药集团股份有限公司 第六届董事会第九次会议决议公告

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。

2024年10月27日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“公司”或“九州通”）召开第六届董事会第九次会议，本次会议以现场结合通讯的方式召开，根据公司《董事会议事规则》，会议通知已于2024年10月21日以电话、邮件、微信等方式通知全体董事。本次会议应到董事11人，实到11人，会议由董事长刘长云先生主持，公司监事和高级管理人员列席了会议。本次会议的召集和召开程序符合《公司法》及《公司章程》等相关规定。

经过审议并表决，本次会议通过了以下议案：

一、《关于公司2024年第三季度财务报告的议案》

经审议，董事会同意《九州通2024年第三季度财务报告》。

《九州通2024年第三季度财务报告》在提交董事会审议前，已经董事会财务与审计委员会审议通过。

表决结果：同意11票，反对0票，弃权0票。

二、《关于公司2024年第三季度报告的议案》

经审议，董事会同意《九州通2024年第三季度报告》，公司经营业绩分析如下：

（一）2024年第三季度（7-9月），公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“归母扣非净利润”）同比分别增长3.57%、1.64%和3.97%，第三季度同比增速均已转正，公司经营业绩逐季向好；公司总代品牌推广（CSO）、医药工业自产及OEM、数字物流与供应链解决方案等业务快速增长，促进了公司第三季度整体经营业绩的提升。

（二）2024年第三季度（7-9月），公司经营活动产生的现金流量净额为5.43亿元，较第二季度进一步提升，比上年同期增长93.36%，预计公司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。公司前三季度（2024年1-9月）经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降，主要系今年前三季度公司应收账款清收力度较小。公司将在今年年底加大应收账款清收力度，确保销售回现款大幅增加，实现全年经营性现金流为与经营业绩相匹配的正数。

（三）由于上年同期流感、疫情等季节性疾病等特定因素影响，流感、咳嗽、消炎和退烧等相关品种销量增幅较大；上年同期销售收入、净利润等基数较高而导致本年前三季度同比略有下滑；如剔除上述季节性疾病导致异常增长等特定因素影响，公司前三季度销售收入同比增长0.70%，归母净利润同比增长10.16%，归母扣非净利润同比增长12.87%。

（四）如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司前三季度营业收入较2019年前三季度同比增长54.58%，归母净利润同比增长66.53%，归母扣非净利润同比增长88.96%，公司前三季度经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。

2024年第三季度，公司整体经营情况及业务亮点详见同日披露的《九州通2024年第三季度报告》。

表决结果：同意11票，反对0票，弃权0票。

三、《关于公司全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的议案》

经审议，董事会同意全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的议案。该议案在提交董事会审议前，已经独立董事专门会议审议通过。

关联董事刘兆年、刘登攀已回避表决。

表决结果：同意9票，反对0票，弃权0票。

详见公司同日披露的《九州通关于全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的公告》（公告编号：临2024-090）。

备查文件：公司第六届董事会第九次会议决议

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2024年10月29日

证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2024-089

九州通医药集团股份有限公司 第六届监事会第七次会议决议公告

本公司监事会及全体监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。

2024年10月27日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“公司”或“九州通”）召开第六届监事会第七次会议，本次会议以现场结合通讯方式召开，根据公司《监事会议事规则》，会议通知于2024年10月21日以电话、邮件、微信等方式通知全体监事。本次会议应到监事3人，实到3人，会议由监事会主席许应政先生主持。本次会议的召集和召开程序符合《公司法》及《公司章程》等相关规定。

经过审议并表决，本次会议通过了以下议案：

一、《关于公司2024年第三季度财务报告的议案》

经审议，监事会同意《九州通2024年第三季度财务报告》。

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票。

二、《关于公司2024年第三季度报告的议案》

经审议，监事会同意《九州通2024年第三季度报告》，公司经营业绩分析如下：

（一）2024年第三季度（7-9月），公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“归母扣非净利润”）同比分别增长3.57%、1.64%和3.97%，第三季度同比增速均已转正，公司经营业绩逐季向好；公司总代品牌推广（CSO）、医药工业自产及OEM、数字物流与供应链解决方案等业务快速增长，促进了公司第三季度整体经营业绩的提升。

（二）2024年第三季度（7-9月），公司经营活动产生的现金流量净额为5.43亿元，较第二季度进一步提升，比上年同期增长93.36%，预计公司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。公司前三季度（2024年1-9月）经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降，主要系今年前三季度公司应收账款清收力度较小。公司将在今年年底加大应收账款清收力度，确保销售回现款大幅增加，实现全年经营性现金流为与经营业绩相匹配的正数。

