# 九州通医药集团股份有限公司

公司代码：600998　　公司简称：九州通

## 2025 半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半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。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 本半年度报告未经审计。

1.5 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

报告期内，公司未有经董事会审议的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

第二节 公司基本情况

2.1 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 |
| 电话 | 027-84683017 | 027-84683017 |
| 办公地址 | 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 |
| 电子信箱 | jztdmc@jztey.com | jztdmc@jztey.com |

2.2 主要财务数据

单位：元　币种：人民币

| | 本报告期末 | 上年度末 | 本报告期末比上年度末增减(%) |
|---|---|---|---|
| 总资产 | 107,773,768,894.48 | 102,395,867,613.50 | 5.25 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 27,770,439,131.01 | 27,243,192,189.04 | 1.94 |
| | 本报告期 | 上年同期 | 本报告期比上年同期增减(%) |
| 营业收入 | 81,106,204,559.52 | 77,170,878,304.81 | 5.10 |
| 利润总额 | 1,992,028,345.31 | 1,655,722,176.00 | 20.31 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 1,445,558,346.08 | 1,207,638,710.13 | 19.70 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 951,859,209.58 | 1,180,102,202.50 | -19.34 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -2,820,755,882.07 | -3,200,824,567.31 | 11.87 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 5.34 | 4.90 | 增加0.44个百分点 |
| 基本每股收益(元／股) | 0.29 | 0.25 | 16.00 |
| 稀释每股收益(元／股) | 0.29 | 0.25 | 16.00 |

公司主要会计数据和财务指标的说明

1、报告期内，公司在营业收入同比增长5.10%的情况下，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）较上年同期增长19.70%，主要原因是公司在保持医药分销收入稳健增长的同时，医药工业、数字物流等新兴业务板块收入分别实现10.77%、24.66%的较快增长；同时，公司完成医药仓储物流基础设施公募REITs发行上市，增加公司净利润4.38亿元。

2、报告期内，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“扣非归母净利润”）较上年同期下降19.34%，主要原因是防疫物资应收账款及医院客户账期延长等所致减值准备计提增加，对公司扣非归母净利润造成了一定影响。如剔除前述减值准备计提增加因素的影响，公司本报告期归母净利润15.87亿元，同比增长31.44%；扣非归母净利润10.94亿元，同比下降7.33%。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加3.8亿元，主要原因是公司本年中较上年同期加大了应收账款的清收力度，现金回款增加所致。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。

4、报告期内，公司继续加大在新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（“三新两化”）战略以及“三花”（花时间、花精力、花成本）人才战略方面的投入，也对公司扣非归母净利润造成了一定影响。上半年，公司在药九九B2B、好药师零售、京丰制药等“三新两化”战略实施主体的人工成本投入达2.45亿元（不含营运成本、资金成本等），较上年同期增长21.62%；在“三花”人才引进成本投入5,520万元，较上年同期增长110%。

2.3 报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

（一）公司所属行业、主营业务及经营模式转型升级

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，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。目前，公司已实现“数字化、平台化、互联网化”的大健康产业服务转型升级，建立了“全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务”的“千亿级”医药供应链服务平台，已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。

公司全面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：

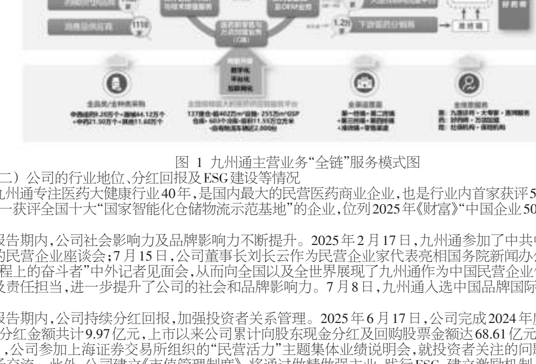


图 1 九州通主营业务“全链”服务模式图

（二）公司的行业地位、分红回报及ESG建设等情况

九州通专注医药大健康行业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、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2025年《财富》“中国企业500强”第165位。

报告期内，公司社会影响力及品牌影响力不断提升。2025年2月17日，九州通参加了中共中央在北京召开的民营企业座谈会；7月15日，公司董事长刘长云作为民营企业家代表亮相国务院新闻办公室举办的“新征程上的奋斗者”中外记者见面会，从而向全国以及全世界展现了九州通作为中国民营企业代表的发展成果及责任担当，进一步提升了公司的社会和品牌影响力。7月8日，九州通入选中国品牌国际化标杆100强。

报告期内，公司持续分红回报，加强投资者关系管理。2025年6月17日，公司完成2024年度现金分红实施，分红金额共计9.97亿元，上市以来公司累计向股东现金分红及回购股票金额达68.61亿元。2025年5月7日，公司参加上海证券交易所组织的“民营活力”主题集体业绩说明会，就投资者关注的问题进行面对面现场交流。此外，公司建立《市值管理制度》，将通过做精做强主业、践行ESG、建立激励机制、现金分红、投资者关系管理、股份回购及股东增持等各类方式进一步提升公司投资价值。5月，公司获得中国上市公司协会2024年度“上市公司投资者关系管理最佳实践”奖；6月，公司获得证券时报“第十六届中国上市公司投资者关系管理天马奖”。

报告期内，公司继续加大在ESG方面投入，主动参与节能减排及绿色发展、乡村振兴、教育助学、扶贫济困及应急救灾等公益事业，上半年集团层面捐赠善款和物资合计1,137.81万元；此外，公司积极响应国家“双碳”战略，通过建设光伏电站降低用能成本，提升能源效率。基于公司在ESG领域的突出表现，公司在主流ESG评级中均获得肯定，万得予以“AA”级，中诚信绿金予以“A+”级，华证和中证均予以“A”级，商道融绿予以“A-”级，并荣膺金羚奖“2025年度ESG典范企业”。

此外，公司主体信用评级跃升至AAA（国内最高信用等级），体现了资本市场对九州通综合实力的高度认可。2025年8月25日，经国内权威信用评级机构中诚信国际信用评级有限责任公司评定，九州通主体信用等级为AAA，评级展望为“稳定”，公司也成为医药流通领域唯一的一家AAA信用等级的民营企业。此次主体信用评级调升将会进一步降低公司融资成本，增强公司相关债券流动性，提升债券投资人信心与参与度。

（三）公司2025年上半年业绩亮点及分析

2025年上半年，在行业整体增速承压的情况下，公司持续聚焦主营业务发展，并通过资产证券化盘活资产，实现营业收入和归母净利润的双增长，整体经营呈现稳健向上的发展态势。

2025年上半年，公司实现营业收入811.06亿元，同比增长5.10%；归母净利润14.46亿元，同比增长19.70%；扣非归母净利润9.52亿元，同比下降19.34%，主要原因是受防疫物资应收账款及医院客户账期延长等因素影响，报告期减值准备计提增加；如剔除前述减值准备计提增加因素的影响，公司本报告期归母净利润15.87亿元，同比增长31.44%；扣非归母净利润10.94亿元，同比下降7.33%。公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加3.8亿元，主要是公司本年中较上年同期加大了应收账款的清收力度，现金回款增加所致，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。

