

2024年江苏省药品流通行业 运行统计分析报告

江苏省医药商业协会

2025年6月

目录

一、发展概况	1
(一) 行业规模	1
(二) 行业效益	2
(三) 销售品类与渠道	3
(四) 销售区域分布	5
(五) 所有制结构	5
(六) 医药物流配送	7
(七) 医药电商	7
(八) 社会贡献	9
二、运行特点	9
(一) 探索革新性营销生态体系和合作模式成为企业战略核心	9
(二) 多元化、差异化推动药品零售行业在存量竞争中高质量发展	10
(三) 数字化治理体系驱动价值创造	12
(四) 医药物流更加规范化、现代化和高效化	14
三、发展趋势	15
(一) 成本控制和转型发展成为提升企业效益的关键	15
(二) 零售药店转向多元化拓展和提供服务价值	16
(三) 线上医保支付推动医药电商市场规模持续攀升	17
(四) 数据安全和数字资产发展空间大	17
附录:	19
表 1 2020-2024 年全省药品流通批发企业及零售、连锁门店数量统计表	19
表 2 2024 年江苏省药品流通行业批发企业销售 50 强	20
表 3 2024 年江苏省零售连锁销售 20 强企业	23
表 4 2024 年江苏省药品流通行业利润总额 10 强企业	24

一、发展概况

2024年是江苏省药品流通行业受宏观经济形势变化、医药政策调整、行业竞争和技术创新影响较强的一年，总体市场规模同比增长1.2%，增速明显放缓，进入平稳发展期。全省药品流通企业锐意改革，积极进行转型探索，通过创新引领、数字赋能和多元化经营，推动行业从传统的流通效率竞争转向健康新生态的构建。

（一）行业规模

2024年，全省药品流通市场销售规模增速放缓。统计显示，全省七大类医药商品销售总额2427.71亿元¹，同比增长1.2%，增速放缓7.53个百分点。其中，药品零售市场销售额417.43亿元，同比增长7.55%，增速提高2.18个百分点。

截至2024年底，全省持有《药品经营许可证》企业38951家。其中，药品批发企业525家；药品零售连锁企业328家、下辖门店21316家；零售单体药店16777家。

截至2024年年底，全省注册执业药师总数达到46813人，其中药品批发企业2320人，药品零售企业44059人²。

¹销售总额为含税值。

²销数据来源：江苏省药品监督管理局。



图1 2020-2024年江苏省药品流通行业销售趋势

（二）行业效益

2024年，全省药品流通企业主营业务收入2038.21亿元，同比增长1.57%，增速放缓8.1个百分点；利润总额26.73亿元，同比上升3.48%；平均利润率1.31%，同比上升0.02个百分点³。其中，全省药品流通直报企业⁴主营业务收入1521.29亿元，同比增长1.89%，约占全省药品流通市场销售规模的74.64%；利润总额23.92亿元，同比增长3.33%；平均毛利率7.77%，同比下降0.12个百分点；平均利润率1.62%，同比上升0.07个百分点；净利润率1.22%，同比上升0.06个百分点。

³ 数据来源：全省直报、非直报、江苏省医药商业协会部分会员单位；所有集团公司数据均包含子公司。

⁴ 全省药品流通直报企业指加入商务部药品流通管理系统参与药品流通行业统计调查的江苏省企业，此部分采纳的有效样本企业共47家，剔除集团子公司后有效样本企业共36家。

（三）销售品类与渠道

按销售品类分，西药类⁵销售居主导地位，销售额占七大类医药商品销售总额的74.56%，其次中成药类占12.79%，医疗器械类占8.46%，以上三类占比合计为95.81%；中药材类占1.79%，化学试剂类占0.46%，玻璃仪器类占比不足0.1%，其他类占1.94%⁶。

