

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**  
**2018 年年度报告摘要**

## 一 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、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。
- 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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司董事会拟定的利润分配预案为：以利润分配股权登记日（公司将另行公告）公司总股本为基准，每 10 股派发现金 1.00 元（含税）。按照公司 2019 年 3 月 29 日（2019 年 3 月 30 日、31 日为非交易日）的总股本 1,877,663,613 股计算，预计派发现金红利为 187,766,361.30 元。公司董事会决议本年度不实施资本公积金转增股本方案。公司独立董事已就上述事项发表独立意见。

此预案尚需提请公司 2018 年年度股东大会审议。

## 二 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	林新扬	刘志峰
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特8号	湖北省武汉市汉阳区龙阳大道特8号
电话	027-84683017	027-84683018
电子信箱	lxy1777@vip.sina.com	believen@jzttey.com

### 2 报告期公司主要业务简介

#### （一） 主营业务

公司所处的行业为医药流通行业，主营业务为药品、医疗器械、中药材与中药饮片、食品、保健品等产品的批发，零售连锁,药品生产和研发以及增值服务业务，具体业务情况如下：

#### 1、药品、医疗器械等产品批发业务

药品、医疗器械等产品批发业务的上游供应商主要是医药产品生产企业、药品批发商；下游客户主要包括分销商、药店、各级医疗机构等。其服务方式主要是为公司上、下游客户提供分销、物流配送与药品信息服务以及其他增值服务。药品、医疗器械等产品批发业务经营的品种范围包括但不限于西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、保健品和化妆品等。目前公司主要经营的药品、医疗器械等品种品规 359,436 个。

类别	主要产品
西药、中成药（75,408 个）	阿托伐他汀钙片(阿乐)、阿托伐他汀钙片(立普妥)、酒石酸美托洛尔片(倍他乐克)、京都念慈菴蜜炼川贝枇杷膏、枸橼酸西地那非片(万艾可)、复方丹参滴丸、吲达帕胺片(寿比山)、氯沙坦钾片(科素亚)、孟鲁司特钠咀嚼片(顺尔宁)、阿胶、益安宁丸、复方感冒灵颗粒等
中药材、中药饮片（65,282 个）	三七粉、牛黄、枸杞子、红花、淫羊藿、阿胶、冬虫夏草、三七、西洋参、铁皮枫斗颗粒等
医疗器械、计生用品（198,202 个）	电子血压计、X 射线计算机体层摄影设备、血糖试纸、制氧机、超声诊断仪、对羟基苯丙氨酸(酪氨酸)尿液检测试剂以及骨科材料等
食品、保健品、化妆品等（20,544 个）	雅培、合生元奶粉、费列罗巧克力、麦斯威尔咖啡、欧莱雅、高露洁等
合计：359,436 个品规	

## 2、零售连锁业务

零售连锁业务经营服务范围主要是药品、医疗器械等产品的销售及药店管理流程和服务流程的规范化、标准化及程序化、为药店提供信息服务等。零售连锁业务的下游客户主要是终端消费者。

零售连锁是九州通开拓药店终端市场的业务板块。九州通从 2003 年开始从事药品零售连锁经营，利用其现有配送能力、营销网络和品种资源，在条件成熟的省、市、自治区开办和发展零售连锁业务。报告期内，公司继续整合零售连锁资源，打通线上线下业务，将线下零售业务进行统一管理，并与好药师的线上电商平台形成一体化服务。截至 2018 年 12 月 31 日，公司在各地的零售连锁药店共 1,287 家（含加盟店）。

## 3、药品生产及研发业务

公司以下属子公司北京京丰制药集团有限公司为西药工业平台，该公司是一家从事药品生产及研发业务，以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品生产以及研发为主的企业。京丰集团及子公司博山制药均通过了国家 GMP 认证。截至 2018 年 12 月 31 日，公司及下属子公司共获得国家药品批准文号 197 个，现主要生产品种包括头孢克洛分散片、头孢拉定胶囊、头孢氨苄片、阿奇霉素分散片、盐酸左氧氟沙星片、盐酸左氧氟沙星胶囊、乙酰螺旋霉素片、诺氟沙星胶囊等。

同时，公司开展中药生产与研发业务，并加快了中药全产业链深耕布局，目前业务已涵盖中药研发、药材业务、中药工业、中药商业、中医药服务、中药电商等领域。公司以子公司九州天润中药产业有限公司为中药业务的统一平台，该子公司下属共有 30 余家分子公司。公司目前拥有“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“臻养”和“真仁堂”等产品品牌，以及“珍药材”、“九州上医”等服务品牌，申请并取得自动化收膏夹层锅、粉碎超声波过筛一体机、用于中药房配方的设备组合等实用新型专利，已开发生产包括普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等在内的多种类别系列产品。

#### **4、增值服务**

九州通在物流技术和信息技术方面具有国内领先的研发团队，并形成了一系列的研发成果，这些成果除了满足九州通自身需要外，还可以向公司的上下游客户提供物流管理信息系统以及相关服务的增值服务业务。公司依托现代物流技术与信息技术优势所形成的增值服务不仅为公司带来了直接经济效益和社会效益，同时增加了公司与上、下游客户业务合作的粘合度，推动了公司业务稳定增长。

为了配合药品生产商的营销活动，九州通以及下属子公司的有关业务部门可利用拥有的下游客户资源和自身条件，为药品生产商组织各种营销、产品宣传以及各项推广活动，拓展业务领域。

目前，公司的业务范围已覆盖了整个医药行业，涉及医药研发、制造、分销和零售领域等，销售终端已覆盖各级医院、卫生站、诊所及终端药店，并完成了电子商务平台销售渠道的搭建。报告期内，公司利用信息技术优势，研究人工智能、区块链等现代信息技术与公司业务结合的可能性，在药品销售的同时，为医疗机构提供信息技术及相关增值服务，通过承接医院药房外移及专业化管理、耗材供应链管理、医院药房物流管理、智能化药库改造和中心药库外延等模式，二级及以上医疗机构业务占公司整体业务的比重继续提升，九州通的销售业务基本覆盖了现有各种类型医药流通和终端应用领域的下游客户。