报告期内，公司各业务板块齐头并进，实现良好发展。医药分销核心业务实现销售收入676.34亿元，同比增长6.04%，为公司整体营业收入增长奠定较好基础；此外，医药工业、数字物流等新兴业务板块均实现强劲增长，其中医药工业自产及OEM业务形成具有市场竞争力的西药、中药及器械产品集群，半年度实现销售收入15.93亿元，同比增长10.77%；医药新零售业务上半年实现销售收入14.93亿元（含好药师B2C电商总代总销业务），好药师“万店加盟”门店数已达31,535家，上半年向加盟店销售额34.18亿元，同比增长41.30%；数字物流与供应链解决方案半年度实现业务收入5.87亿元，同比增长24.66%。此外，总代品牌推广业务（CSO）大力开展新品引进及老品提量，上半年销售规模达95.91亿元；药九九B2B电商平台及零售电商服务平台等院外数字化分销业务快速增长，上半年收入规模106.36亿元，同比增长21.08%。

报告期内，公司继续加大数字化战略投入，上半年研发投入1.46亿元，积极开展AI人工智能在各个场景领域系统的深度应用，如AI辅诊、AI客服、AI采购助手、AI营销助手等针对角色和场景的个性化、定制化AI解决方案，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。公司不动产证券化战略成果显著，公募REITs发行上市及Pre-REITs首期发行成功后，公司将适时启动公募REITs扩募工作，以盘活更多医药仓储物流资产及配套设施，为公司业务发展持续提供资金支持。

报告期内，公司继续推进“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进战略，上半年引进“三花”人员87人、星九管理培训生150人及星辰校招生316人，包括新产品、新零售、新医疗、物流及信息技术研发等各类关键岗位，在驱动公司转型升级以及探索新业务、新模式等方面做出较大贡献；下半年，公司将聚焦于下属子公司以及新产品、医院、医疗器械、中药等业务“三花”人才引进，为公司战略转型匹配合适的优秀人才。

（四）公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

2025年上半年，公司新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（“三新两化”）战略顺利推进，各项战略均取得阶段性的实施成果，为公司业绩增长贡献率不断提升。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，并且适合于市场需求的新产品。此外，公司设立的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）”已于2025年1月7日完成备案，基金规模5亿元，投资范围主要聚焦于创新药、高端仿制药等领域，以积极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，目前已拥有一些包括注射剂、抗生素原料、眼科及其他产品的投资储备项目。

（1）总代品牌推广业务（CSO）大力开展新品引进及老品提量，持续打造利润增长“第二曲线”，上半年销售规模达95.91亿元

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95.91亿元。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及全渠道营销网络，在深耕原有代理品种，进一步提升优势品种销量的同时，大力开展新品引进和培育，持续打造利润增长“第二曲线”。

其中，公司药品总代品牌推广业务上半年实现销售收入57.59亿元，同比增长6.26%，主要得益于可威、弥可保等核心代理产品的销售稳健增长。在药品CSO品种布局方面，公司旗下全擎健康已成功代理可威、康王、弥可保、倍他乐克及派瑞松等知名品牌，覆盖品规达755个，其中年销量过亿明星单品32个，广泛覆盖慢病、抗感染等全品类，辐射大健康零售全渠道。2025年上半年，公司新增引进新品61个，包括吸入用布地奈德混悬液等7个过千万级单品；同时，公司与利奥中国达成战略合作，获得其卡泊三醇系列等8个品规产品在零售渠道的代理销售权。下半年，公司计划继续引进10个过千万级新品，进一步充实产品矩阵。此外，公司品牌推广咨询服务创新升级，积极拓展业务领域，上半年公司旗下全擎之见品牌管理公司持续为可威奥司他韦、东阳光鲜虫草、东阳光补己、猛士汽车等客户提供专业品牌推广服务，并与华为鸿蒙达成品牌推广合作。

公司器械总代品牌推广业务上半年实现销售收入38.31亿元，由于医用耗材集中带量采购政策的原因，公司代理的超声刀、吻合器等产品销售收入受到一定影响。品种引进方面，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、理诺珐、罗氏、麦默通等品牌厂家的产品规共计1,310个（其中预计销量过亿品规20个），覆盖11大厂家15条产品线。其中，登士柏（牙科）等成长型新品种快速增量，上半年销售收入近1亿元。器械总代品牌推广业务聚焦于国际头部医疗器械企业全国总代理和区域总代理业务，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD全国性平台全链条分销业务，为生产企业产品快速覆盖市场提供整体解决方案。

（2）医药工业自产及OEM业务全力打造具有市场竞争力的产品集群，助力“新产品”战略落地，上半年实现销售收入15.93亿元，同比增长10.77%

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，实现销售收入15.93亿元，同比增长10.77%。公司通过实施“增品种、提品质、树品牌”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。

西药工业报告期内实现营业收入2.87亿元。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170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，具有“二甲双胍”、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12种，在研新品包括11个原料药及25个制剂。2025年6月和8月，京丰制药旗下北京京丰制药（山东）有限公司及北京京丰制药（河北）有限公司分别收到盐酸苯海索片的一致性评价申请受理通知书及阿达帕林凝胶的药品注册上市许可申请受理通知书。品牌建设方面，京丰制药通过打造形象大使“京京”，为各产品线定制产品手册等举措，持续深化品牌认知，稳步提升品牌影响力。报告期内，京丰制药收获多项发展成果：2025年2月获得“双胍类降糖药及糖尿病并发症抑制剂关键制备技术”科技成果评价证书，强化降糖产品市场竞争力；2025年3月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；2025年6月，下属公司汇禹远和收到倍他米松磷酸钠注射液、地塞米松磷酸钠注射液《药品注册证书》，增强注射剂产品市场优势。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12.22亿元，同比增长13.16%。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业务精饮、普饮系列并行，其中，中药精制饮片涵盖100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，精准匹配医疗机构的多样化需求；线上业务以“信益元”电商专属品牌形成差异化，通过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。此外，九信中药启动品牌战略重塑及产品种类战略性拓展工作：品牌端以“道地药 九信造”为核心，优化“1+N”架构设计，强化主副品牌协同效应；产品端聚集渠道特点打造核心大单品，拓展药食同源、农副食品等大健康消费产品，丰富产品品类与管线，从而进一步强化品牌核心竞争力与产品市场穿透力，巩固在国内中药材与饮片行业的前列地位。

医疗器械工业及OEM业务报告期内实现营业收入0.84亿元，同比增长9.95%。公司旗下武汉柯尼兹医疗科技有限公司（以下简称“柯尼兹”）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16张、一类产品备案证28张，拥有OEM器械品规达235个。报告期内，柯尼兹上市6个新产品，其中包括自有专利产品引流袋、2个MAH自持证产品及3个OEM产品。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，构建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，合力构建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团队并明确职责分工。产品战略发展事业部大力推进产品引进和权益合作，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，上半年已上线新产品BD管理系统，实现线上BD管理；新品开发事业部负责挖掘和评估具有潜力的新产品，并进行研发立项和项目管理；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，上半年累计引进15个品种，其中过千万品种8个；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与服务，确保产品能够精准触达目标客户群体，上半年引进新品35个。未来，公司将进一步加大产品挖掘与商务拓展力度，积极评估和引进有临床价值和市场价值的战略品种，为新产品战略的健康有序发展提供坚实保障。

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、零售电商等业务矩阵，打造触及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”门店扩展至31,535家，零售网络覆盖全国广阔区域并持续深耕下沉市场

截至2025年6月底，好药师直营及加盟药店门店总数已达到31,535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。目前，好药师“万店加盟”已进入网络化拓展阶段，持续深耕地市、县域及乡镇下沉市场，预计2025年末门店数将超33,500家。