（三）由于上年同期流感、疫情等季节性疾病等特定因素影响，流感、咳嗽、消炎和退烧等相关品种销量增幅较大；上年同期销售收入、净利润等基数较高而导致本年前三季度同比略有下滑；如剔除上述季节性疾病导致异常增长等特定因素影响，公司前三季度销售收入同比增长0.70%，归母净利润同比增长10.16%，归母扣非净利润同比增长12.87%。

（四）如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司前三季度营业收入较2019年前三季度同比增长54.58%，归母净利润同比增长66.53%，归母扣非净利润同比增长88.96%，公司前三季度经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。

2024年第三季度，公司整体经营情况及业务亮点详见同日披露的《九州通2024年第三季度报告》。

监事会认为：公司《2024年第三季度报告》的编制和审议程序符合法律、法规以及《公司章程》和公司内部管理制度等各项规定；公司《2024年第三季度报告》的内容和格式符合中国证监会和上海证券交易所的规定，所包含的信息真实、准确、完整地反映了公司当期的主要经营情况和财务状况，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏。

表决结果：同意3票，反对0票，弃权0票。

三、《关于公司全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的议案》

经审议，监事会同意全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的议案。详见公司同日披露的《九州通关于全资子公司参与设立Pre-REITs不动产私募投资基金暨关联交易的公告》（公告编号：临2024-090）。

关联监事林新扬已回避表决。

表决结果：同意2票，反对0票，弃权0票。

备查文件：公司第六届监事会第七次会议决议

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司监事会

2024年10月29日

证券代码：600998　　证券简称：九州通

九州通医药集团股份有限公司 2024年第三季度报告

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。

重要内容提示：

1、公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整，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。

2、公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

3、第三季度财务报表是否经审计

☐是　√否

一、主要财务数据

（一）主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

项目	本报告期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)	年初至报告期末	年初至报告期末比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	36,258,172,760.22	3.57	113,429,051,065.03	-0.82
归属于上市公司股东的净利润	488,548,638.10	1.64	1,696,187,348.23	-6.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	449,524,579.83	3.97	1,629,626,782.33	-5.68
经营活动产生的现金流量净额	543,000,233.57	93.36	-2,657,824,333.74	-432.65
基本每股收益(元/股)	0.09	-10.00	0.34	-5.56
稀释每股收益(元/股)	0.09	-10.00	0.34	-5.56
加权平均净资产收益率(%)	2.17	增加0.12个百分点	7.07	减少0.62个百分点
	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	101,016,639,725.71	92,789,102,474.22		8.87
归属于上市公司股东的所有者权益	26,428,826,837.91	23,983,172,247.30		10.20

注：1、“本报告期”指本季度初至本季度末3个月期间，下同。

2、公司于2024年6月7日实施了2023年度资本公积金转增股本，每10股转增2.9股。根据《企业会计准则第34号—每股收益》“第十三条发行在外普通股或潜在普通股的数量因派发股票股利、公积金转增资本、拆股而增加或因并股而减少，但不影响所有者权益金额的，应当按调整后的股数重新计算各列报期间的每股收益”的相关规定，公司重述了列报期间的每股收益。

公司主要会计数据的说明：

1、本报告期（2024年7-9月），公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“归母扣非净利润”）同比分别增长3.57%、1.64%和3.97%，第三季度同比增速均已转正，公司经营业绩逐季向好；本报告期内公司总代品牌推广（CSO）、医药工业自产及OEM、数字物流与供应链解决方案等业务快速增长，促进了公司第三季度整体经营业绩的提升。

2、本报告期（2024年7-9月），公司经营活动产生的现金流量净额为5.43亿元，较第二季度进一步提升，比上年同期增长93.36%，预计公司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。公司前三季度（2024年1-9月）经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降，主要系今年前三季度公司应收账款清收力度较小。公司将在今年年底加大应收账款清收力度，确保销售回现款大幅增加，实现全年经营性现金流为与经营业绩相匹配的正数。

3、由于上年同期流感、疫情等季节性疾病等特定因素影响，流感、咳嗽、消炎和退烧等相关品种销量增幅较大；上年同期销售收入、净利润等基数较高而导致本年前三季度同比略有下滑；如剔除上述季节性疾病导致异常增长等特定因素影响，公司前三季度销售收入同比增长0.70%，归母净利润同比增长10.16%，归母扣非净利润同比增长12.87%。