#### **（二） 经营模式**

我国现有医药商业流通企业的行业经营模式，根据下游客户的类别不同，主要分为“面向二级及以上医疗机构为主的经营模式”及“以市场分销为主的经营模式”两种，九州通属于“以市场分销为主的经营模式”，该模式指医药流通企业以基层医疗机构、民营医院、零售药店、下游分销商等市场化客户为主要销售对象，提供药品销售及配送服务。其特点是毛利率较低、费用较少、配送周转速度较快和账期较短。九州通创立了这种经营模式，并一直沿用至今，行业内称其为“九州通模式”。同时，九州通利用已有积累的资源优势，稳步拓展中高端医院市场业务。未来在国家大力

推进分级诊疗且基层用药目录放开的大背景下，药品消费渠道向基层医疗机构转移的趋势越发明显，公司未来在医疗机构业务的拓展将顺应市场变化，重点向基层医疗机构倾斜，进一步巩固公司在基层医疗机构和 OTC 药店市场的行业龙头地位，提升市场占有率。

九州通模式充分利用上游供应网、下游分销网、自身营销网，通过公司自主开发的信息商务等平台将这三网进行了有效的整合，实现了采购信息、物流信息、销售信息在上下游行业的高效传递和共享，使医药产业链各方联系更为紧密，并可有效降低成本，提高效率。公司的经营模式具有以下特点：

### **1、市场化的价格形成机制**

九州通的客户对象主要是市场化的主体，无论是上游供应商或是下游客户，主要是依据市场化的原则进行经销活动。公司拥有全国营销及配送网络，越来越受到各药品生产企业的青睐，行业地位不断提升，加之公司多年来在药品生产企业中形成的商业信誉，往往可以获得药品生产厂家有别于其他同类分销商的优惠政策。九州通面对下游市场化的主体，采取灵活的销售定价策略，根据不同品种、不同客户、不同区域、不同季节等市场情况进行，差别定价，并且将从上游客户争取的优惠政策让渡给下游客户，从而使得九州通始终在市场竞争中保持优势。这种市场化的价格形成机制有别于中高端医院药品销售的非市场化价格形成机制。

### **2、丰富的经营品种**

九州通目前经营的药品、医疗器械等产品的品种品规 359,436 个，在同类企业中具有明显的优势，可以满足下游客户群体个性化、多样化、一站式采购的需求，也可以有效地节约客户的采购成本和采购时间。

### **3、快捷的配送速度和宽域的服务半径**

九州通利用强大的物流配送系统和信息网络系统，可以有效而快捷地处理客户订单，并及时地向下游客户提供配送服务。公司根据客户配送距离的差异，划分为不同的供应圈，利用运输管理系统，优化配送线路，以达到方便快捷配送的目的。九州通以及下属子公司的服务半径不限于所在地的城市，有效配送范围为 200 公里，对于超过 200 公里范围的客户，也可以在 24 小时内送达。这与仅服务于本地客户医药流通企业的服务半径有很大的不同。

### **4、相对快速的资金周转速度**

九州通对下游客户实行信用等级的差别管理。公司下游一般客户的账期通常在 2 个星期内；销量大的客户账期基本在一个月以内；少量规模大、信誉好的客户允许账期超过一个月，一般不超过 3 个月。同时，公司从 2009 年开始拓展二级及以上中高端医疗机构客户，因该等医疗机构在

药品流通链条上的优势地位，其应收账款账期相应较长。即使公司的平均回款周期受该等医疗机构的影响较以往增加较快，但总体上还是低于同行业公司应收账款的回收期。

## 5、良好的客户服务体系

公司根据客户的不同需求，提供良好的、差异化的服务。公司除了保证及时为客户提供配送服务外，还利用网站与客户进行及时的行业信息交流、药品质量信息沟通以及开展点对点的个性化服务等。与此同时，公司在客户密集地区或者市场较大的地区设立了办事处，专人分片、分户地不断跟踪客户的服务信息，上门收集客户的相关信息，满足客户各种需求。

### （三） 行业情况说明

医药流通行业是连接上游医药生产企业和下游医疗机构、零售终端的重要环节。医药流通企业从上游医药生产企业采购药品，然后再批发给下游的医疗机构、零售药店和下游分销商等，通过交易差价及提供增值服务获取利润。

医药流通企业通过规模化、专业化、现代化的物流配送体系，可以大大降低医药流通环节的成本，提高了流通效率，保障了人民的用药需求，有着巨大的社会效益。

随着我国医药流通体制改革的深入，医药流通行业发展势头良好。特别是近十年来，国家加大医疗卫生投入和建立覆盖城乡居民的基本保障制度刺激了市场需求大幅度增长。行业发展情况及趋势如下：

#### 1、行业市场规模持续增长

由于人口增长，老龄化进程加快，医保体系不断健全，居民支付能力增强，人民群众日益提升的健康需求逐步得到释放，我国已成为全球药品消费增速最快的地区之一。2019年3月，米内网根据国家药品监督管理局南方医药经济研究所统计数据，公布2018年我国三大终端六大市场（不含民营医疗机构）药品销售额实现17,131亿元，同比增长6.3%。总体上医药流通行业规模保持持续稳定增长。

#### 2、行业集中度日趋提高

我国医药流通市场目前呈现出整体分散，趋于集中的竞争格局，随着新医改的深入进行，国家出台一系列政策鼓励医药流通行业的整合。“两票制”、“营改增”、“94号文”、新版《药品经营质量管理规范》（GSP）等政策的推行，将促使行业集中度进一步提升。新修订的GSP对行业内企业药品的采购、验收、储存、配送等环节做出了许多更高要求的规定。“两票制”、“营改增”意在调整我国药品流通结构，解决行业内企业小、散、低的问题，通过强化管理、规范行为、提高准入门槛等方法，鼓励做强做大，进而推动结构调整，提升行业的集中度。

### 3、生产企业和终端客户对医药流通企业的依赖性增强

国外医药商业行业的发展历程表明，随着医药行业市场化程度的提高，医药商业流通渠道的两端（生产企业和终端客户）对医药流通企业的依赖日趋加强。药品生产企业可借助医药流通企业广泛而专业的销售网络实现销售；医疗机构、药店等终端客户可以方便快捷地从医药流通企业购进品种齐全、质优价廉的药品。因此，经过市场竞争和行业整合，拥有强大的市场覆盖、物流配送、客户服务、品种保证等能力的大型医药流通企业将会占领更多的上、下游资源及市场份额。