经过前几年的高速扩张期，好药师“万店加盟”自2025年开始注重经营质量的提升。上半年，公司向加盟药店销售规模继续快速增长，销售收入达34.18亿元，同比增长41.30%；此外，面向C端的新零售业务上半年实现销售收入14.93亿元（含B2C电商总代总销等业务）。好药师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，已引进定制品种76个，集采战略合作KA政策品种累计达625个。

专业药房方面，截至报告期末，好药师DTP特药药房、慢病重症药房及“双通道”药房等相关资质药房已超6,500家（含加盟店），经营SKU3,000+，其中上半年自有药房承接处方外流规模达2.75亿元。此外，依托“数智化药学服务 + 特慢病医保 + 商保”模式，公司针对肿瘤、罕见病、高血压、糖尿病等13个慢特病种开展专项服务，已累计服务慢病患者超百万人。

即时零售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，线下送药服务门店数量超5,600家（含加盟店），已覆盖全国200余城市，上半年实现销售规模1.98亿元。

数字化赋能服务方面，好药师以“零售 SaaS系统+追溯码解决方案”双轨并行，为加盟药店提供从合规溯源到高效运营的“一站式”解决方案。其中，面向“新零售”场景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。

同时，公司积极响应国家药品溯源管理要求，公司为零售门店打造“追溯码一站式零售系统解决方案”，助力门店实现高效合规运营。该方案支持追溯码全生命周期管理，从药品入库到销售出库的各个环节，均能实现数据追踪与可视化呈现，助力药店清晰掌握药品流向与状态，提升运营管理的精细化程度。公司创新性地建立具备自学习功能的“三码合一”数据库，实现零售过程中仅需一次扫码操作，即可同步精准识别商品信息、批号、追溯码及医保码，目前扫码准确率达99.81%，有效简化操作流程，大幅提高零售服务效率。报告期内，好药师《药品溯源风险管控平台创新应用》案例荣获“2024-2025年药品零售企业数智化创新最佳案例”。此外，好药师推出AI“自动建店”与“自动赋码”功能，智慧赋能门店运营。

报告期内，好药师大药房蝉联“2024年度中国药品零售企业销售总额十强”，并相继荣获“2025中国药品零售综合竞争力百强”“2025中国药品零售行业风向·加盟标杆企业”以及“2024-2025年度中国药店价值榜百强”等多项权威奖项。同时，凭借创新实践，好药师大药房成功入选《药品零售企业创新与应用优秀案例》，旗下专业药房被评选为“零售药店经营银屑病治疗药品药学服务规范示范店”。

（2）九州通B2C电商总代总销业务，上半年销售收入5.65亿元，同比增长13.96%，在抖音、快手兴趣电商领域继续保持领先地位

公司旗下好药师B2C公司以“供应链+运营+数字化+医疗服务”为核心竞争力，围绕“品牌+内容+品种”布局，为药械企业持续提供“一站式”全网化B2C电商总代总销服务，上半年实现销售收入5.65亿元，同比增长13.96%。

公司拥有15+年医药电商经验沉淀、400+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公司以线上零售为基本核心，通过构建品牌业务、兴趣电商、品种打造三大战略布局，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，助力药械企业实现全网渠道业务增长，同时加速自身向一线品牌服务商、优质内容生产商、高价值品种运营商转型。

公司拥有战略合作品牌60余家，经销并运营了146家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，其中十万以上销售额爆品140余个，百万以上销售额单品80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。上半年，B2C电商总代总销业务全网总销售GMV达8.16亿元，“618”活动销售总额突破2亿元；在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，同比增长达95%，持续领跑行业。

报告期内，好药师 B2C 公司凭借在医药电商领域的卓越表现与创新运营模式，屡获殊荣并赢得市场高度认可。2025 年1月，好药师 B2C 公司接连斩获“2024 年抖音电商医药健康年度卓越合作药房”、美团医药“新零售领航奖”及饿了么买药“最佳合作伙伴奖”三项荣誉；2025年6月，再度摘得年度品牌数字化大奖医疗保健类“金奖”与电商及效果营销类“优秀奖”。

（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快速增长，上半年收入规模达106.36亿元，同比增长21.08%，B2B电商终端销售渠道规模不断提升

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电商平台业务和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。报告期内，公司B2B电商终端销售渠道规模快速提升，销售收入达106.36亿元，同比增长21.08%。

1）药九九B2B电商平台业务方面，公司以终端纯销模式为核心，全力发展院外医药数字化平台业务，持续为诊所、中小连锁、药店等客户提供“一站式”采购、专业地推、供应链金融、SaaS系统等服务。上半年，药九九B2B电商平台自营销售收入达63.04亿元，同比增长14.62%，业务规模实现较大增长，成为医药行业领先的线上线下一体化数智化交易与服务平台。

平台品种上，药九九设置专职直采团队，与上游工业企业建立紧密联系，品种丰富度逐步提升，品种价格优势凸显，目前已与10,000家工业企业达成合作，合作品种多达10万+个，自营全品类SKU突破46万个，形成TOP品类全与价格优的双重优势。此外，药九九为核心工业企业提供定制化与数字化品牌营销方案，联动上下游促成工业合作项目近300个。

平台服务上，药九九整合线上线下一体化运营体系，完善平台长效营销机制，持续提升用户体验与用户合作粘性。平台以客户需求为核心，通过数字客服托管服务智能解决客户诉求，为用户提供7*12小时专业客户服务，目前诊所、中小连锁及药店等注册用户突破60万+、活跃用户38万+，终端客户满意度达到96.2%。

此外，公司已建立起全国领先的“批零仓配一体化” 医药物流供应链服务体系，通过29个药九九专仓（含8个中心仓），实现核心主城区当日达，市内次日达率>90%；为上游工业伙伴与下游客户（诊所、中小连锁、单体药店）提供智能采购、精准营销、高效物流配送等综合服务。

平台数智化上，药九九APP融合先进的智能推荐算法与区块链加密技术，实现了药品精准匹配与交易数据安全存证，其Android版已获软件著作权；平台功能迭代升级智能搜索、智能客服系统、智能采购系统与自动化核单等，大幅提升营运效率与履单效率。此外，平台拥有PC、App、小程序多个移动终端，让上下游客户享有安全、高效、便捷、精准的服务体验。

2025年4月，药九九平台通过“湖北精品”标准先进性评价，药九九品牌在国内医药流通数智化领域影响力显著提升。

2）零售电商服务平台业务方面，报告期内，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，上半年实现销售收入43.32亿元，同比增长31.89%；其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品销售额达34.20亿元，同比增长32.44%，是其重要的药械供应服务商。

针对上游品牌厂家，公司依托多元化的供应链服务、全面的代运营服务及数智化的平台服务，成功打通从品牌到下游平台的全链路，助力厂家品种快速实现全网销售，已为东阿阿胶、扬子江、华润三九、广药集团、北京同仁堂及山东达因等2,300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，公司新增运营品牌28家，包括广药光华、奇正藏药、香港澳美、深圳信立泰、广西花红及江苏康缘等，累计运营品牌54家，其中预计年销售额过千万的19家。

