公司代码：600998　　公司简称：九州通

九州通医药集团股份有限公司 2024年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，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。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司董事会审议通过的本报告期利润分配预案为：以权益分派股权登记日的总股本扣除回购专户股份为基数，向全体普通股股东每10股派发现金红利2.00元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。如以截至2025年3月31日的总股本5,042,470,234股，扣除回购专户56,036,500股，即以4,986,433,734股为基数（最终以权益分派股权登记日可参与分配的股本数量为准），拟向全体普通股股东共计分配现金红利997,286,746.80元（含税）。如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整利润分配总额。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》第八条的规定：“上市公司以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”2024年度，公司现金分红总额为1,265,384,478.00元（含回购股票金额268,097,731.20元），占本年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为50.47%。

此预案尚需提请公司2024年年度股东会审议。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	九州通	600998	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘志峰	张溪
联系地址	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号
电话	027-84683017	027-84683017
传真	027-84451256	027-84451256
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

2、报告期公司主要业务简介

一、经营情况讨论与分析

九州通是行业领先的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、医药新零售、医药工业、医药CSO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。

公司专注医药大健康行业近40年，是国内最大的民营医药商业企业，也是行业内首家获评5A级物流企业及唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业，位列2024年《财富》“中国企业500强”第165位、“中国民营企业500强”第55位。

公司经营方面，公司的经营业绩持续多年保持了稳健增长，销售收入由2010年上市当年的211.85亿元增长至2024年的1,518.10亿元，年均复合增长率达到15.10%；归母净利润由2010年上市当年的3.60亿元增长至2024年的25.07亿元，年均复合增长率达到14.88%。公司在国内医药批发市场的占有率从2021年的6.49%提升至2023年的7.13%。

公司治理方面，公司已连续5年获得上海证券交易所年度信息披露评价“A”等级（最高级）。多年来，公司积极实施股票回购及现金分红回报投资者，截至报告期末，公司共实施4次股票回购方案，累计回购股票总金额为15.94亿元；公司累计向股东现金分红及回购股票金额达到68.61亿元，是公司再融资余额的125%（剔除控股股东定增认购额）；最近三年，公司累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的159.84%。此外，公司于2025年继续制定《九州通未来三年分红回报规划（2025年-2027年）》，明确了未来三年公司现金分红的具体条件、比例及政策等，进一步完善公司科学、稳定、透明的分红决策。报告期内，公司作为湖北唯一入选企业获得“2023年度金牛最具价值投资奖”，并入围“2024年度中国上市公司中小投资者权益保护TOP100”榜单。

公司ESG建设方面，报告期内，公司一如既往地积极承担社会责任，仅集团层面全年公益捐赠金额1,820.80万元，并重点在节能减排及绿色发展、乡村振兴及捐赠救灾等方面持续投入，履行社会责任，全面提升公司可持续发展能力。2025年1月，公司收到湖北省红十字基金会的书面感谢信，感谢公司2024年在社会公益事业的突出贡献；2月，公司收到商务部的书面感谢信，感谢公司在2025年春节期间，积极履行社会责任，全力保障节日药品市场供应充足做出的贡献。报告期内，公司凭借优异表现获评金羚奖“2024年度ESG典范企业”称号，并荣获中国医药商业协会颁发的“ESG发展贡献奖”。

（一）公司2024年业绩亮点及分析

2024年，面对外部环境挑战及医药行业政策影响，公司紧紧围绕高质量发展理念，持续全力推进新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（即“三新两化”）战略转型，同时不断优化内部管理，提高运营效率，强化人才引进与风险防控，公司实现了良好的经营业绩。

报告期内，公司实现营业收入1,518.10亿元、归母净利润25.07亿元、扣非归母净利润18.14亿元，经营活动产生的现金流量净额为正30.83亿元。剔除上年同期流感、疫情等季节性疾病特定因素影响后，公司营业收入同比增长2.58%，归母净利润同比增长39.88%（含Pre-REITs首期发行的影响），扣非归母净利润同比增长14.89%，营业收入与净利润均实现稳健增长。