### 4、行业监管愈加严格，不规范企业将被逐渐淘汰

近年来，我国加大了医药流通行业的规范治理力度，严厉打击各种违法违规行为，一些不规范的医药流通企业将会逐渐被淘汰，行业环境将会逐步改善，这给规范运行的大型医药流通企业带来了扩张机会。

### 5、信息化程度大幅提升，现代医药物流加速发展

新版 GSP 标准对药品的流通环节全产业链进行了规范，从药品生产环节开始所涉及的药品销售、储存和运输活动，实现全程的有效控制。计算机系统已经成为新版 GSP 标准里修订的重要内容，用信息化手段实现对药品流通全过程的监管成为 GSP 修订的重点：如电子监管码的实时上传，药品在库、在途温湿度数据的监管，现代医药物流中心众多信息化设施设备的使用等，都有赖于医药流通企业信息化内控手段的提升。信息化程度的提高，有利于降低人力成本，提高药品流通环节的效率。信息化系统的推广将提高行业内企业运营效率，降低运营成本率。

## 3 公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	66,674,253,350.59	52,048,353,548.93	28.10	38,728,541,814.26
营业收入	87,136,358,553.83	73,942,894,403.06	17.84	61,556,839,885.98
归属于上市公司股东的净利润	1,340,578,824.55	1,445,510,102.24	-7.26	876,741,815.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,228,013,198.68	1,009,812,508.93	21.61	825,743,826.51
归属于上市公司股东的净资产	18,467,103,509.01	18,300,435,644.59	0.91	11,278,035,364.16
经营活动产生的现金流量净额	1,222,023,164.60	-1,012,045,577.12	220.75	431,263,752.86
基本每股收益（元/股）	0.73	0.87	减少0.14元	0.54

稀释每股收益（元/股）	0.72	0.85	减少0.13元	0.54
加权平均净资产收益率（%）	7.19	10.75	减少3.56个百分点	8.29

注：

1、报告期归属于上市公司股东的净利润较 2017 年同期减少 7.26%，主要原因是 2017 年同期公司汉阳地块旧城改建项目征收补偿款 527,526,165.00 元扣除成本后计入资产处置收益，导致公司 2017 年同期非经常损益金额大幅增加所致。

2、报告期经营活动产生的现金流量净额较 2017 年同期大幅增加 22.34 亿元，主要原因是报告期末公司及各子公司加大账款清收力度、控制账期较长的医院客户销售以及下游客户现金支付结算占比提升所致。

3、报告期加权平均净资产收益率较 2017 年同期减少 3.56 个百分点，主要原因是 2017 年 11 月公司完成非公开定向发行股份募集资金 36 亿元导致本报告期净资产增幅较大，以及公司 2017 年同期非经常损益金额较大所致。

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	22,210,145,031.22	20,238,849,845.98	21,297,022,191.61	23,390,341,485.02
归属于上市公司股东的净利润	221,474,562.15	315,268,218.71	234,623,189.36	569,212,854.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	207,607,054.05	282,375,603.96	193,736,064.79	544,294,475.88
经营活动产生的现金流量净额	-3,874,592,070.67	-1,020,201,316.19	668,849,360.61	5,447,967,190.85

注：

1、公司第四季度实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润在全年季度占比中较高，主要是因为供应商给予公司的销售奖励折让根据年度协议完成情况有相当部分在第四季度体现。

2、公司第三、四季度经营活动产生的经营性现金流量净额与前二个季度差距较大，主要是公司为控制应收账款风险，从第三季度开始采取措施改善现金流量以及每年年末进行应收账款清收，导致第三、四季度经营性现金流入大幅增加。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用



#### 4 股本及股东情况

##### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

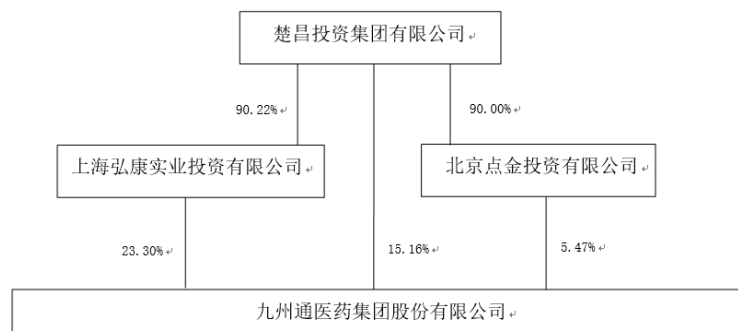
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					22,574		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					23,376		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
上海弘康实业投资有限 公司	4,312,000	437,441,118	23.30	0	质押	407,620,897	境内非 国有法 人
楚昌投资集团有限公 司	10,086,357	284,613,898	15.16	101,781,170	质押	265,792,651	境内非 国有法 人
狮龙国际集团(香港)有 限公司	0	213,894,000	11.39	0	无	0	境外法 人
中山广银投资有限公 司	0	132,624,583	7.06	0	质押	99,600,000	境内非 国有法 人
北京点金投资有限公 司	0	102,763,876	5.47	0	质押	102,760,000	境内非 国有法 人
民生通惠资管—兴业银 行—民生通惠新汇 5 号 资产管理产品	0	80,108,900	4.27	0	未知		其他
中国证券金融股份有限 公司	2,472,990	31,838,126	1.70	0	未知		国有法 人
云南白药控股有限公 司	0	27,247,956	1.45	0	未知		国有法 人
刘树林	0	26,317,200	1.40	0	质押	11,000,000	境内自 然人
长城国泰（舟山）产业 并购重组基金合伙企业 （有限合伙）	0	25,445,292	1.36	25,445,292	未知		其他
上述股东关联关系或一致行动的 说明	报告期末，公司前十名股东中的楚昌投资集团有限公司（楚昌投资）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）的控股股东为楚昌投资；中山广银投资有限公司（中山广银）的控股股东为						