此外，公司将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进行衔接，提供自动下单、自动询价、同城即配、统一结算、全平台价格监测等多项服务，并在行业内率先推出多仓协同业务模式，通过直连核心工业端完成采购结算，由“一仓发全国”转为“统采分发”，充分发挥自有物流及区域仓配优势，在提升履约时效的同时有效降低物流成本。目前，公司已落地重庆植恩和广东罗浮山等核心供应商的多仓业务模式，大大降低物流成本，提高入仓时效，提升了市场竞争力。

公司将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。

3、新医疗战略实施的成果及亮点

（1）新医疗战略稳步推进，“九医诊所”规模不断扩大，AI智能化工具及完善品种全面赋能诊所

报告期内，公司新医疗战略稳步推进，截至2025年7月底，公司诊所会员店超2,400家，计划三年内实现万家诊所联盟。

公司旗下九医诊所公司主要以供应链业务为基础，聚焦全国诊所“产品推广+会员联盟”，最终目标走向“医疗服务+供应链”融合的业务模式。其中，在品种满足率方面，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，并与太极、华润三九、长风药业、吉林敖东、津药药业等多个上游厂家达成合作，上半年新品引入超260个。在数字化赋能方面，公司自主研发并上线九医SaaS诊所管家系统，为诊所客户提供数字化运营增值服务，可实现3秒建档、10秒出方、医保结算、营收分析以及药品追溯码、5秒入库、效期预警等，目前1,525家诊所会员店已上线使用该系统；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，目前“九医诊所”会员店月均使用AI辅诊平台的次数合计5.1万次。

2023年诊所备案制实施以来，我国诊所数量和规模快速增长。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3.5万余个。到2024年底，我国基层医疗机构数量已达104万个，同比增速2.36%；其中，门诊部（所）数量同比增速9.94%，成为基层医疗市场增长最快赛道。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。

同时，医保扩容将打开诊所发展天花板。在国家相关政策支持下，符合条件的诊所逐步被纳入医保定点范围；2025年3月，在第十四届全国人民代表大会第三次会议上，国家卫健委表示90%以上村卫生室已纳入医保定点范围，医保将进一步向基层倾斜。随着“小病进社区”政策深化，诊所医保药品市场规模迎来新突破，为药企提供持续增长通道。

（2）互联网医疗业务，大力拓展数智化三医大药房，积极承接处方外流

报告期内，公司互联网医疗事业部积极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“诊前+诊中+诊后”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。目前公司数智化三医大药房及处方流转项目已达成11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21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）公司数字化、智能化转型加快，深入开展AI人工智能在公司业务及管理场景的应用，数字化水平引领行业

近年来，九州通在数字化及智能化转型方面持续加速，重点加大在AI人工智能方面的投入与应用，数字化能力在行业内已处于领先水平。上半年，公司研发投入1.46亿元，研发技术人员达1,557人。

1）数字化项目实施情况。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。公司的数字化转型项目在前期部分项目已实施完成的基础上，目前正在建设实施的项目有35个，涵盖业务、运营、物流等众多场景的数字化技术应用，助力公司降本增效。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、SPD耗材管理、SPD智能柜等项目；运营数字化涉及采购、风控、客服等职能管理，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，实现职能和经营管控数字化；物流数字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、信息移动化等，进一步提升物流运营效率。

2）AI技术应用情况。公司积极拥抱AI人工智能技术，通过自主研发以及与阿里云、腾讯云等头部企业合作等方式，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。目前，公司以AI技术、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、九医诊所AI辅助诊断平台、九信中药诊疗系统等项目分别通过引入AI人工智能技术，大大提高骨科手术器械产品出库、诊所诊断及中医诊疗等不同场景的运营效率，同时提升诊疗效率和患者体验，获得医院、医生、患者等多方用户好评；AI物流中“货到人”项目将智能调度算法应用于订单组波、商品存储、出库命中、AGV调度等全生命周期，多维提升“货到人”综合效能，助力“货到人”拣选出库效率提升10%。

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，推动公司进一步向数智化转型。

3）数据资产管理情况。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370万+行业商品库、309万+行业终端库，链接着近70万的上下游客户，经营着80余万品种品规，在医药行业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突破性成绩。

此外，2025上半年，公司积极响应国家医保局“无码不结算”政策要求，成功构建了集团级“三码合一库”平台，实现了药品追溯码、医保码和商品码的三码智能映射与自动解析，大幅提升了终端扫码效率，使业务处理更加高效便捷，目前包括物流、药九九、好药师、医疗等业务系统均已实现与码库的对接。同时，公司持续将标准化映射数据反哺国家医保局，辅助完善国家级码库，既为监管提供高质反馈，也推动着追溯数据从合规成本向数据资产的价值转化。

4）数字化转型获奖情况。2025年7月，在财政部指导、新理财杂志社主办的第十九届中国CFO大会上，九州通荣获“2024中国企业数据资产管理示范单位”，彰显了公司在规范数据收集、开发数据产品以及推动数据资产市场化运作等方面的标杆价值。

此外，2025年4月，公司旗下九州通医药集团物流有限公司武汉库通过中物联企业星级数字化仓库评估，荣获“五星级数字化仓库”称号。5月，公司凭借在数字化技术领域的卓越实践获“2024年度上市公司CFO·介甫奖——卓越数字化财务管理奖”。7月，在中国医药商业协会组织的2025医药行业数字化转型创新案例评选中，公司“诊所数字化服务”“创新财务”“AI赋能药店经营与管理”三个项目获评“数字化转型标杆案例”，“数药通项目”获评“数字化转型卓越案例”，“路由时效系统建设项目”获评“数字化转型优秀案例”。

（2）国内首单医药仓储物流公募REITs成功发行上市，建设贯通Pre-REITs培育、持有型不动产ABS盘活与公募REITs扩募的多层次REITs战略平台

汇添富九州通医药仓储物流封闭式基础设施证券投资基金（简称“汇添富九州通医药REIT”）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”。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，也成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，实现九州通和公募REITs“双上市”平台的协同共赢。

报告期内，公司董事会聘任苏熙凌先生为公司副总经理、REITs首席运营官（REITs Chief Operating Officer 简称“RCOO”），全面负责公募 REITs 及 Pre-REITs相关资产管理及运营相关工作，旨在构建覆盖医药不动产“募、投、建、管、退”全生命周期管理体系，建设贯通 Pre-REITs 培育、持有型不动产ABS盘活与公募 REITs 扩募的多层次 REITs 战略平台。2025年7月，“汇添富九州通医药REIT”凭借着突出的发行成绩及稳健的市场表现，在第九届不动产证券化REITs论坛上，荣获“2025年度最受投资者青睐公募REITs产品”。

Pre-REITs方面，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，已完成一期位于上海、杭州及重庆的三处医药仓储物流资产及配套设施的入池，合计总建筑面积约为24万㎡，首期Pre-REITs基金已完成备案及募集工作，项目募集资金16.45亿元。后续公司将适时启动公募REITs扩募工作，并优先选择上述首期Pre-REITs入池的三处医药仓储物流资产及配套设施。

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137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Pre-REITs项目及REITs扩募提供了良好的基础。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，实现资产价值最大化，助推公司业务高速发展。

5、其他重要渠道线、产品线及增值业务经营亮点

（1）等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构的院内市场持续发力，上半年收入规模达304.64亿元，同比增长8.64%