报告期内，公司医药分销业务继续保持稳健发展，同时，高毛利、高附加值的创新业务取得显著进展，加速促进公司战略转型；其中，总代品牌推广业务（CSO）实现“老品”+“新品”双轮驱动，全年销售规模达192.67亿元，利润增长“第二曲线”快速加码；医药工业自产及OEM业务形成具有市场竞争力的西药、中药及器械产品集群，实现销售收入30.07亿元，同比增长21.49%；目前好药师“万店加盟”门店数已突破29,000家，建立起全国数字化加盟药店网络；好药师B2C电商总代总销业务全年销售规模9.80亿元，在抖音、快手新电商渠道继续保持优势地位，持续领跑行业；新医疗业务已发展“九医诊所”会员店达1,377家，初步建立“九医诊所”联盟品牌；此外，药九九B2B电商平台及零售电商服务平台业务形成强大的B2B电商终端销售渠道，年收入规模已达176.84亿元；数字物流与供应链解决方案业务实现营业收入10.64亿元，同比增长25.32%。

报告期内，公司在数字化转型方面加大投入，建设实施的数字化及AI智能化项目达47个，并分别与阿里云、腾讯云等进行了合作，在AI人工智能、数字大模型等方面开展医药领域的应用合作；此外，公司内部办公系统和数字助理-智九哥已接入DeepSeek，通过智能交互，进一步提升公司办公效率和竞争力。公司不动产证券化战略取得重大成果，实现“里程碑式”进展，公募REITs顺利发行上市及Pre-REITs首期发行成功，募集资金合计28余亿元，盘活了公司部分医药仓储物流资产及配套设施。

报告期内，公司大力实施“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进战略，全年已引进高端专业人才264人，充实到CSO、新零售、药九九B2B、互联网医疗、医疗器械、物流、信息技术研发等各类关键岗位，这些优秀人才的加入，为公司“三新两化”战略实施提供了充足人才保障，也为公司注入了新鲜血液，带来了创新思维和活力；2025年，公司计划再引进“三高人才”（高潜力、高适配、高贡献）300人，为公司战略转型匹配最优秀、最合适的专业性人才。

（二）公司业务转型升级概况

公司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、数字物流技术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端用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：

图1 九州通主营业务“全链”服务模式图

（三）公司“三新两化”战略概况

自2023年始，公司全力聚焦新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（即“三新两化”）战略实施，构建公司发展新动能，推动公司进一步转型升级及高质量发展，持续提升公司核心竞争力。具体内容如下：

新产品战略：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，搭建产品与推广营销体系，提升推广新产品的能力和公司的盈利水平；新零售战略：以新技术赋能万店加盟，提升加盟店数字化能力，重塑生态圈，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，为B端和C端顾客创造全新的价值与体验；新医疗战略：以公司供应链为基础，整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，搭建诊所运营体系，打造“九医诊所”品牌，力争成为行业最专业的诊所供应链+运营服务+医疗的服务平台；数字化战略：通过业务、管理、上下游客户服务等N个场景的数字化建设，进一步利用AI技术，开展智能化应用，以提升公司的经营管理水平，降低成本、提高效率，为客户创造更大的价值；不动产证券化（REITs）战略：全力推进“公募REITs+Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台的搭建，盘活公司庞大的医药仓储物流资产及配套设施，重构公司轻资产运营商业模式，实现资本和资产运营双循环，拓宽多元化权益融资渠道，助推公司业务高速发展。

九州通“三新两化”的战略目标在于：通过新产品战略构建公司产品竞争力，提升公司的盈利水平；通过新零售、新医疗战略触达C端，构建C端服务能力；通过数字化、AI智能化战略实现公司整体经营管理水平的提升；通过不动产证券化（REITs）战略实现轻资产轻运营，进一步提升公司股东权益增值回报。

（四）公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

2024年是公司“三新两化”战略实施的关键之年，公司集中全力投入和推动“三新两化”相关业务的发展，进一步提升公司在产品引进、C端渠道构建、数智化技术开发及资产运营模式等方面的核心竞争力，加速公司战略转型步伐。主要成果及亮点如下：

1、新产品战略实施的成果及亮点

新产品战略作为“三新两化”战略之首，其对于公司未来发展具有重要意义。公司发挥全集团相关业务组织整合资源优势，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，采用独家代理、股权合作、买断权利、自主研发等多种形式，获取兼具临床价值和市场空间，并且适合于公司的新产品。

为进一步助推“新产品战略”落地，从多渠道引进新产品、培育新业务，持续提升核心竞争力，报告期内，公司参与设立新产品战略相关基金“武汉市九盈创业投资基金合伙企业（有限合伙）”，该基金规模5亿元，主要投资于创新药、高端仿制药等领域，并将通过股权投资、收并购、战略CSO、权益购买、MAH持证委托等合作模式，加速引进国内外有价值的创新药、改良型新药及高端仿制药等新产品。该基金已于2025年1月7日完成备案。