	刘树林；刘树林个人持股数额为前十名股东。因刘宝林、刘树林、刘兆年为胞兄弟关系，以上四家法人股东（上海弘康、楚昌投资、北京点金和中山广银）及两个自然人股东（刘树林和刘兆年）构成关联关系；根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，上海弘康、楚昌投资、北京点金、中山广银、刘宝林、刘树林及刘兆年为一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

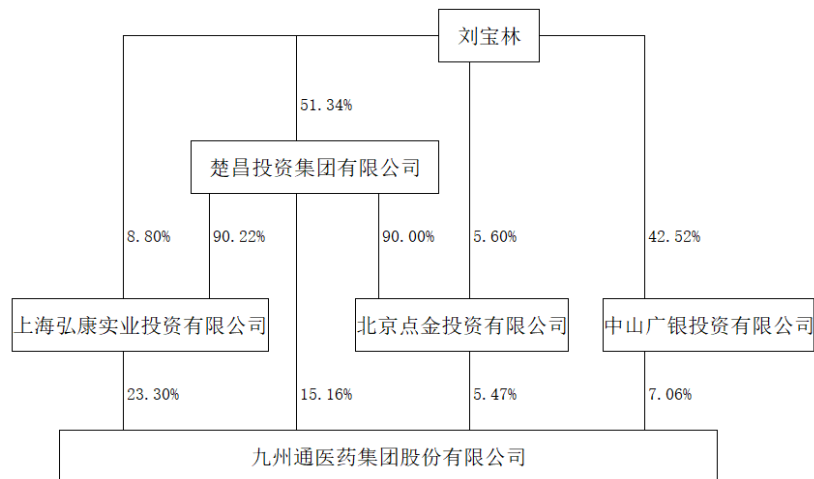
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 报告期内主要经营情况

##### (一) 报告期内公司整体经营情况

报告期内，公司实现营业收入 871.36 亿元、净利润 13.81 亿元（其中归属于上市公司股东净利润 13.41 亿元），分别较上年同期增长 17.84%、-6.21%（其中归属于上市公司股东净利润增长-7.26%）【注：报告期公司净利润及归属于上市公司股东净利润较上年同期有所下降，主要原因是上年同期公司汉阳地块旧城改建项目获得政府征收补偿款 5.27 亿元扣除成本后计入当期资产处置收益导致上年同期非经常损益金额较大所致】。扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 12.28 亿元，较上年同期增长 21.61%。报告期内，实现基本每股收益 0.73 元、稀释每股收益 0.72 元，扣除非经常性损益后基本每股收益 0.67 元、稀释每股收益 0.66 元。

报告期内，公司经营活动现金流量净额 12.22 亿元，较上年同期的-10.12 亿元大幅增加 22.34 亿元，主要是报告期公司有效控制了账期较长医院的销售，加大应收账款清收力度，以及提升下游客户现金支付考核占比形成客户现金支付增加等所致。截至 2018 年 12 月 31 日，公司总资产 666.74 亿元，所有者权益 203.82 亿元，其中归属于上市公司股东的所有者权益为 184.67 亿元；期末归属于上市公司股东每股净资产 9.84 元。

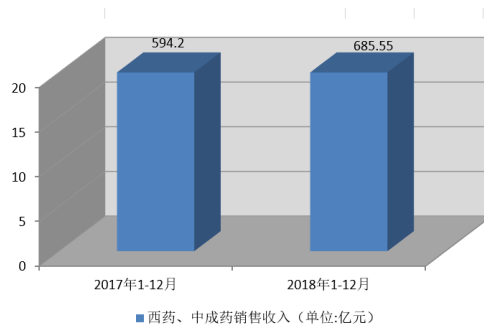
##### (二) 报告期内各项业务增长

报告期内，公司实现主营业务收入 869.57 亿元、主营业务利润 74.54 亿元，分别较上年同期增长 17.95%和 21.60%，主营业务毛利率为 8.57%，较上年同期提升 0.26 个百分点。这表明报告期公司主营业务增速继续大幅快于行业整体增速，主营业务毛利率上升表明经营效益持续提升。

#### 1、主营业务按品种分类的销售分析：

##### (1) 西药、中成药

报告期内，公司核心业务品种西药、中成药销售继续保持快速增长，实现销售收入 685.55 亿元，较上年同期增长 15.37%；销售毛利率 8.51%，较上年同期提升 0.41 个百分点。报告期药品销售占主营业务整体销售比例为 78.84%，较上年同期下降 1.76 个百分点。

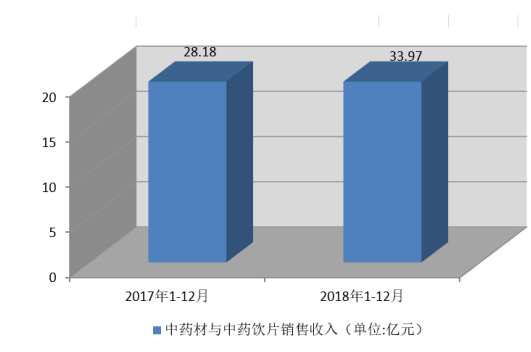


其中：西药完成销售 395.93 亿元、较上年同期增长 16.40%，占药品销售比例为 57.75%，占主营业务整体销售比例为 45.53%；中成药完成销售 289.62 亿元、较上年同期增长 14.00%，占药品销售比例为 42.25%，占主营业务整体销售比例为 33.31%。处方药完成销售 461.39 亿元、较上年同期增长 16.56%，占药品销售比例为 67.30%（既是处方药又是 OTC 的双跨品种归入处方药销售统计），占主营业务总体销售比例为 53.06%；非处方药（OTC）完成销售 224.16 亿元，较上年同期增长 13.01%，占药品销售比例为 32.70%，占主营业务整体销售比例为 25.78%。

报告期内，公司实现核心供应商销售稳步提升；稳步推进供应商分级，实现核心合资供应商在全集团开户；有序推进拜耳、阿斯利康、赛诺菲等核心合作项目。报告期内，公司积极拓展战略协议连锁及县域连锁业务，有序推进终端业务，终端整体销售稳步提升。

## （2）中药材与中药饮片

报告期内，公司中药材与中药饮片业务继续保持良好增长，实现销售收入 33.97 亿元，较上年同期增长 20.53%；销售毛利率为 13.74%，较去年同期提升 0.44 个百分点。报告期内中药材与中药饮片销售占主营业务整体销售比例为 3.91%，较上年同期上升 0.09 个百分点。