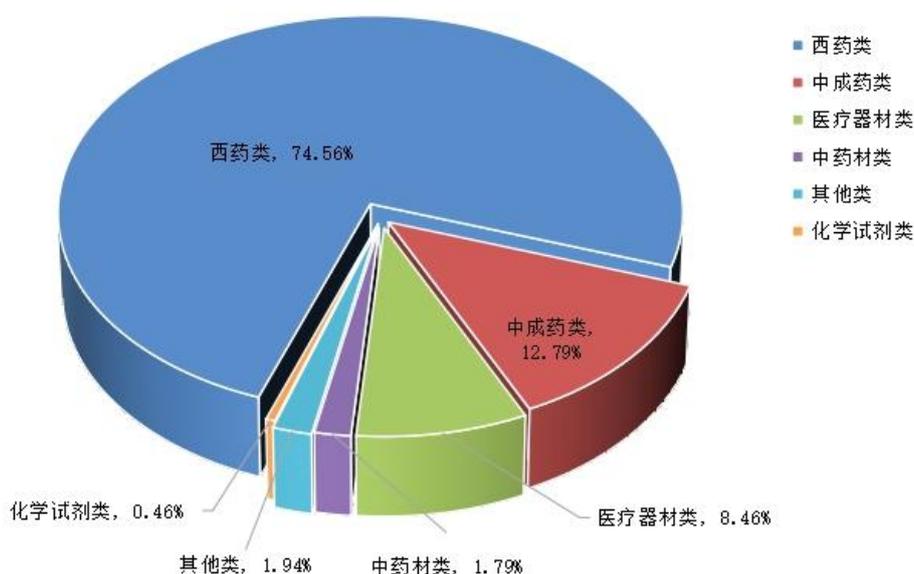


图2 2024年全省药品流通行业销售品类结构

按销售渠道分，2024年对终端销售额1511.25亿元，占销售总额的62.25%，同比下降3.77个百分点；对批发企业销售额876.4亿元，占销售总额的36.1%，同比上升2.87个百分点，其

⁵西药类包括化学药品制剂、化学原料药及其制剂、放射性药品、血清疫苗、血液制品和诊断药品等，但不包括化学试剂等。

⁶数据来源：全省直报、非直报、江苏省医药商业协会部分会员单位；所有集团公司数据均包含子公司。

中关联交易销售大约 158 亿元，占销售总额的 6.51%；直接出口销售额 36.17 亿元，占销售总额的 1.49%，同比上升 1 个百分点；对生产企业销售额 3.89 亿元，占销售总额的 0.16%，同比下降 0.1 个百分点⁷。

在对终端销售中，对医疗机构销售额 1102.42 亿元，占终端销售额的 72.95%，同比下降 1.16 个百分点；对零售药店和零售药店对居民的销售 408.83 亿元，占终端销售额的 27.05%，同比上升 1.16 个百分点⁸。