（1）总代品牌推广业务（CSO）实现“老品”+“新品”双轮驱动，利润增长“第二曲线”持续加码，销售规模已达192.67亿元

报告期内，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达192.67亿元，毛利额为21.60亿元。公司凭借优秀的品牌运营及营销推广能力、丰富的上游厂家资源以及全渠道的营销网络，在原有代理品种持续发力的基础上，加速新品引进及成长，实现利润增长“第二曲线”持续加码。

本报告期，公司药品总代品牌推广业务（CSO）业务实现销售收入107.69亿元，毛利额为16.75亿元；如剔除上年同期流感等个别季节性疾病品种影响，销售收入同比增长19.59%。此外，药品总代品牌推广业务实现品牌升级，公司建立“全擎健康”专业CSO业务品牌，专注为大健康产业提供零售领域“品牌+销售”一站式整合营销服务。品种引进方面，公司药品总代业务已代理可威、倍平、康王等众多知名品牌药品，品规达960个，其中销量过亿明星单品达32个，覆盖慢病、肿瘤、抗感染等全品类，涉及大健康零售全渠道，品牌商业化推广能力持续提升。报告期内，公司不断拓展代理品种品类，引进新品114个，其中过亿新品6个，过千万新品18个，包括弥可保、派瑞松、达克宁以及美多芭、胃康灵等知名品牌产品，为药品总代业务增添新动能。其中，2024年公司与卫材（中国）药业达成战略合作，负责“弥可保”在零售渠道及医疗渠道的全国总代理销售，成功实现了从零售渠道到零售加医疗“双渠道”的突破；此外，公司还取得了中药1.1类新药儿茶上清丸的全国独家代理权，进一步丰富了代理产品矩阵。2025年，公司药品总代推广业务将继续拓展品类，计划引进20个过千万新品，持续扩大培育“大单品”矩阵，为业务增长注入更多新动力。未来，全擎健康将以“产品与渠道双驱动，品牌与销售双提升”持续扩大竞争优势，致力于成为中国医药零售CSO领域的创新引擎。

报告期内，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入84.98亿元。品种引进方面，公司已代理了强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏及麦默通等国际知名品牌的1,287个品规，涵盖了11大厂家15条产品线，其中销量过亿品规达20个，业务规模处于行业领先地位。报告期内，公司新引进过亿和过千万产品线各1条，新增品种加奇生物（脑血管介入）、登士柏（牙科）2024年已实现销售收入1.8亿元，未来将持续带来增量，为医疗器械总代业务增长贡献新动力。公司器械总代业务持续聚焦国内外知名品牌厂家，重点发展大外科、心脑血管介入及IVD品类，并通过强化基础供应链服务能力，升级数字化平台以及完善专业人才队伍，进一步提升公司在医疗器械领域的覆盖和市场竞争力。

（2）医药工业自产及OEM业务，持续增品种、提品质，形成具有市场竞争力的产品集群，助力“新产品”战略落地，实现销售收入30.07亿元，同比增长21.49%

报告期内，公司积极拓展西药、中药及医疗器械工业自产及OEM业务，2024年实现销售收入30.07亿元，同比增长21.49%。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，助力“新产品”战略落地。

西药工业业绩持续增长，报告期内实现营业收入5.92亿元，同比增长26.92%。其中，药品生产方面，公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）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、心脑及抗感染四大系列，目前已通过一致性评价的药品种类达10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；呋塞米、L-苹果酸经国家药品监督管理局批准，获得化学原料药上市许可，进一步拓展原料药及制剂协同发展空间；2025年3月，京丰制药成为瑞舒伐他汀钙片上市许可持有人，进一步提升公司在心血管药物领域的市场竞争力。此外，以二甲双胍、羟苯磺酸钙为代表的糖尿病及伴发症系列药物在全国20余个省份联盟集采相继中标，市场份额稳步扩大。目前，京丰制药正在全力打造覆盖院内院外、以患者为中心的“II型糖尿病伴发高血压/高血脂患者全病程解决方案”以及“京丰外用药联合用药皮肤慢病全程解决方案”，未来京丰制药将依托这两大解决方案，着力打造京丰慢病管理双轨模式（II型糖尿病、外用药），为慢病患者提供全方位的健康服务体系。