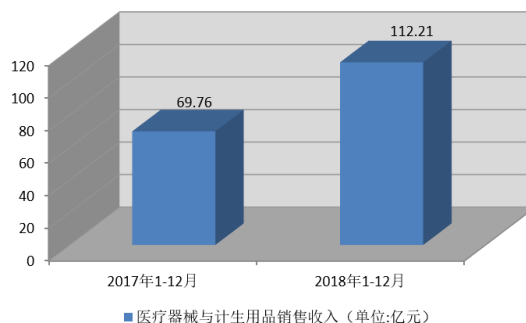


报告期内，九州天润加强自有品牌建设，行业影响力提升。期内取得“经古名方”、“简心逸品”、“新鲜百合”、“鲜者尤良”、“晋之源”、“陵五味”等 50 个注册商标，一种黄连定位采挖装置、中药分配器 2 个实用新型专利，以及中药饮片生产检测系统 v1.0、中药饮片杂质检测软件 v1.0 等 15 个软件著作权；根据市场需求新开发经古名方、趁鲜山药（片）、灵芝片、灵芝孢子粉（破壁）等高端粉剂系列产品。期内公司标准煎药业务稳步推进，截至期末已建成并投入运营 11 家煎药中心，与 220 余家医疗机构建立了稳定合作关系；公司打造“九州上医”中医诊疗品牌，截至期末武汉地区已投入运营 5 家上医馆，签约坐诊专家 80 人。

## （3）医疗器械与计生用品

报告期内，公司医疗器械与计生用品业务继续保持高速增长势头，实现销售收入 112.21 亿元，较上年同期增长 60.85%；销售毛利率为 7.43%，较上年同期降低 0.72 个百分点，毛利率有所下

降主要是因为报告期内公司销售强生超声刀、吻合器等专业产品 31.49 亿元，而该部分业务毛利率较低所致。报告期医疗器械与计生用品销售占公司主营业务整体销售比例为 12.90%，较上年同期上升 3.44 个百分点。



报告期内，九州通医疗器械集团有限公司（以下简称“器械集团”）收购或新设成立了九州通（沈阳）医疗器械贸易有限公司、青海九州通医疗科技有限公司、河南九州通医疗用品有限公司、安徽九州通卓创医疗器械科技有限公司、广西九州通医疗灭菌技术有限公司、天津九州通医疗器械有限公司等 16 家子公司，扩大市场覆盖范围。期内，器械集团搭建了独立运营体系，实现核心业务流程全部上线，并基本完成了客户导入；各业务板块发展良好，金鑫宝体温计、欧姆龙电子血压计等常规业务销售大幅增长，强生、捷迈、美敦力等专业业务取得突破，新兴的第三方消毒业务实现上线。

#### （4）食品、保健品、化妆品等

报告期内，公司消费品事业部进行战略调整，压缩渠道业务，拓展终端业务。期内实现销售收入 37.84 亿元，较上年同期下降 16.13%；销售毛利率为 8.43%，较上年同期提升 0.18 个百分点。报告期内，公司该业务板块销售下降主要是因为报告期内公司以提高服务效率与体验为宗旨，对消费品事业部产品结构和客户渠道进行调整，压缩了资金量占用大且毛利低的部分渠道品牌业务。报告期食品、消费品和保健品销售占主营业务整体销售比例为 4.35%，较上年同期下降 1.77 个百分点。

报告期内，公司搭建了消费品独立运营体系，设计并运行专属业务流程 13 个，实行国际码入库，提升了服务水平。优化了三方物流运作模式，节约成本并减少风险，且正在积极探索新零售、海拍客等新兴业务模式，大力引进各类人才，为该业务的长期稳定发展奠定基础。积极开拓专属市场，消费品专属客户稳定增长，客户数量同比增长 32%。

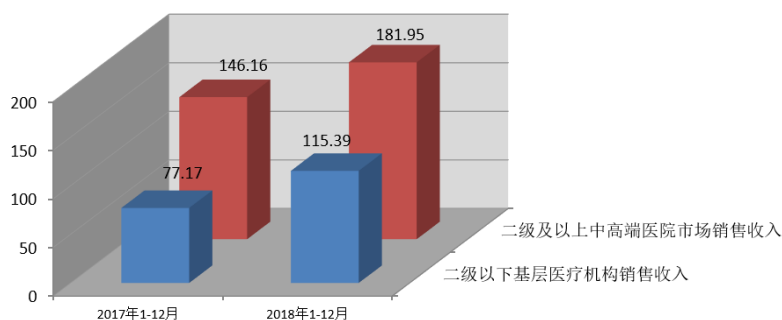
## 2、主营业务按渠道分类的销售分析

## （1）医疗机构

报告期内，公司医疗机构渠道实现销售 297.34 亿元，较上年同期增长 33.14%；占主营业务整体销售比例为 34.19%，较上年同期上升 3.9 个百分点。其中：

**A、医院纯销（二级及以上医院）：**报告期内，公司继续拓展二级及以上中高端医院市场，医院纯销业务继续保持较快增长。期内实现销售 181.95 亿元，较去年同期增长 24.49%；占主营业务整体销售比例为 20.92%，较上年同期上升 1.1 个百分点。报告期内，公司抢抓机遇拓展医院业务，原有开户医院获得了更多的代理品种使得销售进一步增长，同时公司拓展了新医院开户并形成了新的销售；另一方面，公司也对账期较长且支付拖延的的医院客户进行了销售控制。报告期末，公司的二级及以上医院有效客户达 5,200 余家。

**B、二级以下基层医疗机构：**报告期内，受益于分级诊疗政策推进，药品销售渠道下沉的积极影响，公司二级以下基层医疗机构销售增速加快，期内实现销售 115.39 亿元，较上年同期增长 49.55%；占主营业务整体销售比例为 13.27%，较上年同期上升 2.8 个百分点。报告期末，公司二级以下基层医疗机构有效客户达 77,000 余家。