报告期内，公司在等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构的院内市场拓展上持续发力，通过多元业务模式（如专业资源合作、品种代理、集采转配送等）和数字化增值解决方案（如SPD院内物流、县域医共体信息化等）深度赋能医疗机构，促进医疗机构渠道业务增长，上半年实现营业收入304.64亿元，同比增长8.64%。其中，等级医院渠道实现营业收入222.50亿元，同比增长10.21%；基层医疗机构渠道实现营业收入38.31亿元，同比增长0.32%；民营医疗机构渠道实现营业收入43.83亿元，同比增长8.64%。

等级医院业务方面，公司大力推进等级公立医院业务发展，针对不同的等级医院采取“一院一策”“一品一策”和“一院多人”的“三个一”政策，通过专业资源合作、品种代理及集采中标品种转配送等模式深度拓展等级医院市场，业务范围目前已覆盖全国80%以上的等级医院。公司积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，截至本报告期末，公司城市及县级公立医院客户1.44万家，累计争取到国家带量采购3,320个配送权，其中独家配送权369个（含省独家配送权181个）。此外，公司自主研发的“医疗物资数字化运营服务平台（赋得通FDT）”，为等级医院提供医用耗材、体外诊断试剂、药品等在供应、分拣、储存、配送环节的全流程运营服务（SPD院内物流服务），实现了供应商、医院、医生、患者之间的数字化、精细化管理，目前已服务100+家医院SPD项目，并为10+家公立医院提供院内运营服务，并以此类增值服务快速拓展等级医院市场。

基层医疗机构业务方面，在“分级诊疗”等政策的持续深入推进以及基层医疗需求扩大化、高质量化的双重因素驱动下，基层医疗机构市场继续保持快速增长并留存巨大的增量空间。报告期内，公司利用基层网络覆盖和团队规模，继续提升基层医疗品种覆盖率及客户拓展，业务范围覆盖超60%社区及乡镇基层医疗单位。公司持续推进县域医疗共同体业务拓展，目前已与浙江、云南、湖北及江西等全国19个省份的共计391家县域医疗共同体单位达成合作，进一步推动采销融合，加快产品布局，扩大业务规模。此外，公司通过提供“医卫助手”系统（含慢病管理、合理用药等功能）、“信息化技术推广系统”（通过社区/卫生院订单拍照自动上传到医院，提升医院采购工作效率）等，配套软硬件一体化服务，实现医疗数据互联互通，持续赋能基层医疗的服务能力。

民营医疗机构业务方面，公司聚焦百强民营医疗集团，积极拓展“药品供应链集中配送”模式，协助客户有效降低采购成本，优化产品结构与支出效益，提升客户运营管理效率，目前已在包括北京、上海、重庆在内的全国17个省/直辖市设立了民营医疗供应链管理中心，服务集中配送客户356家，包括西安国际医学中心医院、泰康健投、南京一民、大河医疗、复星健康、正大光明眼科等大型民营医疗集团、民营等级及民营基层医疗机构。

（2）医疗器械业务发展持续向好，上半年实现销售收入195.29亿元，同比增长18.34%，稳居国内领先的医疗器械综合服务商行列

报告期内，公司医疗器械业务发展持续向好，OTC、医疗、服务等业务同步发展，上半年实现销售收入195.29亿元，同比增长18.34%，销售规模稳居行业前列。受益于国务院《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》及相关政策落实措施，报告期内，公司OTC线上及医疗设备销售业务均实现快速增长。根据国家发改委、财政部于2024年7月联合发布的《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》，将统筹安排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。

OTC业务方面，公司旗下九州通医疗器械集团有限公司（以下简称“医疗器械集团”）拥有丰富的上游及全品类、全渠道覆盖，与鱼跃、欧姆龙、三诺、可丽蓝、可复美、杜蕾斯等全国知名品牌达成战略合作，发挥九州通医疗器械全品类、全渠道优势，构建“线上+线下”全渠道网络覆盖，并通过专业营销团队，为上下游提供全链条的闭环服务。同时，公司落实“药械融合”计划，深挖百强连锁、好药师“万店加盟”、药九九平台等客户，进一步提升公司医疗器械OTC业务的市场覆盖率。报告期内，在消费品以旧换新“国补”政策带动下，公司医疗器械线上业务实现快速增长，上半年“国补”及线上业务销售突破5亿元，并与头部厂家及平台形成高效规范的线上业务合作体系；此外，公司积极布局医疗器械O2O新业务模式，未来计划布局500个O2O业务零售网点。

医疗业务方面，医疗器械集团精耕大外科、血管介入、骨科、IVD、护理耗材、医疗设备及其他高值耗材等专业赛道，与全球60%以上百强跨国企业、国内80%以上百强工业企业开展业务合作，包括美敦力、上海微创、BD医疗、爱尔康、舒万诺、飞利浦、东软、迈瑞、微创、沛嘉集团、古莎等医疗器械供应商。报告期内，在医疗设备“以旧换新”政策推动下，公司全力发展医疗设备销售业务，上半年实现医疗设备产线销售收入36.4亿元，同比增长41%；同时，公司中标湖北省人民医院脑机接口康复训练系统、经皮二氧化碳及血氧检测系统采购、内蒙古自治区土左旗人民医院设备项目。此外，公司持续推进SPD集配业务开拓及业务转化，联动产业投资扩大签约覆盖，报告期内，公司实现SPD项目签约23家，累计中标SPD项目已达132家。

专业服务业务方面，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专业医院服务体系搭建，实现SPD、骨科嫦娥、围关节术后康复等系统的持续迭代优化，显著提升系统性能及实施效率，建设面向医院的高质量一体化服务方案，全面推进“产品供应+专业服务”的体系搭建。其中，公司从骨科供应链业务切入，与武汉人工智能研究院联合研发骨科嫦娥智慧服务平台，将AI大模型先进技术应用于骨科医疗器械双向物流这一复杂场景中，打通骨科手术器械产品出库、使用、消耗确认全流程，实现从手术报台订单到扫码出库、物流配送、数字签名收货、AI识别消耗、清点消耗回库、手术结算等环节的订单全程追踪，达成一体化业务闭环的全流程管理。此外，公司利用AI深度学习技术，打造SPD智能柜，实现国内第一家人员和货品轨迹的3D全追踪，赋能医用耗材全流程管理。以上专业服务体系的搭建，拓宽了公司在器械领域多渠道多场景的数据服务能力，进一步提升了公司在医疗终端渠道市场竞争力。

OEM业务方面，详见本节公司医药工业自产及OEM业务相关内容。

（3）中药业务实现多领域全产业链布局，建立贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态，上半年销售收入达28.30亿元，同比增长19.05%

报告期内，公司中药板块整体实现销售收入28.30亿元（含中药工业），同比增长19.05%。公司中药板块以“道地药 九信造”为品牌核心，聚集道地药材和质量保障，围绕资源、生产、研发、营销、数字化等领域构建中药全产业链闭环，形成“道地药材+智能制造+数字服务”的特色发展模式，并通过打通企业内循环，强化全国布局与协同发展，实现上下游供需协同与优势互补的“内生动力”，持续强化企业核心竞争力。

中药材资源全链条质量管控。公司旗下九信中药在全国投资建设22家专业道地药材公司，经营70余个道地药材，其中当归、黄芪、党参、天麻等14个中药材基地通过GAP认证，连翘、黄精、灵芝、茯苓等15个药材品种获得“三无一全”品牌基地荣誉；创新搭建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”。报告期内，公司先后与玉林市、石柱县等优质道地药材产区合作，通过资源互通推动产业链效能升级；与云南白药中药资源有限公司建立供应链协同合作，掌握核心药材资源；启动河北赞皇酸枣仁初加工项目奠基仪式，重点强化睡眠赛道源头资源掌控。公司通过种源培育、产地加工到流通溯源的全链质控，实现中药材品质与供应稳定性双重提升。