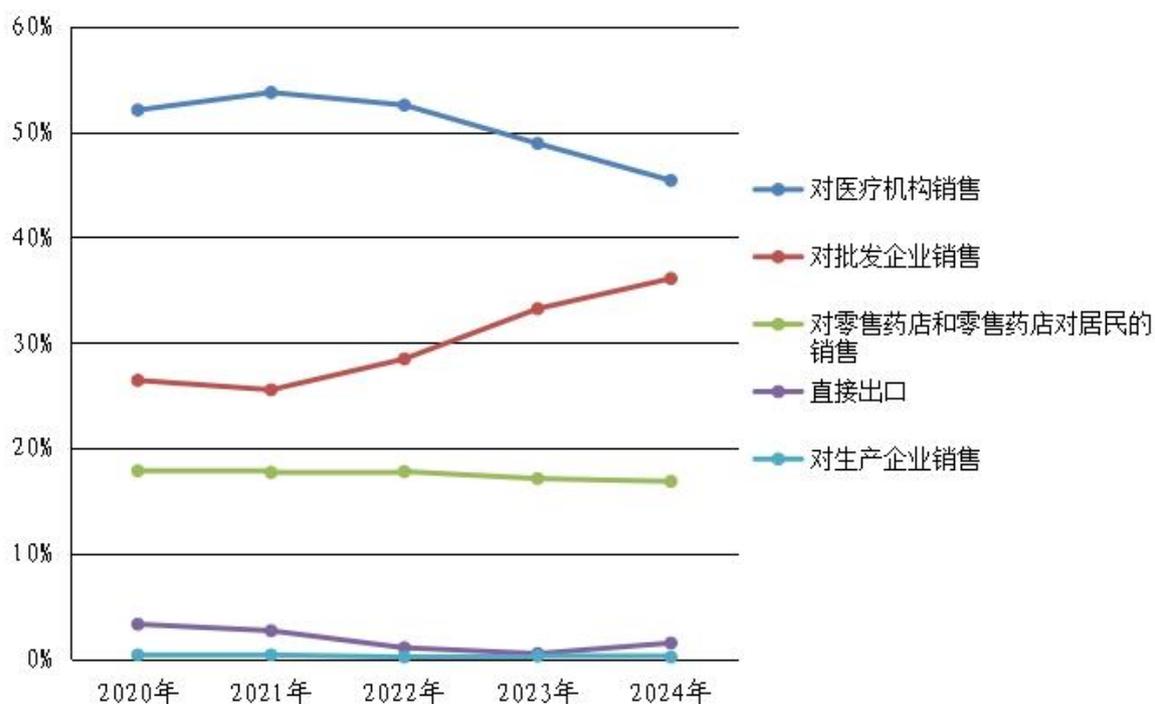


图3 2020-2024年江苏省药品流通行业销售结构占比

⁷ 数据来源：全省直报、非直报、江苏省医药商业协会部分会员单位；所有集团公司数据均包含子公司。

⁸ 数据来源：全省直报、非直报、江苏省医药商业协会部分会员单位；所有集团公司数据均包含子公司。

（四）销售区域分布

2024年，全省各地市药品流通直报企业销售额占全省药品流通直报企业销售总额的比重分别为：南京 52.24%，无锡 9.62%，徐州 2.46%，常州 5.32%，苏州 15.08%，南通 5.21%，连云港 5.71%，淮安 0.03%，盐城 0.57%，扬州 0.47%，镇江 0.84%，泰州 2.39%，宿迁 0.06%。其中，苏南、苏中、苏北三大区域销售额分别占全省药品流通直报企业销售总额的 83.1%、8.07%、8.83%。

全省各地市	2023年销售总额(亿元)	占2023年全省直报企业销售比重(%)	2024年销售总额(亿元)	占2024年全省直报企业销售比重(%)	占比增幅(%)
南京市	918.02	51.02	978.78	52.24	1.22
无锡市	173.95	9.67	180.30	9.62	-0.06
徐州市	47.28	2.63	46.03	2.46	-0.17
常州市	101.17	5.62	99.71	5.32	-0.30
苏州市	279.15	15.51	282.56	15.08	-0.43
南通市	99.60	5.53	97.67	5.21	-0.32
连云港市	101.71	5.65	106.90	5.71	0.06
淮安市	0.62	0.04	0.59	0.03	0.00
盐城市	9.89	0.55	10.77	0.57	0.02
扬州市	9.03	0.50	8.78	0.47	-0.03
镇江市	14.74	0.82	15.78	0.84	0.02
泰州市	43.06	2.39	44.72	2.39	0.00
宿迁市	1.28	0.07	1.15	0.06	-0.01
合计	1799.50	100.00	1873.74	100.00	

2023-2024年全省各地市药品流通直报企业销售总额及占比

（五）所有制结构

在全省药品流通直报企业中，国有及国有控股药品流通企业主营业务收入 891.09 亿元，占直报企业主营业务收入总额的 58.57%；实现利润 14.19 亿元，占直报企业利润总额的 59.33%。股份制企业主营业务收入 497.48 亿元，占直报企业主营业务收入总额的 32.7%；实现利润 7.22 亿元，占直报企业利润总额的 30.19%。此外，外商及港澳台投资企业主营业务收入占直报企业主营业务收入总额的 6.27%，实现利润占直报企业利润总额的 10%；私营企业主营业务收入占直报企业主营业务收入总额的 2.46%，实现利润占直报企业利润总额的 0.48%。