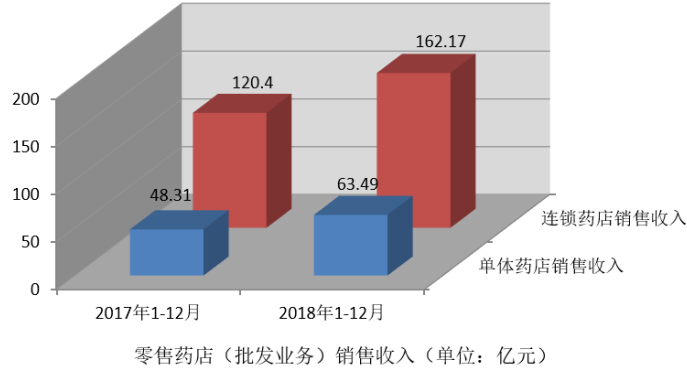
医疗机构销售收入（单位：亿元）

## （2）零售药店（批发业务）

报告期内，公司零售药店渠道（批发业务）继续保持快速增长，期内实现销售 225.66 亿元，较上年同期增长 33.78%；占主营业务整体销售比例为 25.95%，较上年同期上升 3.07 个百分点。报告期内，因“营改增”等政策积极影响，原来的“倒票”模式难以生存，零售药店原有向区域小批发商无票低价采购模式无法持续，进而转向公司采购，形成公司零售药店客户数量及销售额的快速提升。其中：

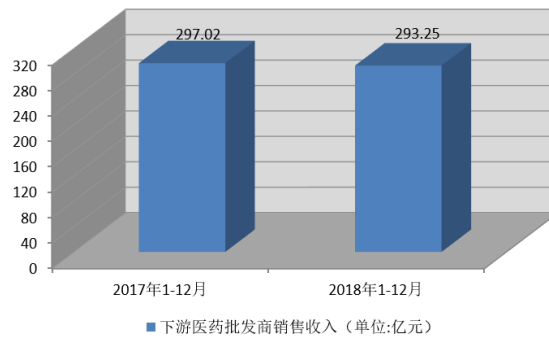
**A、连锁药店：**报告期内，公司对连锁药店客户的销售收入为 162.17 亿元，较上年同期增长 34.69%；占主营业务整体销售比例为 18.65%，较上年同期提升 2.32 个百分点。销售快速增长主要是因为期内原有连锁药店客户销量增长及新增客户所致。

**B、单体药店：**报告期内，公司对单体药店客户的销售收入为 63.49 亿元，较上年同期增长 31.42%；占主营业务整体销售比例为 7.30%，较上年同期上升 0.75 个百分点。销售快速增长主要是因为期内原有单体药店客户销量增长及新增客户所致。



### (3) 下游医药批发商

报告期内，公司对下游医药批发商的销售收入为 293.25 亿元，较上年同期下降 1.27%；占主营业务整体销售比例为 33.72%，较上年同期下降 6.57 个百分点。报告期内，随着“营改增”及“两票制”的全面实行，公司有部分下游医药批发商渠道销售转为零售药店渠道销售，导致下游经销商渠道销售较上年同期有所下降，公司的下游渠道进一步下沉，终端销售占比提升明显，这有利于公司整体客户结构的改善与销售毛利率的提升。



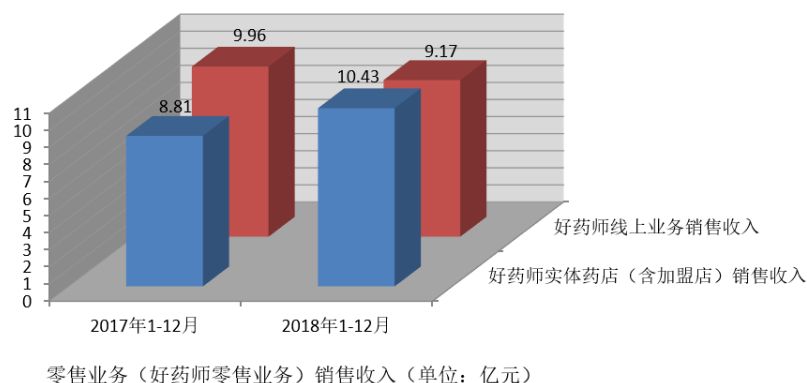
### (4) 零售业务（好药师零售业务）

报告期内，公司好药师零售连锁业务实现营业收入 19.60 亿元、较上年同期增长 4.46%；占主营业务整体销售比例为 2.25%，较上年同期下降 0.3 个百分点。其中：

**A、好药师实体药店（含加盟店）：**截至报告期末，公司零售药店 1287 家，较期初 953 家增加 334 家，其中直营店 251 家，较期初 300 家减少 49 家；加盟店 1045 家，较期初 653 家增加 392 家。报告期内，公司好药师实体药店实现销售 10.43 亿元，较上年同期增长 18.47%；占主营业务整体销售比例为 1.20%，较上年同期上升 0.12 个百分点。

**B、好药师线上业务：**报告期内，公司旗下北京好药师大药房连锁有限公司等 B2C 电子商务业

务期内实现营业收入 9.17 亿元，较上年同期下降 14.93%；占主营业务整体销售比例为 1.05%，较上年同期下降 0.41 个百分点。报告期内，好药师线上业务调整发展战略，主要是好药师京东、天猫旗舰店转型由前期追求规模的导向转变为以经营质量和客户体验为重心的策略，为厂商提供全方位增值服务以保障厂商、好药师及平台方三方共同利益。



报告期内，好药师对官方商城（www.ehaoyao.com）手机端进行全新改造，将手机端与 PC 端、APP 端后台数据统一，便于更好的进行客户的统一管理，为客户提供更好的服务体验；同时好药师官方商城向三方平台转型，厂家可入驻好药师官方商城开设品牌旗舰店，为厂家提供平台服务。

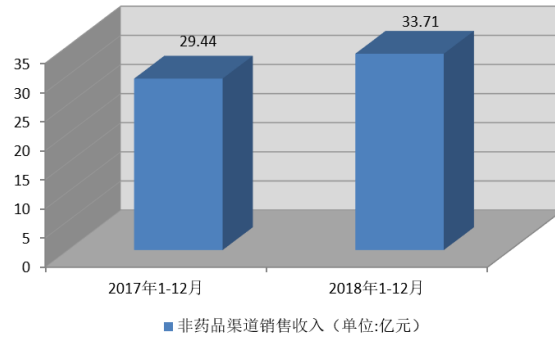
好药师 APP “24 小时送药、1 小时必达”的 O2O 送药业务，打造全国立体化“5 仓+20 城”的送药网点，新增合肥、厦门、宁波、苏州、杭州、深圳、广州等 8 个城市提供 O2O 送药业务，目前共有包括北京、武汉、上海等在内的 20 个一二线城市好药师用户可以享受好药师的专业咨询及送药上门服务。