中药生产全流程规范化升级。九信中药已建成13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，2家获CNAS国家级认可实验室资质，配备600余台专业检测设备，具备现行版《中国药典》中药材、中药饮片全项检测能力及DNA鉴别、重金属、农残等关键指标自检能力，从生产源头筑牢质量关。公司创新打造19个九信智慧中药房、100余个医共体智慧中药房，拥有专业煎药设备6,000余台，日均处理代煎处方5万余张，实现“接方-审方-煎药-配送”全流程数智化管理。报告期内，九信中药旗下湖北金贵中药饮片有限公司、黄冈金贵中药产业发展有限公司上榜“湖北省第一批中药材产地加工（趁鲜切制）企业名录”。公司以规范化为基础，以智能化为核心，形成“产地初加工+工厂精加工”的梯度生产格局。

中药研发全维度构建技术护城河。九信中药全力搭建“产学研用”中药技术研发平台，组建70多人核心技术研发团队、11个省级以上研发平台，承担30余项国家级、省部级重点项目，参与50余项国家、地方标准制定，突破94项炮制工艺优化与技术攻关，形成覆盖种植、加工、检测等环节的200余项专利集群，同时重点推进“药食同源”大健康产品、中药特色饮片及新型饮片等研制开发，持续拓展应用场景。报告期内，九信中药与武汉市中医医院达成“汉派”中医药非遗传承合作，通过联合科研攻关推动中药材种植、饮片炮制及院内制剂开发，重点突破非遗技术标准化与产业化瓶颈。公司通过基础研究、应用开发、标准制定，加速形成“传承有根、创新有魂、转化有效”的研发闭环，为产品迭代与产业升级提供核心支撑。

中药营销形成全渠道网络覆盖。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，打造“B端深耕、C端突破”的立体化营销网络，依托九州通集团设立了70余个中药营销部门及1,100余人的中药营销团队，覆盖全国96%以上行政区域，服务10万余家药店、1万余家县级以上公立医院等下游终端客户，打造了贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态。此外，九信中药创新构建“珍药材”交易平台，通过在线报价、阳光采购、标准化流程等机制，实现平台用户共享价格、共享供应商、共享工厂生产、共享质量与溯源，助力采购降本。

中药数智化树立全产业标杆。为推进中药业务的数字化、精细化管理与服务，公司以“AI+中医药”为核心，自主研发“中药质量追溯平台”“智慧煎药管理系统”及“智慧中医药诊疗系统”等数字化智能系统，提供从种植到终端服务的“平台+数据+服务+应用”联合解决方案。其中，中药质量追溯平台依托区块链技术，累计记录超6.7万饮片批次、1.88万吨流通数据，全流程溯源能力行业领先；智慧煎药管理系统联动19个九信智慧中药房与900多家医院，覆盖接方、审方、浸泡、煎药到包装、配送的全流程信息化管理，实现了“一人一方、次日达”；智慧中医药诊疗系统基于AI大模型，实现辅助诊疗与开方管理，推动优质中医资源下沉基层。

近年来，国家对中医药产业发展高度重视，出台了一系列扶持政策，包括将符合条件的中药饮片、中成药、医疗机构中药制剂等纳入医保药品目录，中医医疗机构可暂不实行按疾病诊断相关分组（DRG）付费，三级综合医院均应设置中医临床科室等，进一步推动了中医药行业的高质量发展。2025年3月20日，国务院办公厅印发《关于提升中药质量促进中医药产业高质量发展的意见》，进一步完善中药产业发展的顶层设计，从全链条各环节作出政策支持和部署，提出8个方面21项任务。在政策大力支持的背景下，九信中药快速发展并持续提升行业影响力，已形成涵盖种植加工、饮片生产、健康食品、数字化服务等的完整产业链。

（4）医美业务持续快速增长，凭借核心优势加速布局美丽健康全产业链

报告期内，公司医美业务继续保持快速增长态势，上半年实现销售收入5.83亿元（含税），同比增长48.64%。公司医美板块通过“供应链+产品+终端+服务”全产业链布局构建差异化壁垒，在网络渠道覆盖、产品推广等方面形成了核心优势。上半年业务进展情况如下：

1）供应链与渠道网络体系进一步拓展

截至2025年6月，公司合作的医美服务机构达到11,072家，医美服务机构网络覆盖率近60%。在服务质量提升方面，公司医美板块已全面应用智药通平台、医药通小程序与云仓管理系统，实现订单处理、动态补货全流程智能化；同时，作为行业内首家实现医美10-25℃特殊温控储运的企业，公司显著提升了医美高净值温控产品物流服务质量，既确保了产品在流通环节的质量可控，也进一步提升了行业满意度。在销售品类拓展方面，公司业务范围已覆盖面部填充、身体塑形、皮肤管理、私密修复等多个美丽健康领域，集中采购品规达363个，已构建了完善的产品矩阵，具备满足下游“一站式”齐全采购的能力。未来，公司医美事业部将会在配送服务升级及医美线上采购平台方面进一步投入资源，为医美上下游客户提供更优质的服务。

2）专业化产品推广能力不断提升

公司医美事业部的推广网络覆盖全国14个一线省市，并拥有一支专业的医美产品推广团队。目前，公司已取得昂利康利丙双卡因、诗乐氏等11项重点品牌的总代理资质或区域代理授权。公司将继续加速市场拓展与优质产品挖掘，重点推进注射类再生材料、声光电设备及OTC械类敷料等产品的引进推广，同步扩大团队规模与区域渗透率。

（5）数字物流与供应链解决方案业务已实现国内领先的“Bb/BC一体化”、数智化和专业化的全渠道高效供应链服务体系，上半年相关业务收入达5.87亿元，同比增长24.66%

报告期内，公司数字物流与供应链解决方案实现收入5.87亿元，同比增长24.66%。公司凭借覆盖全国的智能化医药物流网络体系以及行业特有的“Bb/BC一体化”高效供应链物流服务模式，实现药店和二级分销商在“零库存”的同时，可享有公司现有10万商品品规的资源，全面提升公司在小b端、C端的市场竞争力。

三方物流业务方面，报告期内，公司已构建覆盖全国96%区域的智能化医药物流网络体系，形成辐射31个省级行政区、110个地级市的战略布局，拥有137座现代化医药仓储物流中心（不含REITs及Pre-REITs相关仓储物流中心），建筑总面积达到402万平方米，其中符合GSP认证的专业医药仓255万平方米，配套建设11.55万立方米高标准冷库设施，已形成行业领先的温控物流保障能力。基于深度供应链服务经验，公司创新打造差异化物流架构，在24个核心枢纽、6大战略区域部署和建设完成“Bb一体仓”“BC一体仓”，达到批零业务协同，实现公司现有商品库存与药店、批发企业打通，对C端和小b端客户直接发货，由此构建起行业独有的“Bb/BC一体化”全渠道供应链服务体系，支撑上下游产业链流通效率升级。三方物流业务拓展方面，公司实现葵花、三九、江中、太极等头部药企千万级签约，新增收入2,600万元；医药电商落地医疗器械多仓运营，引入可啦啦、moody等美瞳龙头并启动平安好医生项目，实现收入1,000万元；产品体系完成4大标准化产品上线，整合60家承运商资源池，输出24项行业解决方案，驱动产品收入突破1,500万元。