图4 2024年全省药品流通直报企业主营业务收入所有制结构

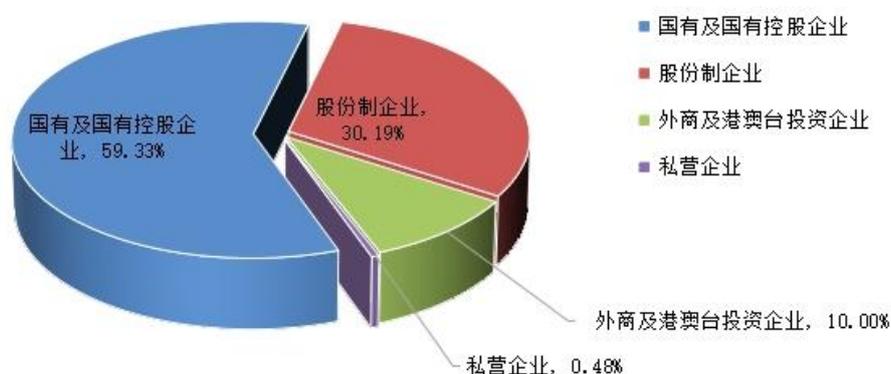


图5 2024年全省药品流通直报企业利润总额所有制结构

（六）医药物流配送

2024年全省医药物流直报企业（采样企业27家）配送货值（无税销售额）1242.4亿元，共拥有51个物流中心，仓储面积约73.15万平方米，其中常温库占20.29%、阴凉库占76.6%、冷库占3.11%；拥有专业运输车辆701辆，其中冷藏车占25.39%、特殊药品专用车占2.57%。自运配送范围在省级及以下的企业数量占81.48%；配送范围覆盖全国的企业数量占14.81%。承担全国、跨区域、跨省、省内、市内及乡镇委托配送范围的企业数占比约22.22%。在物流自动化及信息化技术方面，77.78%的企业具有仓库管理系统，59.25%的企业具有电子标签拣选系统，55.56%的企业具有射频识别设备。

（七）医药电商

2024年全省医药电商直报企业⁹销售总额达12.83亿元（含第三方交易服务平台交易额），占同期全省药品流通直报企业销售总额的0.68%。其中，B2C（企业对顾客）业务销售额、第三方交易服务平台交易额11.13亿元，占医药电商销售总额的86.75%；B2B（企业对企业）业务销售额1.7亿元，占医药电商销售总额的13.25%。订单总数555.97万笔，其中B2B订单数11.1万笔，订单转化率96.9%；B2C订单数544.87万笔，订单转化率95.08%。网站活跃用户量，B2B网站占2.45%，B2C网站

⁹全省医药电商直报企业指加入商务部药品流通管理系统参与药品流通行业统计调查的具有电商业务的江苏省企业，此部分采纳的有效样本企业共11家。仅有B2B业务的企业为4家，仅有B2C业务的企业为6家，兼有B2B和B2C业务的企业为1家。

占 97.55%，其中 B2C 网站平均客单价 143.48 元，平均客品数约 2.14 个。B2B 日出库完成率 99%，B2C 日出库完成率 97.4%。B2B 电商业费用率 5.5%，B2C 电商业费用率 25.18%，其中 B2C 电商业费用率高于行业平均费用率¹⁰。B2B 与 B2C 销售结构差异较为明显，B2B 业务主要集中在西药类、中成药类、医疗器械类；而 B2C 业务主要集中在西药类、中成药类、中药材类和医疗器械类。

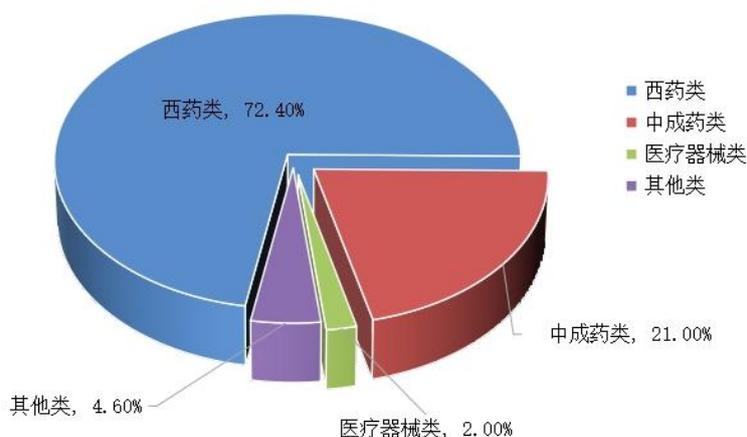


图6 2024年全省药品流通直报企业B2B业务销售结构



图7 2024年全省药品流通直报企业B2C业务销售结构

¹⁰ 2024年全省药品流通行业平均费用率为5.87%，较上年同期提高0.16个百分点。

（八）社会贡献

2024年，全省药品零售总额占社会消费品零售总额的0.93%，同比上升0.08个百分点¹¹；行业¹²从业人数约为9.48万人，全省药品流通直报企业缴纳所得税6.32亿元，同比增长19.47%。