中药工业报告期内实现自产饮片销售收入22.86亿元，同比增长21.45%。公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）重点发展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，围绕“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等品牌，打造普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、健康食品六大系列产品，满足市场多元需求；同时，九信中药拓展出OTC业务、医疗业务、药材业务、线上业务四大营销业务。OTC业务中，精饮、普饮系列并行，其中，中药精制饮片涵盖75个品种、300个品规，中药普通饮片涵盖480个品种、1,500个品规，产品丰富度极高；医疗业务拥有800?品种、4,000?品规，充分满足医疗机构的多样化需求；线上业务更是灵活开展自营仓专销产品合作、贴牌定制等多种合作模式，推出300?品种、400?品规的电商专供产品，精准触达线上消费群体，进一步扩大市场份额，提升品牌影响力。

医疗器械工业及OEM业务报告期内实现营业收入1.30亿元。公司旗下武汉柯尼兹医疗科技有限公司业务涵盖研发注册、临床服务、产品营销及生产管理等，已注册美体康、弗乐士两个自有品牌，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，公司持续开拓外部销售渠道，扩大产品的市场覆盖面，稳步提升市场占有率，推动公司在医疗器械工业及OEM业务领域的持续发展。

（3）全面搭建以CSO为核心，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及营销推广等业务领域的全方位新产品战略架构体系，打造公司特有的新产品战略生态

为加快新产品战略实施落地，公司已构建以全擎健康（CSO）为核心，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及代理推广等业务领域的全方位组织架构体系，除下属京丰制药、九信中药、器械集团等工业及自产子集团外，相继成立产品战略发展事业部、新品开发事业部、中央市场部、医疗终端事业部及药事服务事业部等部门，形成“投-研-产-销”一体化全链条，合力打造九州通特有的新产品战略生态。公司根据新产品战略的特点和需求，针对不同业务板块配备了专业化的团队，并明确其相应职责。产品战略发展事业部大力推进产品引进和权益合作，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；新品开发事业部负责挖掘和引入具有潜力的新产品；中央市场部负责整体市场调研和品牌推广，为各业务部门提供市场数据支持和品牌建设指导；医疗终端事业部和药事服务事业部则侧重于产品在医疗终端的应用和服务，确保产品能够精准触达目标客户群体。

通过上述多元化的业务组织矩阵和协同运作体系，公司新产品战略体系相关业务实现协同发展，在保障战略落地的同时，也打开未来长期发展的天花板。未来，公司将继续加大产品挖掘和商务拓展力度，积极引进有市场价值的战略品种；同时，重点打造强大的商业化推广能力，建立高效、合规、专业的推广体系和覆盖全面的推广网络，全面提升公司的核心竞争力。

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、保险履约等业务矩阵，打造直接面向C端客户的全方位、全场景的“线上线下一体化”新零售服务体系。

（1）好药师“万店加盟”快速扩张，门店已达29,331家，零售网络覆盖全国广阔区域

截至2025年3月底，公司“万店加盟”快速扩张，好药师直营及加盟药店门店总数已达到29,331家，门店遍布全国31个省市自治区、293个地级城市及1,621个区县，零售网络覆盖全国广阔区域。经过前几年的高速扩张期，公司“万店加盟”将进入整合提升经营质量阶段，预计2025年门店数将超33,500家。

作为公司新零售战略的核心业务板块，公司旗下零售品牌好药师大药房凭借医药供应链及数字化技术优势，为加盟商提供全方位、多层次、高效率的赋能服务，同时构建以“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，整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务，服务C端会员。报告期内，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达53.92亿元，同比增长54.94%；此外，面向C端的新零售业务实现销售收入29.66亿元（含B2C电商总代总销等业务）。公司积极拓展合作供应商，全国累计拥有超800家品牌供应商为加盟店提供强力品牌品种保障；集采战略合作KA政策品种累计达650余个。

专业药房方面，公司以“数智化药学服务+特慢病医保+商保”的模式，持续深耕探索发展专业药房，好药师DTP特药药房、慢病重症药房、“双通道”药房等相关资质药房已超5,600家（含加盟店），经营SKU3,000?，其中自有药房承接处方外流规模达3.78亿元。

新零售O2O业务方面，好药师大药房通过“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），一站式打通O2O，赋能药店网订店送的电商能力，目前已覆盖全国160余座城市，全年实现销售收入2.96亿元。