其中，在专业化冷链服务领域，公司已建立覆盖生物药、体外诊断、医疗器械等领域的全温区解决方案，包括为科兴生物、金宇生物等疫苗企业提供全程温控可追溯的冷链物流服务；为迈瑞医疗、重庆和华兴辉等IVD企业提供冷链仓配一体化物流服务；为中源协和、厦门瑞蒂莲医药等创新药企提供冷链运输服务。

此外，公司正在构建多级仓网优化与多仓协同运作模式，其中多级仓网优化聚焦于构建多层级仓网联动机制，实现各层级仓网间资源分配与平衡以及跨区域仓网协同路径优化等，实现仓储资源的最优配置与利用，提升整体运营效率；多仓协同运作则致力于多仓协同运作的能力需求分析（包括采销预测、智能补货调拨、智能分单履约），以及仓间任务协同与资源互补，充分发挥“一盘货”效用，实现仓储网络的弹性应对与资源互补，提升整体服务响应能力。以上模式落地后，公司将拥有更加高效、灵活、适应性强的仓网体系，实现仓储网络的最优化配置与运营。

数智物流与供应链整体解决方案业务方面，报告期内，公司持续为行业内外客户提供集物流中心集成、物流软件集成、物流运营服务、物流智能设备为一体的全场景数智物流供应链解决方案。公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）已实现“规划+软件+设备+运营”的一站式、一体化集成交付服务，满足多行业、多业主、多业态的物流模式，为广东众智达、湖北鼎云科技、上海真仁堂、北京祥威、北京同仁堂、东阿阿胶、河南张仲景、羚锐、宜昌东阳光等行业内外公司提供服务。

数智化建设方面，公司自主研发的新版WMS、TMS4.0、物流业财管理系统上线运行，显著提升业务效率，完善物流业务流程体系和财务核算体系，同时，公司通过AI智能体和多种智能算法，打造AI仓储拣货（运用AI算法计算拣选任务最优路径）、AI智慧物流（应用货到人智能调度算法）、AI安全驾驶管控（在通用AI模型基础上构建车载安全驾驶行为大模型）等行业领先的AI应用功能，为构建全场景高效物流体系提供了强有力的支撑。

物流智能装备方面，九州云智持续加强研发投入，自主研发了适应不同作业环境的系列智能装备产品，完成新一代拆零“货到人”机器人的研发工作，与已研发的立库存储机器人（RGV系列）、移载搬运机器人（AGV系列）、分拨拣选机器人、3D视觉与复核机器人等产品，共同形成一套全面覆盖物流中心作业全流程的机器人产品矩阵。报告期内，公司的机器人产品已运用于北京祥威、上海真仁堂等行业内客户的物流中心项目。

图 2 智能穿梭车仓的标准方案模块图

6、公司重大业务合作

（1）药械分销业务重大合作

报告期内，公司与云南白药、亚宝药业、华润三九、北京同仁堂、扬子江药业、步长集团、奇正藏药、哈药集团、浙江英诺珐、青岛百洋、正大天晴、康臣药业、鲁南制药、广东众生、千金集团、吉林敖东、青岛黄海、华润江中、葵花药业及贵州百灵国内知名医药企业，以及默沙东、阿斯利康、赫力昂、诺和诺德、欧加隆、晖致中国、上海罗氏、润美康、北京诺华、拜耳医药、香港澳美、赛诺菲、科赴中国、卫材（中国）、珠海联邦、中美史克、正大天晴等外资及中外合资企业，达成了全面战略合作，通过为工业品牌客户提供药品分销、物流仓储及配送、B/C端产品代运营等一站式数字化全链服务，赋能其实现全渠道销售，驱动销售增长，提升品牌影响力和市场占有率。

此外，公司还与圣湘生物、迈瑞医疗、飞利浦、西门子、欧姆龙、山东威高、奥林巴斯、史赛克、通用电气、波士顿科学、三诺生物、沛嘉医疗、美敦力、南微医学、上海联影及鱼跃等国内外医疗器械企业建立了深度的合作关系，通过公司优势互补、高效协同的B2B/B2C/O2O集成性综合服务平台，达成了医药及器械在全渠道、全范围迅速直供终端市场的目标。

（2）总代品牌推广业务重大合作

报告期内，公司在药品及医疗器械总代品牌推广领域持续深化战略合作，品种矩阵进一步丰富。药品总代品牌推广合作方面，公司与东阳光药、拜耳康王、阿斯利康、华海药业等长期合作的知名药企保持紧密合作，双方在产品推广、市场布局、渠道拓展等方面协同高效，巩固了现有优势产品线。同时，公司加强与科赴（派瑞松、达克宁）、卫材（弥可保）等较新合作药企的沟通配合，凭借零售渠道、品牌推广积累，为其产品定制推广策略，助力打开市场、提升份额，实现互利共赢。此外，公司与利奥中国签署战略合作协议，共同探索零售生态新模式。

器械总代品牌推广合作方面，公司持续与强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、罗氏、麦默通等国际知名器械厂家深化合作。同时，公司与丽珠、登士柏（牙科）等细分领域突出的厂家保持良好合作，其中登士柏的牙科产品作为成长型品种，凭借精准定位和有效推广，市场份额扩大，为业务增长提供支撑。通过与优质厂家深度合作，公司完善了器械总代产品矩阵，强化了在大外科、心脑血管介入、IVD 等重点领域的竞争力，为生产企业提供优质整体解决方案奠定基础。

（3）物流供应链解决方案业务合作

报告期内，公司旗下九州云智持续为贵州茅台酒厂（集团）物流有限责任公司提供物流体系的数字化建设服务，圆满完成《茅台物流业务管理信息化系统建设项目》，并开展定制输送设备等业务合作，助力贵州茅台围绕酒类供应链服务构建覆盖采销服务、物流服务、信息服务等菜单式多元服务体系。

2025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14.77万单，单月峰值244.04万单，单量较上年同期增加15.57%，整体效能提升46%。双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）运营良好，单日峰值4.50万单，单月峰值95.42万单，单量较上年同期增加148.93%。

报告期内，公司持续深化物流供应链综合服务能力建设，继续为行业内外客户提供优质物流供应链解决方案服务，承接了包括东阿阿胶电商智能物流中心建设、河南羚锐物流中心建设、河南张仲景物流中心集成、上海真仁堂物流中心建设、北京祥威物流中心建设、北京同仁堂WMS软件建设等多个智慧物流项目，围绕物流中心集成、信息系统建设、智能装备集成、物流运营服务四大核心服务维度，形成覆盖项目全周期的智慧物流解决方案体系，有效助推客户供应链数字化转型进程。

此外，公司不断提升冷链物流网络的效率和服务质量建设，持续优化冷链物流网络与干线设计，已为上海信谊、迈瑞生物、长春金赛、安图生物、加柏药业、金宇生物、海思科、上海伯杰、重庆智飞、上海赛伦等行业内外企业提供了定制化冷链物流全供应链服务解决方案。

（4）银企重大合作

公司与中国银行、建设银行、交通银行、浦发银行、招商银行、光大银行、中信银行、兴业银行、民生银行、平安银行、汉口银行等大型银行总行或分支机构开展“总对总”战略合作。2025年3月18日，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、中国建设银行等43家合作金融机构代表，共计一百四十多名嘉宾出席，就双方未来合作方向进行研讨并达成在授信额度新增、授信品种创新等方面深化合作的共识。