二、运行特点

（一）探索革新性营销生态体系和合作模式成为企业战略核心。

随着国家“健康中国”战略的深入实施和医药卫生体制改革的持续深化，全省药品流通行业逐渐从高速发展向高质量发展转型，探索革新性分销生态体系和合作模式越来越成为全省药品流通企业的战略核心。通过差异化布局和全产业链整合业务发展，实现单一的传统医药营销业务模式向平台化、互联网化、数字化转型升级，行业整体结构进一步优化。通过与药品生产企业合作，挖掘上下游业务协同的增长潜力，实现为企业提供覆盖产品全生命周期的营销增值服务，加速向“配送+推广”综合服务商转型。

南京医药股份有限公司依托区域性集团化企业的地缘优势，为下游客户提供标准化、专业化、个性化与增值化的综合

¹¹ 该段数据来源：江苏省统计局 2023年、2024年江苏省国民经济和社会发展统计公报。

¹² 全行业指全省直报、非直报、江苏省医药商业协会部分会员单位；所有集团公司数据均包含子公司。

药事服务，为上游供应商提供多维度增值服务，在销售市场不断提升品牌知名度和影响力。同时积极拓展服务产品的品类，新增或扩展麻精、核药、动保、医美、特医食品及功能饮料等品类业务，取得《放射性药品经营许可证》，具备了放射性药品经营资质。

江苏省医药有限公司深化厂商合作，设立新品进院积分申报激励机制，鼓励销售部门配合做好做实项目落地，积极争取新品渠道及医院端配送。2024年取得苏皖区域9家经销商达成率第一名，获得罗氏颁发“潜力激发奖”，同时吸引了更多厂家与公司合作，积聚发展动能。公司利用省医药商业协会平台，搭建医院、医保、医药三医沟通平台，通过协同提升工作成效。

上药控股徐州股份有限公司创新和优化供应链服务，不断提升上下游供应链流通效率，结合市场及客户需求，积极开展创新药、核药、器械耗材、IVD、医美产品、特医食品、新零售专业服务，从单纯的配送收费模式向多元化盈利模式转变。

国药控股江苏有限公司通过全品种、多业态、数字化资源整合，协同商业伙伴构建“医疗产品渠道价值生态圈”，强化与配送商、终端客户的战略合作关系，目标打造“过亿级战略合作伙伴”。设立合作伙伴激励机制，强化商业合作粘性，推动共赢。

（二）多元化、差异化推动药品零售行业在存量竞争中高质量发展。

2024年，全省药品零售行业在医保控费、价格监管、智慧监管等多重政策压力之下，叠加药店房租、人工成本等运营费用的不断升高，头部连锁企业扩张速度有所放缓，行业整体进入微利和“存量竞争”的新阶段。在此背景下，全省药品零售企业积极响应政策导向，寻求新的增长点。通过调整和丰富品类结构、模式创新、资源承接、精细化运营，技术赋能等，构建多元化、差异化竞争优势，积极打造面向全年龄段顾客的一体化健康管理服务，进一步推动了行业的高质量发展。

江苏省医药有限公司构建“品牌塑造+平台建设”双轨发展路径，培育“乐饮禾膳”健康茶饮品牌，打造三牌楼数字化药房新标杆，形成大健康服务矩阵。依托批零一体优势，强化肿瘤药、新特药销售，推进“服务专业化、数据信息化、患者互动化”三化建设，通过自营B2C平台和O2O业务拓展，零售电商销售额快速增长。

南京医药股份有限公司推进社会化药房及专业化药房“双轮驱动”，以及“专业药房”与“自营新零售”同步发展。其患者服务平台以药学服务为中心、以专业化管理为导向，为患者建立健康档案，持续关心病情发展，提供在线咨询、医患互动、续方、送药上门等服务，同时融合远程下单配送服务、冷链管理、电子处方管理、药学知识库及智能呼叫等众多模块，提升药店的综合服务质量和运营效率。

江苏润天医药连锁药房有限公司抓住处方外流的机遇，承接处方外流规模，与省内领先的互联网医院解决方案提供商合作，共同推进面向公立医院的互联网医院、处方流转平台的建设运营服务。同时整合线上线下医疗资源，助力公立医院实现患者“院前+院中+院后”的全程管理。

上药控股徐州股份有限公司中健连锁药房实施一店一策的经营策略，按照门店定位，精准施策调整品类结构，将人员绩效与毛利直接挂钩，持续提升门店的专业特色、综合管理服务水平和盈利能力。