4、如不考虑2020-2023年疫情因素的影响，公司前三季度营业收入较2019年前三季度同比增长54.58%，归母净利润同比增长66.53%，归母扣非净利润同比增长88.96%，公司前三季度经营业绩相比2019年同期均有较大幅度增长。

（二）非经常性损益项目和金额

√适用　☐不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	年初至报告期末金额	说明
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	11,505,432.80	12,834,145.50	
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	40,107,806.94	114,442,837.16	
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	2,430,190.89	-11,929,081.45	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	1,257,753.66	4,320,854.93	
委托他人投资或管理资产的损益		800,000.00	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-1,090,408.82	-16,917,734.89	
其他符合非经常性损益定义的损益项目	14,922.28	1,112,188.17	
减：所得税影响额	10,329,161.60	25,144,306.86	
少数股东权益影响额（税后）	4,872,477.88	12,958,336.66	
合计	39,024,058.27	66,560,565.90	

对公司将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》未列举的项目认定为的非经常性损益项目且金额重大的，以及将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》中列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目，应说明原因。

☐适用　√不适用

（三）主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

√适用　☐不适用

项目名称	变动比例(%)	主要原因
应收账款_本报告期末	50.03	主要系公司上年未进行了应收账款的清收，本期随着销售规模的扩大，客户欠款增加所致。
应收款项融资_本报告期末	-69.61	主要系公司上年未进行了应收账款的清收收回票据多，本期票据支付所致。
合同负债_本报告期末	-51.61	主要系公司上年末预收货款在本期实现销售所致。
长期借款_本报告期末	-31.03	主要系公司归还到期的银行借款所致。
经营活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	-432.65	主要系公司今年前三季度应收账款清收力度较小所致。（第三季度经营现金流量净额为5.43亿元，较第二季度进一步提升，比上年同期增长93.36%，预计全年经营现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。）
投资活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	-65.40	主要系公司投资理财产品所支付的现金增加所致。
筹资活动产生的现金流量净额_年初至报告期末	262.68	主要系公司本期收到优先股融资款而上年同期归还优先股融资款所致。

二、股东信息

（一）普通股股东总数和表决权恢复的优先股股东数量及前十名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	35,508	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)		无		
前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
上海弘康实业投资有限公司	境内非国有法人	1,088,326,782	21.58	0	质押	680,762,670
狮龙国际集团(香港)有限公司	境外法人	575,575,920	11.41	0	无	0
中山广银投资有限公司	境内非国有法人	335,357,275	6.65	0	质押	267,335,220
楚昌投资集团有限公司	境内非国有法人	329,025,962	6.53	0	质押	246,575,500
北京点金投资有限公司	境内非国有法人	276,531,424	5.48	0	无	0
中国信达资产管理股份有限公司	国有法人	252,123,317	4.99	0	未知	
香港中央结算有限公司	其他	147,323,283	2.92	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	101,067,485	2.00	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	89,184,590	1.77	0	无	0
楚昌集团－华英证券－22楚EB03担保及信托财产专户	其他	74,115,600	1.47	0	无	0
前10名无限售条件股东持股情况(不含通过转融通出借股份)						
股东名称	持有无限售条件流通股的数量			股份种类及数量		
				股份种类	数量	
上海弘康实业投资有限公司	1,088,326,782			人民币普通股	1,088,326,782	
狮龙国际集团(香港)有限公司	575,575,920			人民币普通股	575,575,920	
中山广银投资有限公司	335,357,275			人民币普通股	335,357,275	
楚昌投资集团有限公司	329,025,962			人民币普通股	329,025,962	
北京点金投资有限公司	276,531,424			人民币普通股	276,531,424	
中国信达资产管理股份有限公司	252,123,317			人民币普通股	252,123,317	
香港中央结算有限公司	147,323,283			人民币普通股	147,323,283	
楚昌集团－华英证券－22楚昌EB01担保及信托财产专户	101,067,485			人民币普通股	101,067,485	
九州通医药集团股份有限公司－2023－2025年员工持股计划	89,184,590			人民币普通股	89,184,590	
楚昌集团－华英证券－22楚EB03担保及信托财产专户	74,115,600			人民币普通股	74,115,600	
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末，公司前10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EB01）、“楚昌集团－华英证券－22楚EB03担保及信托财产专户”（楚EB03）是楚昌集团非公开发行可交换公司债券专门开立的专用证券账户，与楚昌集团存在关联关系。 因此，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EB01、楚EB03）、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。					
前10名股东及前10名无限售股东参与融资融券及转融通业务情况说明(如有)	截至报告期末，公司股东上海弘康通过普通证券账户持有871,706,112股，通过信用证券账户持有216,620,670股，合计持有1,088,326,782股；北京点金通过普通证券账户持有37,037,764股，通过信用证券账户持有239,493,660股，合计持有276,531,424股；九州通医药集团股份有限公司－2023－2025年员工持股计划通过普通证券账户持有16,059,727股，通过信用证券账户持有73,124,863股，合计持有89,184,590股。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用　√不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用　√不适用