（5）数字化等其他合作

报告期内，公司积极开展与行业内外企业在AI人工智能、大模型等创新技术方面的应用合作，搭建以数字化、智能化为核心的全链医药产业综合服务体系。

2025年4月，集团旗下九信中药与武汉市中医医院签署《科技成果转化战略合作协议》，双方以“汉派中医药”非遗项目为核心，深化智慧中医融合，共建“汉派中医药AI诊疗平台”，开发中医辨证智能辅助系统与经典方剂数据库，探索AI在诊疗优化、药材溯源等场景的应用，推动中医药服务数字化升级，全力打造汉阳中医药示范区标杆项目，为构建中医药现代化产业生态贡献九信方案。

2025年5月，九州通与胜意科技正式成立“企业支出管理联合实验室”，标志着双方在非生产性费用数字化管控领域的合作迈入新阶段，此次联合实验室的成立，旨在深化双方在非生产性费用管理领域的探索。未来三年，实验室将围绕企业高频支出场景展开研究，推动业财数据融合与资源整合。双方计划通过技术验证与模式创新，逐步输出可复用的行业解决方案，助力医药企业提升管理效能。

7、公司履行社会责任的主要事项

2025年上半年，公司在可持续、高质量发展的同时，积极履行社会责任，持续加大在公益慈善领域的投入，主动参与节能减排及绿色发展、乡村振兴、教育助学、扶贫济困、应急救灾等公益事业，为社会公益事业做出了积极贡献，展现了企业的社会责任感和担当精神。上半年集团总部累计捐赠善款和物资达1,137.81万元。

（1）节能减排及绿色发展方面

公司积极响应国家“双碳”战略，通过建设光伏电站降低用能成本，提升能源效率，并有效盘活闲置资产。

截至报告期末，公司已在全国建成28座光伏电站，累计装机容量24.35MW，年发电量达1,800万千瓦时，依托“自发自用、余电上网”模式，降低公司用能成本的同时，为社会贡献绿色电力资源；充分利用厂房屋顶、仓库屋顶、空地等闲置空间建设光伏电站，将非生产性资产转化为可持续收益来源，推动资源高效利用与碳减排协同发展。

（2）乡村振兴及捐赠救灾等方面

公司继续助力乡村振兴。报告期内，公司在湖北蕲春、甘肃定西、云南曲靖、贵州黔东南等地区发展溯源中药材基地，助力当地打造精品中药品种，为当地群众增收创富。与此同时，公司也投入188万元用于应城、黄冈等地乡村的基础设施与医疗卫生服务建设。

公司全力进行医疗救助。报告期内，公司捐赠善款130万元，分别在黄冈、神农架、随州、十堰、宜昌、咸宁、鄂州、襄阳、孝感、荆州、恩施州、黄石、潜江、武汉等景区建设景区救护；向应城捐赠善款29.16万元，在20个工会驿站配备20部AED、建设社区博爱家园。2025年8月，公司向汉川市红十字会无偿捐赠400万元，定向用于汉川市医疗卫生事业发展，重点支持医疗基础设施升级改造，以切实举措增进百万市民的健康福祉。

公司积极参与应急救灾。2025年1月，公司向西藏日喀则定日县地震灾区捐赠价值113万元物资，支援当地抗震救灾工作，履行企业社会责任。

公司持续关注弱势群体。报告期内，公司捐赠35万元救助大病患者和残疾人，并向武汉市社区医院、养老院和新洲区养老院捐赠药品合计123.9万元，支持“一老一小”医疗公益活动。2025年5月，公司向北京同心共铸公益基金会捐赠人民币12.78万元，支持“同心·共铸中国心”公益项目，为西藏地区医疗巡诊和义诊提供药品与资金援助。

此外，公司大力支持教育事业发展。2025年以来，公司先后向应城、汉阳教育机构和汉阳区关心下一代工作委员会等捐助超过303万元的物资与善款，用于学生资助、人才培养，支持基层青少年享受教育公平和教育事业发展。

基于公司长期以来履行社会责任及坚持可持续发展等方面的突出表现，公司在主流ESG评级中均获得肯定，万得予以“AA”级，中诚信绿金予以“A+”级，华证和中证均予以“A”级，商道融绿予以“A-”级，并荣膺金羚奖“2025年度ESG典范企业”。

二、经营情况的讨论与分析

（一）公司整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入811.06亿元，同比增长5.10%；归母净利润14.46亿元，同比增长19.70%，主要是公司在保持医药分销收入稳健增长的同时，医药工业、数字物流等新兴业务板块收入分别实现10.77%、24.66%的较快增长，以及公司完成医药仓储物流基础设施公募REITs发行上市。

（二）公司主营业务分析

报告期内，公司实现主营业务收入810.37亿元，同比增长5.09%；实现主营业务毛利额61.07亿元。

单位：亿元

| 分业务 | 营业收入 | 收入同比增减 | 毛利 | 毛利同比增减 |
|---|---|---|---|---|
| 数字化医药分销与供应链业务 | 676.34 | 6.04% | 43.07 | 2.07% |
| 总代品牌推广业务 | 95.91 | -2.75% | 10.98 | -7.85% |
| 其中：药品总代品牌推广业务 | 57.59 | 6.26% | 8.60 | -10.35% |
| 器械总代品牌推广业务 | 38.31 | -13.74% | 2.38 | 2.50% |
| 医药工业自产及OEM业务 | 15.93 | 10.77% | 3.20 | 1.96% |
| 医药新零售业务 | 14.93 | 2.52% | 2.18 | 7.29% |
| 数字物流与供应链解决方案 | 5.87 | 24.66% | 1.08 | -11.77% |
| 医疗健康与技术增值服务 | 1.40 | 35.52% | 0.57 | 58.72% |
| 主营业务合计 | 810.37 | 5.09% | 61.07 | 0.36% |

1、主营业务分业务增长情况

（1）数字化医药分销与供应链业务

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。

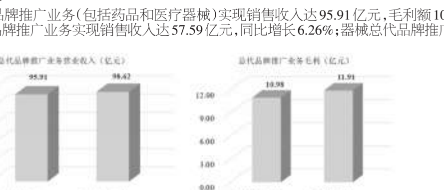


图 4 总代品牌推广业务经营数据同比

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。

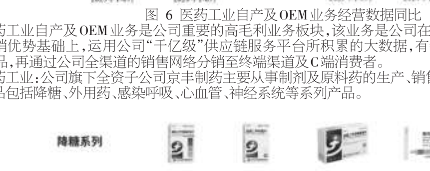


图 6 医药工业自产及OEM业务经营数据同比

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。

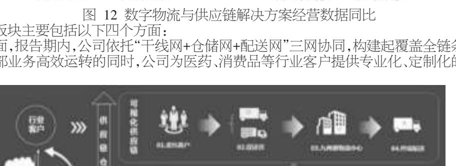


图 12 数字物流与供应链解决方案经营数据同比

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。

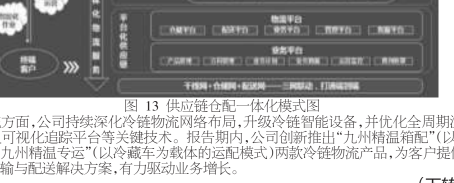

图 13 供应链仓配一体化模式图

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。

（下转B282版）