（三）数字化治理体系驱动价值创造。

数字化转型是“十四五”时期药品流通行业高质量发展的重要引擎，2024年全省药品流通企业持续在数字化新赛道上打造核心竞争力。企业数字化的治理体系在提升企业运营效率、优化供应链管理、精准控制库存、降低运营成本、推动互联网医院、处方共享、实体药店服务的有效衔接、改善消费者体验、提升风险和合规管控力等方面发挥了巨大作用，实现了从规模扩张到价值创造的模式转变。

江苏省医药有限公司全面升级数字化支撑体系，2024年完成核心业务系统智能化改造，拓展BI平台管理应用场景，建成药品全流程追溯体系，显著提升了运营决策效率，降低了经营成本。

江苏九州通医药有限公司 2024 年研发投入增加 24%，实施了 45 项数字化转型项目，数字化转型带动业绩增长成效显著。与北京大学武汉人工智能研究院合作的智能供应链项目，能够对商品销量进行预测，同时对预测结果进行修正，进而对采购时间、数量进行决策判断，替代了人工判断下单的传统操作，极大提升了采购的质量和效率。

江苏润天医药连锁药房有限公司 2024 年加大对数字化技术的投入，通过建立统一的 ERP 管理系统、集约化的财务管理系统、物流供应链管理系统、AI 客服系统等数智化服务体系的平台，将数字化基因和供应链生态捏合，产生强大的协同能力，实现了“药品零售商”向“健康服务管家”的本质蜕变，在激烈的行业竞争中保持稳健发展。

上药控股徐州股份有限公司上线新版淮海医药网 APP 程序，通过代客下单功能，极大提升了订单处理的及时性，促进订单集成，实现销售转型。

南京医药股份有限公司在数字供应链方面，完成多个建设项目的立项，包括供应链标准化咨询、数字营销管理系统、供应链场景数据治理应用实施、供应链数字决策平台。在数字零售方面，启动南京医药零售数字化（一期）项目，搭建南药智慧零售中台，加快向“实体店+互联网+健康管理”新零售模式转型。在数字运营方面，启动智慧印章管理、智慧人力资源系

统项目。

（四）医药物流更加规范化、现代化和高效化。

2023年国家药监局发布了《药品现代物流规范化建设的指导意见(征求意见稿)》，在物流仓储、物流成本、效率提升、药品监管追溯、服务多元化方面提出了更高要求。2024年，全省医药流通企业和物流企业直面挑战，呈现不断向更加规范化、高效化和现代化方向发展的态势。在硬件方面，各大企业加大在仓储与运输的投入，通过新建库房以及引入和改造现代化物流设施设备，提升上下游供应链承接能力。在管理方面，加大培训力度、统一运作标准、完善服务体系，提升全链条运行效率，满足客户需求。在运营方面，持续提高信息化水平，通过数字化、智能化手段，降低物流成本，确保企业在高速增长的业务环境中保持竞争优势。

南京医药股份有限公司2024年重点实施了南京物流二期、中央物流一体化、江苏零售物流一体化等项目。同时，完成了南京医药物流标准化流程文件汇编，共计78个流程，组织了全流域物流流程标准化落地实施培训。同时基于物流标准化推进数字化建设，通过“四化五统一”智慧供应链体系，实现库存周转率提升11%、综合成本下降7.6%。

国药控股江苏有限公司积极投建自动化仓库，部署AGV机器人、智能分拣系统，优化高值药品仓储管理，冷链物流温控

实时监控率 100%。同时应用 AI 算法动态规划配送路径，降低运输成本。

上药控股徐州股份有限公司新建冷库二期，开发物流 TMS 新功能，通过物流精益管理和完善物流服务体系等措施，不断提升运输能力和全链条的追踪能力。

泰州医药济源有限公司投资建设健康产业园，配备 24 米高架立体库与全自动输转线，打造苏中最大智能化恒温仓储中心。

江苏医药有限公司在物流中心二期项目中首创“托盘四向穿梭车密集库+AGV 机械手无人仓”，实现整托药品自动化存取。通过数字孪生系统动态调度仓储流程，支持跨楼层协同作业，仓储效率提升 60%，整件发货人工成本降 50%。