数字化赋能服务方面，公司致力于“新零售”场景核心系统的自主研发，打造的九州万店数字化平台已服务好药师大药房全部零售门店，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。

报告期内，好药师大药房相继荣获“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”、“2023药品流通行业零售百强企业榜单第9位”及“2024-2025年度中国药店价值榜百强”企业，位列第13名。未来，公司力争将好药师大药房打造成服务最优、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，在抖音、快手新电商渠道继续保持优势地位，持续领跑行业

报告期内，公司旗下好药师B2C公司为药械企业持续提供“一站式”全网化B2C电商总代总销服务，实现销售收入9.80亿元。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。好药师B2C公司通过“店铺运营+医疗服务+数字化+用户运营”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。

公司拥有战略合作品牌60余家，经销并运营了百余家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，包括诺华、哈药、科赴、鲁南、济川、齐鲁、双鹤等知名中西成药品牌，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，其中十万以上销售爆品近600个，百万以上销售额单品100余个，千万级项目20余个，上亿级运营项目共4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。报告期内，B2C电商总代总销业务全网总销售GMV达15.7亿余元；“双11”销售再创新高；在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，同比增长107.7%，持续领跑行业。

凭借优异的市场表现以及创新的运营模式，好药师B2C公司获奖不断，受到市场高度认可。2024年4月，好药师B2C公司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，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。2025年一季度，好药师B2C公司接连荣获“2024年抖音电商医药健康年度卓越合作药房”、“2024年京东健康服务之星”以及“金势奖-2024年电商服务金奖”等多项荣誉。

（3）保险履约等业务突破性发展，为新零售战略打造新的增长点

凭借公司的医药供应链优势，公司通过商业保险打通线下实体药店、线上电商平台、医疗机构的商品履约服务，开拓保险履约增量市场，为公司新零售战略打造新的增长点。报告期内，公司旗下保险事业部承接蚂蚁保险等多家互联网平台与保险公司的互联网门诊险线上问诊和药品履约业务，完成定制门诊险的研发及上线，其中与蚂蚁保险合作的互联网门诊险持续发力，2025年计划新增多项健康险药品理赔履约服务；公司与平安健康签订战略合作协议，共同打造“互联网+医疗+医药”的服务链体系，计划在医药电商、供应链、线下药店网络、仓配等业务进行深度合作；此外，保险事业部与好药师大药房进行集团内的组织架构整合，利用庞大的加盟药店网络为保险行业提供理赔履约服务，同时赋能药店网络，持续开拓提供保险支付方增量市场。

2024年以来，商业保险和医保衔接融合逐渐深入，并获得实质性进展；多地公立医院出现医保、商业健康保险一站式结算；一些地区医保局与保险公司合作开发单病种的带病体保险；个别地区医保局开放脱敏后的医保数据助力商业健康险产品开发和精算等。2025年以来，国家多个部委表态将积极赋能商业健康险发展，随着DRG医保支付改革、丙类药目录拟纳入惠民型商业健康保险等新政策的推出，标志着政策层面对商业健康险的定位从“补充”转向“协同”。

据国家金融监督管理总局统计显示，2024年我国健康险保费突破9,700亿元，其中商业医疗险保费增速预计超10%；预计商业健康险对创新药械、综合服务提供商、医疗服务的支付额增速将均高于行业平均增速。受益于以上政策利好，创新药械、综合服务提供商以及零售药店等企业将打开新的未来业绩成长空间。

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，AI智能化工具赋能诊所，“九医诊所”覆盖率进一步提升

公司“新医疗”战略实施进展迅速，截至2025年3月末，公司在诊所终端渠道的覆盖率进一步提升，已发展“九医诊所”会员店1,377家，2025年全年力争发展会员店约2,000家。

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，2024年我国门诊部（所）39.8万个，较2023年新增3.5万余家。此外，统计数据显示，2015年我国私人诊所收入为213.71亿元，到2023年我国私人诊所收入约为826.11亿元，2015-2023年复合增长率为18.41%。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，据米内网预计，2029年我国民营医院、私人诊所、村卫生室等规模将达到4,500亿元。

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，九州通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。