（二）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

√适用　☐不适用

单位:股

报告期末优先股股东总数				7		
前10名优先股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股数量	持股比例(%)	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
中银金融资产投资有限公司	国有法人	4,500,000	25.14	0	无	0
工银金融资产投资有限公司	国有法人	3,720,000	20.78	0	无	0
建信金融资产投资有限公司	国有法人	2,980,000	16.65	0	无	0
湖北省铁路发展基金有限责任公司	国有法人	2,230,000	12.46	0	无	0
农银金融资产投资有限公司	国有法人	1,490,000	8.32	0	无	0
交银金融资产投资有限公司	国有法人	1,490,000	8.32	0	无	0
交银国际信托有限公司－交银国信·蓝色宝鼎6号集合资金信托计划	其他	1,490,000	8.32	0	无	0
前10名表决权恢复的优先股股东持股情况						
股东名称				持有表决权恢复的优先股股份数量		
/				/		
上述股东关联关系或一致行动的说明				1、公司前10名优先股股东中，交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司的控股股东均为交通银行股份有限公司，属于受同一主体控制；因此，公司优先股股东交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司－交银国信·蓝色宝鼎6号集合资金信托计划存在关联关系； 2、上述优先股股东与公司前10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。		

三、其他提醒事项

需提醒投资者关注的关于公司报告期经营情况的其他重要信息

√适用　☐不适用

（一）公司“三新两化”战略实施成果

2024年是公司“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”（简称“三新两化”）战略实施的关键之年，前三季度，公司紧紧围绕“三新两化”战略开展业务经营，各项业务实现稳健发展，经营业绩呈现持续向好的发展态势。具体取得了以下重要成果：

1、新产品战略实施的成果及亮点

公司将新产品战略作为“三新两化”战略之首，明确了其作为公司未来发展战略的重要性，公司将发挥全集团相关业务组织整合资源优势，全力实施新产品战略。目前，公司已形成以CSO为核心的新产品业务组织矩阵，包括全擎健康、京丰制药、九信中药、器械集团、产品战略发展事业部、中央市场部、医疗终端事业部、药事服务事业部及新品开发事业部等，通过持有人、代理及OEM等方式，获得产品的所有权、特许经营权或销售主导权，并搭建完善的产品引进与推广营销体系。

（1）总代品牌推广业务（CSO）前三季度实现销售收入141.19亿元，同比增长18.00%，利润增长“第二曲线”保持快速成长

前三季度，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达141.19亿元，同比增长18.00%，毛利额为16.53亿元；如剔除疫情和流感等季节性疾病品种影响，销售收入同比增长30.14%；利润增长“第二曲线”保持快速成长，公司全方位运营推广能力和市场影响力均稳步提升。

前三季度，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入75.84亿元，同比增长17.06%，毛利额为12.89亿元；如剔除疫情和流感等季节性疾病品种影响，销售收入同比增长41.42%。公司已代理可威、倍平、康王等知名品牌药品品规达833个（预计全年过亿品规30个），涵盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类，涉及大健康零售全渠道；重点品种销量稳定，带动终端销售收入持续提升。2024年前三季度，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104个，其中引进过亿新品7个、过千万新品16个（不含过亿新品），包括弥可保、派瑞松、达克宁栓及美多芭等产品。同时，公司不断提升产品研判与引进能力，明确产品画像，健全产品引进机制；构建品牌策划与营销推广能力，打造大健康领域品牌管理专业团队，提升第三、第四终端销售能力。公司旗下全擎健康以“产品与渠道双驱动，品牌与销售双提升”持续扩大竞争优势，为大健康产业提供院外零售领域“品牌+销售”一站式整合营销服务，致力于成为中国医药零售CSO领域的创新引擎。