老百姓大药房（江苏扬州物流中心）建成华东区域智慧物流枢纽，引入潜伏式 AGV 机器人、自动化立体库及穿梭车分拣系统，实现“货到人”智能拆零拣选和全流程无纸化作业。通过光伏发电与循环周转箱技术打造绿色物流体系，支持 B2B、B2C 及零售连锁多业态融合。

三、发展趋势

（一）成本控制和转型发展成为提升企业效益的关键。

医保改革的不断推进，正在深刻影响着医药行业的结构调整和升级。目前，医药市场增长放缓，行业竞争正转向利润率较低的新阶段，成本控制成为企业争夺市场份额的关键。因此，

降本增效、实施精细化管理成为了医药企业关注的焦点。资金流动性较强的企业，可在行业低迷期以较低成本吸纳人才、搭建平台或直接开展并购重组；而在新增长点探索方面信心与能力不足的企业，则应收缩非核心业务投资，集中资源发展核心业务。

在数字化和新兴技术迅猛发展的新质生产力时代，企业转型变得至关重要。传统的医药商业公司的价值主要在于仓储物流、供应链金融和推广。当前，仓储和物流的功能正在被颠覆。因此，医药商业公司需要以数字化为核心，创新模式、拥抱新技术、更新仓储物流系统，在供应链金融中发挥更大的作用。

（二）零售药店转向多元化拓展和提供服务价值。

近年来，从药品零加成、两票制到集采政策的实施，再到追溯码、门诊统筹、个账政策的启动，医保监管愈发严格。对于传统依赖药品销售利润的药店来说，意味着生存空间的压缩。零售药店需要密切关注政策动态，及时调整经营环境和盈利模式，以适应新的市场环境。

多元化拓展将提升顾客的消费体验，拉动药店新的增长，这不仅体现在商品种类的拓展上，更体现在服务模式的创新上。例如，“药店+健康管理服务”、“药店+健康险业态”、“药店+上门护理服务”、“药店+美妆”、“药店+理疗”等。

场景再造也是药品零售行业转型升级的重要方向。药店可

重构消费场景，提升顾客的购物体验。例如，通过引入智能设备、打造沉浸式购物环境、提供个性化健康咨询等，增强顾客的参与感和满意度。药店将从传统商品提供商转变成服务商，未来将赚取的更多是服务价值。另外，在场景中嵌入健康产品，也将带来可观收益。

（三）线上医保支付推动医药电商市场规模持续攀升。

随着国家“互联网+医疗健康”政策的持续推进，医保支付接入医药电商平台已成为行业发展的新趋势，对医药电商行业将产生深远影响。随着线上医保支付的全面推广，消费者直接使用医保个人账户完成支付，彻底告别线下购药多跑腿的繁琐。对于医药电商而言，医保支付的接入带来了新的机遇和挑战。企业需要调整营销策略，加强与医保部门的合作，确保平台的合规性和安全性。同时，优化供应链管理，提高配送效率，确保药品的及时送达。此外，还需利用大数据和人工智能技术，提供个性化的健康管理服务，提升用户的粘性和忠诚度。

未来，在政策的积极引导、技术的飞速进步以及消费者需求的深刻变化的共同作用下，医药电商行业将延续快速增长的态势。但行业的竞争，也将愈发白热化，品牌营销和物流服务将成为关键环节，企业必须不断提升自身的核心竞争力，以适应消费者日益多样化的需求。

（四）数据安全和数字资产发展空间大。

近年来，药品流通行业的快速发展和数字化转型的快速推进，给企业数据安全带来了前所未有的挑战和风险，包括数据泄露、数据篡改、数据丢失等，这些问题会对企业经营活动、企业声誉等产生很大影响。特别是在国家出台了一系列如《药品管理法》《网络安全法》等法律法规后，企业如何确保数据的完整性、保密性和可用性，如何建立数据安全管理机构、制定数据安全管理制度、加强数据加密和备份等工作，更加凸显了数据安全性的重要性。

未来，药品流通企业必须加强数字化建设，提高数据处理的自动化和智能化水平，采用更加先进的数据安全技术来保护数据安全，同时加强数据安全和隐私保护的措施，落实好患者信息的安全和隐私保护工作。药品流通企业也要重视数据安全人才的培养和引进，提高员工的数据安全意识和技能水平。此外，企业还需要密切关注法律法规的变化，及时调整自身的数据安全管理策略，将企业数据安全管理工作切实落到实处。