在处方外流政策的驱动下，好药师组建了专业的处方药事业部，整合九州通研发资源，搭建好德医处方审核及流转云平台、好药师云方两套处方流转系统，联合实体医疗机构、智慧医疗、互联网医院等成立处方流转生态联盟，联盟成员资源共享，共同搭建未来的处方流转生态体系；成立专业的药师服务中心，为消费者提供专业的用药指导，并为处方药流转提供专业的审方支持。

#### （5）非药品渠道销售

报告期内，公司非药品渠道继续保持较快增长，期内实现销售收入 33.71 亿元，较上年同期增长 14.50%；销售占比 3.88%，较上年同期下降 0.11 个百分点。





### 3、B2B 电商/FBBC 业务

报告期内，公司大力拓展 B2B 电商业务，除了发展公司现有的连锁药店客户和下游经销商开展线上业务以外，针对单体药店和民营诊所的巨大潜在市场，公司进一步拓展了 FBBC 业务体系，该业务体系未来包括三大平台功能：（1）B2B 交易平台，该平台从自营并逐步向三方开放，引入纯销供应商、控销供应商、具备独家品种的商业公司等到平台经营，与九州通经营产品形成互补，共享客户，目标是成为中国最大的药品线上分销 B2B 平台；（2）B2C 交易平台，该平台将九州通会员药店发展成为网上药店，极大丰富品种结构，拓展 B2C 及 O2O 业务，目标是成为中国最大的 C 端药品线上交易平台之一；（3）智能健康服务平台，该平台将依托人工智能技术，并导入医院、互联网医院和远程医疗等资源，建设智能化的医和药学服务平台，为消费者和医疗机构提供智能服务，同时为平台核心入驻药店导入处方，为签约药店和诊所带来更多业务机会，为供应商提供更精准的市场营销决策与产品推广，促进 F 端的市场发现与消费转化。

三个平台通过大数据与业务的无缝集成，获得更多的市场产品信息，在帮助供应商和入驻药店业务增长的同时，也促进了九州通业务增长以及向平台的转型，帮助九州通在医药市场上的业务做得更精准和更稳固。

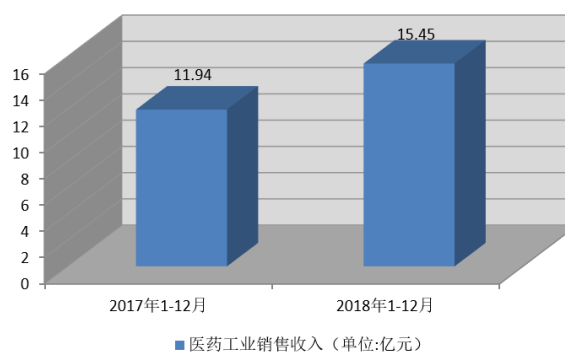
报告期内，FBBC 业务进一步明确了职责范围并建立考核激励机制；优化升级了网页及 APP 平台，提升使用体验，增强客户粘度，线上与终端客户数量稳步增长；联合厂家开展“黄金单品周”、“超级品牌日”等活动，实现销量快速增长。报告期内，公司的 B2B 线上业务实现销售 82.05 亿元，较上年同期增长 156.30%。

### 4、医药工业

报告期内，公司医药工业实现销售收入 15.45 亿元、较上年同期的增长 29.53%；销售毛利率 23.69%，与上年同期基本持平。报告期医药工业销售快速增长主要是公司中药饮片的生产能力大幅提升并积极开拓饮片医疗市场所致。

报告期内，北京京丰制药和山东博山制药药品一致性评价取得阶段性进展，其中盐酸二甲双

瓜片已提交补充审评资料，卡托普利片完成 BE 试验，头孢呋辛酯片、羟苯磺酸钙胶囊、奋乃静片、硝酸异山梨酯片、盐酸氯丙嗪片完成中试生产工艺研究，奋乃静片两个规格、硝酸异山梨酯片、盐酸氯丙嗪片完成中试工艺放大生产，头孢呋辛酯片完成中试工艺放大生产。报告期内，北京京丰制药大兴新厂 GMP 取得重大进展，两个车间完成了 GMP 认证工作；丰台老厂完成 GMP 续展工作。



## 5、总代理业务

为充分发挥九州通的规模、渠道与上游供应商资源优势，报告期内，九州通持续拓展高毛利的总代理业务，针对不同品种、不同渠道客户的不同特点等，公司进行营销细分，截至报告期末，公司针对不同品种和不同渠道开展业务。期内共实现销售 29.33 亿元，较上年同期增长 67.12%；毛利率 23.07%，与上年同期持平。销售快速增长的主要原因是市场拓展与品种增加，4+7 带量采购的执行使得原来部分医院销售品种转向零售药店销售加速了公司总代理品种的增加，而总代理业务高毛利的特点对公司业绩快速增长作出了积极贡献。

## 6、技术研发及增值服务

报告期内，公司信息技术研发取得丰硕成果。中药方面，公司取得巴东独活套作的种植方法 1 项发明专利，一种黄连定位采挖装置、中药分配器 2 个实用新型专利，取得包装袋（枸杞子-金色袋）、药品包装盒（青花瓷）、药品包装盒（当归养血口服液）等 11 项外观设计专利，以及中药饮片生产检测系统 v1.0、中药饮片杂质检测软件 v1.0 等 15 个软件著作权，新立项鲜参膏的制备方法。信息系统开发方面，取得好德医药店接口服务平台 V1.0、好德医医生版 V1.0、医院供应链电子商务平台 V1.0、九州通医疗机构养老信息系统 V1.0、采购销售辅助管理平台 V1.0 等 41 项软件著作权，以及新立项九州通医药系统（Android 版）V1.0；在物流技术研发方面，取得一种用于穿梭车的提升机发明专利 1 项，基于 GPRS 技术的药品冷链追溯管理系统 V1.0、九州云仓智能物流管理平台 V1.1.8.6 等 9 项软件著作权，以及一种物流仓库用拣选装置、一种自动打标拣选机器人等 5 项实用新型专利。