首先，公司在已有供应链品种的基础上，不断引入诊所专销品种，完善诊所品种结构，满足诊所客户对于各类品种的需求。其次，公司自主研发并上线诊所管家系统，该系统涵盖“接诊、治疗、收费、库存、对接医保”等诊所日常经营所需功能外，还实现了患者快速建档、智能接诊、一键扫码入库、库存预警等帮助诊所提升效率的特色功能，为诊所客户提供数智化运营增值服务，目前会员店运营及系统服务满意度超90%。此外，公司与腾讯云合作开发的九医诊所AI辅助诊断平台，通过接入腾讯医疗AI推理，实现了诊疗系统的大模型应用，系统覆盖近3,000种疾病、11万?种药品知识，可以在医生开处方过程中通过AI智能分析基于患者主诉提供关联症状推荐、体征指标参考推荐、检验检查参考推荐、疑似疾病诊断，并在医生给出诊断后，基于患者实际情况给出智慧AI健康教育；同时，在处方审核过程中通过AI识别潜在的药物相互作用、过敏反应和不适当的药物使用情况，保障患者用药安全，减少因药物不当使用而引发的医疗风险，从而提高诊疗效率、保障处方安全、提升患者就诊体验。

目前，公司已搭建高效的诊所运营体系，持续推进“九医诊所”会员联盟，提升诊所业务规模，力争打造最专业的诊所“供应链+运营服务+数字医疗”综合服务平台。

（2）互联网医疗业务，实现“数智化三医大药房、处方流转平台与医疗信息化建设”的全面发展

报告期内，公司互联网医疗事业部实现销售收入2.01亿元。该业务模式为推进面向等级医院的数智化三医大药房、处方流转平台、医疗信息化系统的建设和运营服务；并通过前述业务整合药企、物流、药店等线上线下医疗资源，实现患者从诊疗、支付、配送、药学、产品等整个业务流程的闭环，实现“院前+院中+院后”的全程管理。

数智化三医大药房方面，通过提供便民门诊、慢特病管理和互联网医疗服务、一站式医保经办服务和智能药房服务，运用数智化技术，实现电子处方流转、医保经办、线上购药、用药指导、健康管理、O2O送药上门等服务，并通过公司BC一体化仓库，提供上万种药品供应，包括平价药和短缺药，最大程度满足患者的用药和“一站式”综合服务需求。报告期内，公司数智化三医及处方流转项目达成9家。

医疗信息化建设方面，公司凭借互联网医院、慢病管理、电子处方流转等成熟产品及数字化技术优势，为各级医院提供医疗信息化服务，目前已完成14家医院的医疗信息化建设。

4、公司数字化、不动产证券化（REITs）战略实施的成果及亮点

（1）数字化、AI智能化转型加速推进，数据资产实现确权，进一步提升公司核心竞争力

近年来，九州通在数字化战略转型方面持续加速，深入开展数字化和智能化技术的创新研发与运用，重点加大在AI技术、人工智能方面的投入。报告期内，公司研发投入3.46亿元，较上年同期增长24.32%，研发技术人员达1,555人。

目前，公司已在上下游客户科技赋能、数字化决策支持、智能供应链体系建设等领域实现了数字化、互联网化、平台化。公司建设实施的数字化转型项目47个，其中45个项目已成功上线推广，实现了业务、运营、物流等众多场景的数字化技术应用，助力公司经营效益的持续提升。在具体的应用场景中，公司业务数字化涉及分销、器械、中药、诊所等业务场景，包括智药通CRM、药九九智能搜索、SPD耗材管理、SPD智能柜等项目；运营数字化涉及采购、运管、客服、人力等职能管理，包括智能采购、数字化经营分析及风险诊断、智能客服等项目，通过数字化流程再造，实现职能和经营管控数字化，进一步提升在线监控、预警、分析、决策与指挥效率；物流数智化包括智能仓储拣货、货到人智慧物流、管控驾驶等项目，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。