前三季度，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入65.35亿元，同比增长19.12%，毛利额3.64亿元，同比增长35.60%，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏、麦默通、加奇及登士柏等品牌厂家的品规共计1,128个（其中前三季度销量过亿品规10个），涉及11大厂家15条产品线，并新引进过亿产品线及过千万产品线各1条。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。

（2）医药工业自产及OEM业务，持续“增品种、提品质”，形成多元化的产品与品牌生态，前三季度实现销售收入20.92亿元，同比增长18.42%

公司积极拓展西药工业、中药工业自产及OEM业务，前三季度实现销售收入20.92亿元，同比增长18.42%。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，前三季度实现营业收入3.83亿元，同比增长34.41%；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，在产品种达到150余个，以降糖、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主，囊括“二甲双胍”系列、复方克霉唑乳膏等明星产品；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，目前已通过一致性评价的药品种类达10种，在研新品包括10个原料药及25个制剂。前三季度，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；原料药呋塞米获得上市许可，进一步提升公司在心血管领域的市场竞争力，拓展原料药及制剂协同发展空间。

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”）前三季度实现自产饮片销售16.05亿元，同比增长15.09%；九信中药围绕道地药材和中药饮片业务布局全产业链，致力于生产高品质、安全可靠的中药产品，围绕“九信”“九州天润”“金贵德济堂”“九信堂”“臻养”等品牌，打造参茸贵细、品质精饮、配方普饮、健康食品等系列产品。目前，九信中药旗下所有饮片企业均已入驻中药质量追溯平台，实现了中药饮片制造与流通全过程可追溯。

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28张，拥有OEM器械品规达205个。公司药品OEM包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等408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。

（3）全面搭建以CSO为核心的新产品业务架构体系，为战略落地保驾护航

公司聚焦新产品战略，以全擎健康（CSO）为核心，搭建产品与推广营销体系，组织协调产品战略发展事业部、中央市场部、医疗终端事业部、药事服务事业部及新品开发事业部等部门，优化决策机制，强化统筹协调；持续完善公司产品引进、产品开发、产品生产、营销推广的系统化业务架构，进一步提升新产品推广能力和公司盈利水平。

前三季度，公司产品战略发展事业部开展了近80个项目的调研，与50家持有人企业展开合作交流，24个项目完成现场技术尽调，11个项目深入沟通，探索契合公司自身资源和能力的新产品，通过投资、购买或引进等方式获得国内外优质仿制药、改良型新药及创新药的销售权；中央市场部前三季度协助CSO业务引入总计14个品种、17个品规，为公司提供全品类的市场分析、市场策划、学术支持和产品培训，自主挖掘并向各个业务板块推荐产品；医疗终端事业部专注于拓展适合医疗机构销售的全国总代或区域代理产品，积极参与招采活动，整合专业线产品和推广资源，获得医药品种的销售权；药事服务事业部聚焦处方药代理、推广及营销策划，引进适合医疗渠道的代理产品，组建专业临床推广团队对引进产品进行销售。上述多业务体系的协同运作，加大了新产品引进力度，打造更为强大的商业化能力，建立高效、合规、专业的推广体系和覆盖全面的推广网络，为新产品战略落地提供了坚实而有力的组织保障支撑。

2、新零售战略实施的成果及亮点

公司新零售战略以“万店加盟”为核心，形成包含B2C电商总代总销、药九九B2B电商平台、零售电商服务平台、物流Bb/BC仓配一体化等业务矩阵，打造“批零一体化” “线上线下一体化”和“BC仓配一体化”的服务体系。

（1）好药师“万店加盟”业务实现突破性进展，门店已达26,703家，提前完成年度目标

截至三季度末，公司“万店加盟”计划已取得突破性进展，旗下零售品牌好药师直营和加盟药店已达到26,703家，提前完成2024年度目标，预计年底有望达到30,000家，提前一年完成好药师零售药店的布局目标。

前三季度，随着好药师门店数量的增长和加盟药店网络的不断扩大，公司对好药师加盟药店的销售额实现显著增长，销售收入达到37.67亿元，同比增长58.28%；此外，好药师面向C端的新零售业务前三季度实现销售收入21.81亿元（含B2C电商总代总销业务）。公司积极拓展合作供应商，累计超800家品牌供应商为加盟店提供强力品牌品种保障。同时，公司探索以“数智化药学服务+特慢病医保+商保”的专业药房模式取得新进展，好药师DTP特药药房、慢病重症药房、“双通道”药房及院边店等相关资质药房已超4,900家（含加盟店），经营SKU3,000?；前三季度，自营专业药房承接处方外流规模达到2.71亿元。