## 7、物流网络布局与三方物流业务

报告期内，公司通过新增规划和收并购取得湖南岳阳、江苏徐州、四川泸州、山东德州、安徽亳州、河北沧州、甘肃天水等 15 个地市级物流中心/网点。截至目前，公司已在全国完成 31 个省级物流中心和 96 个地市级物流中心的布局工作，进一步完善了公司的全国性医药物流配送体系，延伸覆盖了医药物流配送的服务区域范围。未来公司将重点转向地市级的分销网络与物流配送体系的建设工作，以完善全国性分销与物流配送体系。截至报告期末，公司共购置土地 6,595 亩，已完成建筑面积达 333.51 万平方米，其中，符合国家 GSP 医药物流标准的分拣仓储面积共 222.23 万平方米，办公及辅助建筑面积 111.28 万平方米。

公司下属企业湖北九州云仓科技发展有限公司，主营物流供应链科技服务，专注于物流规划设计、软件产品、智能物流设备与技术总集成服务，研发的 WMS 仓储管理、TMS 管理系统、WCS 设备控制、IOT 物联等十四项系统形成完整的产品线，取得 30 余项专利或著作权。报告期内，该公司上线了九州云仓智慧物流供应链平台，包含云智分析决策平台、云商业务管理平台、云途运配管理平台和云仓仓储管理平台；成功研发了智能穿梭车、AGV 达到国内先进水平并全面面向市场。报告期内，九州云仓智慧物流供应链平台完成集团下属 20 座核心枢纽物流中心数据集中并网、实现信息共享互通、业务平台化与网络化经营、运营垂直化与数字化管控。平台一体调度协同运营方、物流合伙人、承运方等资源为医药、食品生产及流通企业提供覆盖全国的物流仓储、运输、配送一体化物流解决方案。同时该平台还可提供物流云服务，能够快速为企业构建数据中台及物流供应链生态信息应用，实现企业智能计划调度与多主体深度协同、全景数字物流运营、精益质量管控和决策分析。目前该公司已为国内 150 余家知名医药生产企业、流通企业如天津金耀、云南白药、广东大参林、青岛百洋医药等提供物流科技集成服务。

报告期内，公司下属企业九州通医药集团物流有限公司还获得中华人民共和国武汉海关许可设立公用型保税仓库，该仓库拥有 5,946 平米的独立区域，库存容量超过 12 万件，为 GSP 标准库房，该保税仓的获批将有利于公司扩展进口药品、器械、消费品等品类业务，提升采购效率；并为上、下游客户提供国际国内全程一站式医药物流及供应链服务，缩短进口商品在途时间、提高清关效率；同时，可以拓展公司三方物流服务领域，促进三方物流业务稳健发展。

公司现有物流体系除了满足公司自营业务需求外，也充分利用物流资源优势积极开发三方物流业务，并利用公司物流管理经验优势对外输出物流管理服务，提升公司效益。截至期末，公司共有 22 家子公司取得药品三方物流资质，10 家子公司取得器械三方物流资质。报告期内，公司三方物流及管理业务实现含税收入 1.74 亿元，较上年同期增长 59.96%。

## 8、冷链物流体系建设

报告期内，公司冷链事业部加快冷库建设并全面升级和改造冷链设备，期内新建 76 个冷库，新增冷库面积 5,382 平方米。截至报告期末，全集团完成 341 个冷库建设，冷库面积达 27,382 平米。同时更新二、三级子公司的冷链设备，以使全集团冷链物流全面符合国家标准。期内公司冷链支持业务销售 29.46 亿元，较上年同期增长 16.6%。

## 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

## 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

## 4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

### 1、会计政策变更

#### (1) 财务报表格式变更

财政部于2018年6月发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2018]15号），本集团根据相关要求按照一般企业财务报表格式（适用于尚未执行新金融准则和新收入准则的企业）编制财务报表：（1）原“应收票据”和“应收账款”项目，合并为“应收票据及应收账款”项目；（2）原“应收利息”、“应收股利”项目并入“其他应收款”项目列报；（3）原“固定资产清理”项目并入“固定资产”项目中列报；（4）原“工程物资”项目并入“在建工程”项目中列报；（5）原“应付票据”和“应付账款”项目，合并为“应付票据及应付账款”项目；（6）原“应付利息”、“应付股利”项目并入“其他应付款”项目列报；（7）原“专项应付款”项目并入“长期应付款”项目中列报；（8）进行研究与开发过程中发生的费用化支出，列示于“研发费用”项目，不再列示于“管理费用”项目；（9）在财务费用项目下分拆“利息费用”和“利息收入”明细项目；（10）股东权益变动表中新增“设定受益计划变动额结转留存收益”项目。

公司根据上述列报要求相应追溯重述了比较报表。

由于上述要求，本报告期和比较期间财务报表的部分项目列报内容不同，但对本报告期和比较期间的公司合并及母公司净利润和合并及母公司股东权益无影响。

#### (2) 个人所得税手续费返还

财政部于2018年9月发布了《关于2018年度一般企业财务报表格式有关问题的解读》，根据《中华人民共和国个人所得税法》收到的扣缴税款手续费，应作为其他与日常活动相关的项目在利润

表的“其他收益”项目中填列。公司据此调整可比期间列报项目，具体如下表：

报表项目	调整前	调整金额	调整后
其他收益	72,158,039.39	121,468.04	72,279,507.43
营业外收入	9,640,651.61	-121,468.04	9,519,183.57
合计	81,798,691.00	0.00	81,798,691.00

以上会计政策变更不会对当期和会计政策变更之前的公司资产总额、负债总额、净资产及净利润产生任何影响。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

截至报告期末，纳入合并财务报表范围的子公司共计 367 家，详见本公司 2018 年年度报告附注(九) 1。

本报告期合并财务报表范围变化情况详见本公司 2018 年年度报告附注（八）。

九州通医药集团股份有限公司

法定代表人：

2019 年 4 月 26 日