报告期内，公司积极拥抱AI人工智能技术，通过自主研发与外部合作双轮驱动，开发针对不同应用场景的AI智能体，加速业务及管理的数智化转型。在AI及大模型领域，公司与阿里云、腾讯云等头部科技企业进行合作，分别在公司智慧知识管理、通义灵码、诊疗系统的处方辅助诊断和AI健康教育处方等方面开展应用合作。目前，公司以AI、大模型为基础，结合自身业务及管理体系，开发针对不同应用场景的AI智能体，包括AI+智慧物流、AI+中西医诊疗、AI+医疗器械、AI+智能办公等，其中，骨科嫦娥智慧服务平台通过开发AI人工智能视觉引擎，极大提升骨科手术器械产品出库、使用等流程效率，为传统骨科器械管理提供新思路；九医诊所AI辅助诊断平台将AI、大模型技术运用于诊前智能导诊、诊中辅助诊断、智能审方、诊后慢病管理等的全流程运营体系，通过为医生、患者提供AI智能工具，大大提高诊疗效率、保障处方安全、提升患者就诊体验；九信中药诊疗系统主要基于大模型技术实现辅助诊疗与开方管理，提供一套多场景的辅助诊疗和便捷的开中药处方的功能系统，大大提升诊疗效率。此外，公司内部办公系统、员工数字助理“智九哥”已接入DeepSeek，通过智能化办公提高公司效率，优化公司经营决策；以及引入阿里的通义灵码，通过大模型赋能研发体系效率提升，大幅减少技术开发时间，带来约38%的工作效率提升。未来，公司将继续探索AI技术与公司系统的深度融合，拓展更多管理及业务应用场景，大力促进公司业务及管理效率的提升，推动公司向数智化转型。

在深入推进数字化战略转型升级的过程中，公司形成了丰富、高质量的数据资源，并积极挖掘数据要素价值。目前，公司建立了面向医药行业的共享数据集，汇聚了超600万的医药行业主数据，已建有320万?行业商品库、320万?行业终端库，链接着近60万的上下游客户，经营着近80万品种品规，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。2025年1月，公司“智慧医药销售推荐服务”与“药品市场洞察服务报告”两项数据产品获深圳数据交易所颁发的数据产权登记证书，标志着九州通数据产权登记取得新突破。

2024年，公司数字化转型成果斐然，多个项目在行业评选中获奖，已入围2024年度中国产业数字化百强榜。在全国医药行业数字化转型创新案例评选中，公司的《医疗物资数字化供应链管理平台项目》和《中药追溯平台》荣获“数字化转型标杆案例”奖，《诊所管家项目》《智慧中医药平台》和《数冶领航、激发财务价值动能》获得“数字化转型卓越案例奖”；在中国上市公司协会2024年数字化转型最佳实践案例评选中，公司九州万店数字化项目获评“数字化转型优秀案例”；公司申报的《基于5G的重点人群慢病管理平台建设项目》入围工业和信息化部、国家卫生健康委联合发布的全国优秀项目。

（2）国内首单医药仓储物流公募REITs成功发行上市，Pre-REITs首期发行完成，实现九州通和公募REITs“双上市”平台的协同共赢

九州通医药仓储物流公募REITs已于2025年2月12日完成发售，自2025年2月27日起在上海证券交易所上市；交易代码为508084，基金场内简称为“九州通R”，扩位简称为“汇添富九州通医药REIT”。最终募集基金份额4亿份，发售价格为2.895元/份，基金募集资金总额为人民币11.58亿元。其中，公众投资者有效认购倍数达1,192倍，创下公募REITs认购倍数历史新高。

作为国内医药行业首单公募REITs、医药仓储物流首单公募REITs以及湖北省首单民营企业公募REITs，汇添富九州通医药REIT的发行具有重要的开创和示范意义，成为医药流通行业从重资产向轻资产运营模式的转型范例。对公司来说，公募REITs作为公司重大转型战略之一，将助力公司盘活医药仓储物流资产及配套设施，回笼权益性资金，促进公司主营业务的快速发展；同时，可显现公司持有优质医药物流仓储资产的公允价值，进而提升公司的市场价值，实现九州通和公募REITs“双上市”平台的协同共赢。

Pre-REITs方面，报告期内，公司Pre-REITs项目已完成上海、重庆、杭州三地首期入池资产的交割，目前Pre-REITs基金已募集完成，项目募集资金16.45亿元，后续公募REITs扩募将优先选择上述首期Pre-REITs入池的三处医药仓储物流资产及配套设施。Pre-REITs项目将持续为公司公募REITs扩募提前孵化和培育优质的医药物流仓储资产。

公司公募REITs及Pre-REITs项目均以持有的优质医药物流仓储资产作为底层资产；自成立以来，公司积累了丰富的现代仓储物流资产，在全国拥有141座高标准的物流仓库以及255万平方米（不含REITs及Pre-REITs相关仓储物流资产）符合GSP标准的医药物流仓储资产及配套设施，这为公司继续开展REITs及Pre-REITs项目提供了良好的基础。公司已构建“公募REITs+Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台，更高效地引入稀缺权益资金