附录：

表1 2020-2024年全省药品流通批发企业及零售、连锁门店数量统计表

年份	批发企业数量(家)	同比增长(%)	零售连锁企业数量(家)	同比增长(%)	连锁下辖门店数量(家)	同比增长(%)	零售单体药店数量(家)	同比增长(%)
2020年	387	-0.26	307	-4.36	16774	2.86	13519	2.44
2021年	392	1.29	307	0	17002	1.36	14318	5.91
2022年	443	13.01	312	1.63	17913	5.36	15233	6.39
2023年	479	8.13	321	2.88	20002	11.66	16242	6.62
2024年	525	9.6	328	2.18	21316	6.57	16777	3.29

数据来源：江苏省药品监督管理局

表2 2024年江苏省药品流通行业批发企业销售50强

排名	企业名称
1	南京医药股份有限公司
2	国药控股江苏有限公司
3	上药控股江苏股份有限公司
4	华润江苏医药有限公司
5	江苏省医药有限公司
6	江苏康缘医药商业有限公司
7	江苏先声药业有限公司
8	上药润天江苏医药有限公司
9	上药集团常州药业股份有限公司
10	江苏九州通医药有限公司
11	泰州医药集团有限公司
12	华润南通医药有限公司
13	江苏陵通医药有限公司
14	江苏澳洋医药物流有限公司
15	上药控股南通有限公司
16	上药控股镇江有限公司
17	华润昆山医药有限公司
18	常熟市建发医药有限公司
19	江苏华为医药物流有限公司

排名	企业名称
20	江苏汇鸿国际集团医药保健品进出口有限公司
21	苏州恒祥进出口有限公司
22	江苏德轩堂医药（集团）有限公司
23	华润南京医药有限公司
24	江苏华美医药有限责任公司
25	华润张家港百禾医药有限公司
26	江苏省信诺医药对外贸易有限公司
27	江苏普泽医药有限公司
28	南京聚力医药科技有限公司
29	上药控股如皋有限公司
30	南京益同药业有限公司
31	江苏华鑫源医药有限公司
32	江苏海邦医药有限责任公司
33	南京宁卫医药集团有限公司
34	江苏广度医药有限公司
35	江苏紫石医药有限公司
36	南京苏康医药有限公司
37	南京筑康医药有限公司
38	宿迁瑞康医药有限公司

排名	企业名称
39	江苏弘惠医药有限公司
40	宿迁市医药有限公司
41	江苏新天地医药有限公司
42	江苏百瑞医药有限公司
43	南京迈特兴医药有限公司
44	江苏柯菲平医药股份有限公司
45	南京明生医药有限公司
46	洪泽县医药有限责任公司
47	南京弘景医药有限公司
48	江苏冉鑫华拓医药有限公司
49	丰县国丰医药有限公司
50	苏州市明达医药有限公司

表3 2024年江苏省零售连锁销售20强企业

排名	企业名称
1	江苏益丰大药房连锁有限公司
2	江苏润天医药连锁药房有限公司
3	先声再康江苏药业有限公司
4	南京医药国药有限公司
5	江苏康济大药房连锁有限公司
6	无锡汇华强盛医药连锁有限公司
7	华润苏州礼安医药连锁总店有限公司
8	江苏大众医药连锁有限公司
9	苏州雷允上国药连锁总店有限公司
10	常州人寿天医药连锁有限公司
11	南通市江海大药房连锁有限公司
12	南京上元堂医药股份有限公司
13	南通普泽诚信连锁大药房有限公司
14	南通天天乐大药房连锁有限公司
15	无锡山禾集团健康参药连锁有限公司
16	无锡山禾集团健康参药连锁有限公司
17	常熟市建发医药零售连锁有限公司
18	镇江华康大药房连锁有限公司
19	苏州星诚医药连锁总店
20	江苏筑康药房连锁有限公司

表4 2024年江苏省药品流通行业利润总额10强企业

排名	企业名称
1	南京医药股份有限公司
2	国药控股江苏有限公司
3	上药控股江苏股份有限公司
4	上药集团常州药业股份有限公司
5	江苏省医药有限公司
6	华润江苏医药有限公司
7	江苏康缘医药商业有限公司
8	上药润天江苏医药有限公司
9	华润南通医药有限公司
10	华润昆山医药有限公司