公司致力于“新零售”场景核心系统的研发，打造的九州万店数字化平台已服务26,000多家门店，平台集成了零售收银、进销存管理、医药电商、CRM会员、BI报表、医保平台等功能，成为零售行业最具特色的SaaS系统。此外，公司作为国内领先的OTC药品配送商和拥有遍布全国现代物流网络的企业，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“门店通”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，为药店提供厂家业务协同（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。

今年以来，好药师相继荣获“2023年度中国药品零售企业销售总额十强” “2023-2024年度药品零售企业优秀创新案例”，以及2023药品流通行业零售百强企业榜单第9位。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。

（2）九州通B2C电商总代总销业务，前三季度销售收入7.23亿元，同比增长16.43%，抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，持续领跑行业

前三季度，公司为药械企业提供“一站式”全网化B2C电商总代总销服务，前三季度实现销售收入7.23亿元，同比增长16.43%。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。前三季度，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164%，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。

（3）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，前三季度收入规模达129.75亿元

前三季度，公司凭借行业领先的医药供应链体系及院外市场竞争优势，通过药九九B2B电商平台业务、零售电商服务平台业务，全链赋能药店、诊所等终端客户以及大型医药零售电商平台，前三季度收入规模已达129.75亿元，形成强大的B2B电商终端销售渠道，促进公司新零售战略落地。

药九九B2B电商平台业务方面，公司面向药店、诊所及中小连锁等客户的数字化分销业务稳健发展，前三季度，药九九B2B电商平台自营交易规模已达81.10亿元。目前平台拥有PC、App、小程序多个移动终端，注册用户45万?、活跃用户38万?，覆盖全国99%的行政区域，成为国内领先的院外数智化交易与服务平台。平台通过链接厂家、供应商、诊所/基层医疗及中小连锁等各个B端，缩短流通环节，挖掘平台数据，构建用户模型，精准捕捉用户需求，形成供应链闭环。此外，平台通过数字化和信息化管理，建立平台数字化营销体系和品牌工业旗舰店运营，实现工业企业参与平台营销及供应链价值体系构建；通过15万?会员客户和3,000?地推团队，建立平台线上线下一体化推广与运营能力，实现终端市场深度覆盖和精准触达；以及提供特有的“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，促进公司由传统的医药分销业务向数字化医药分销业务快速转型。

零售电商服务平台业务方面，公司对京东、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，前三季度销售收入规模已达48.65亿元，其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品达38.53亿元，同比增长24.05%，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，前三季度新增签约济川、太极、成都迪康、达克宁及西安正大等10余家线上代运营工业品牌企业。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。

（4）高效供应链物流服务体系全面升级，赋能C端和B端客户共享10万品规资源，前三季度物流相关业务收入达7.34亿元，同比增长22.99%

前三季度，公司数字物流与供应链解决方案实现收入7.34亿元，同比增长22.99%；毛利额1.57亿元。公司已在全国范围（除西藏）搭建了行业特有的“Bb/BC一体化”全渠道物流供应链服务体系，大力推进了公司物流服务的现代化进程。截至三季度末，公司已在重庆、山东、河南等24个地区部署物流“Bb一体仓”，同时，位于湖北、上海、广东、北京、天津、浙江等6个关键区域的“BC一体仓”也已实现持续稳定的运营，为公司物流服务的高效性和稳定性提供了坚实保障。近年来，公司不断升级物流系统，全面提升全仓“一盘货”的管理服务能力，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端客户以及C端消费者同时提供快速交仓调度、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、药店共享，实现对小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，这不仅稳步提升了九州通在小b端、C端的市场竞争力，还促进了公司物流板块相关业务规模的快速增长。

3、新医疗战略实施的成果及亮点

（1）新医疗战略实施显成效，“九信诊所”进展迅速，诊所终端覆盖率进一步提升

公司“新医疗”战略实施进展迅速，截至三季度末，公司在诊所终端渠道的覆盖率进一步提升，公司已发展“九信诊所”会员店466家，全年力争发展会员店约800家，并打造50家“九信诊所”标杆会员店。

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。据卫健委统计数据，2023年我国诊所数量近32万家，较2022年新增近4万家。此外，统计数