

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2024-036

## **九州通医药集团股份有限公司 关于 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩 暨现金分红说明会召开情况的公告**

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。

### 一、本次业绩说明会召开情况

九州通医药集团股份有限公司（以下简称“九州通”或“公司”）2023年度暨2024年第一季度业绩暨现金分红说明会于2024年5月17日（星期五）10:00-11:30在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频结合网络互动交流的形式召开。公司董事长刘长云先生、副董事长刘兆年先生、总经理贺威先生、独立董事艾华先生、财务总监夏晓益先生、副总经理全铭女士、副总经理兼董事会秘书刘志峰先生和证券事务代表张溪女士等出席本次说明会，就公司2023年度、2024年一季度经营成果及权益分派等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

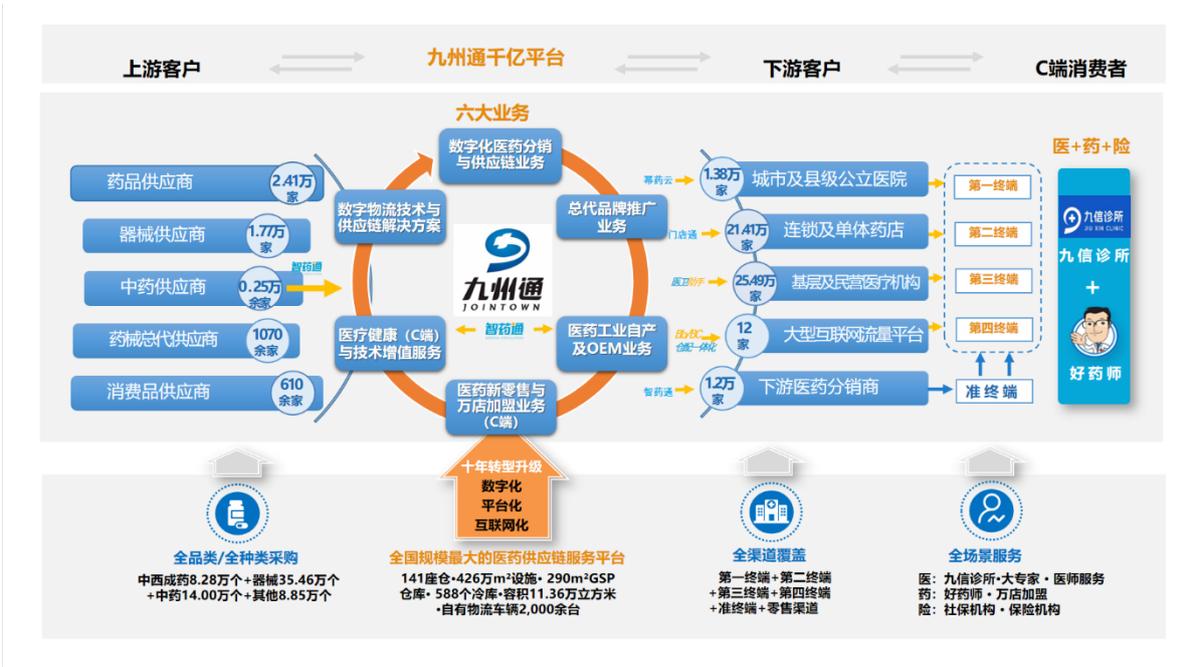
在本次业绩说明会上，公司就投资者关注的问题进行了详细解答，并对会前征集的部分问题和在线互动交流的重点问题进行了梳理，详细回复如下：

**问题一：近年来，公司在业务转型和升级方面取得了哪些成果亮点？**

**回复：**您好！九州通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：公司主营业务“全链”服务模式图

详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二：公司“三新两化”战略的主要内容是什么？**

**回复：**您好！2024年，九州通将坚定不移地继续贯彻落实“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化”（简称“三新两化”）战略。**新产品战略方面**，公司将通过持有人、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，提升新产品竞争力和盈利水平，力争2024年总体销售收入比上年同期增长不低于15%。**新零售战略方面**，公司将以新技术赋能“万店加盟”，提升加盟店信息化能力，重塑生态圈，力争在2024年，实现直营和加盟门店总数突破25,000家。**新医疗战略方面**，公司将整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，为诊所提供品种供应、IT系统、运营增值服务，搭建诊所运营体系，打造“九信诊所”品牌，力争在2024年实现“九信诊所”加联盟200家。**数字化战略方面**，公司将以业务数字化、运营数字化、物流数智化为目标，构建数字化九州通，提升客户满意度，进一步提升公司经营质量和管理水平。**不动产证券化（REITs）战略**

方面，公司将全力推进“公募REITs+Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台的搭建，以盘活公司资产，重构公司轻资产运营商业模式，力争在前三季度实现公募REITs发行上市及首期Pre-REITs发行成功。详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题三：请介绍公司 2023 年度经营业绩亮点及主要增长原因？**

**回复：**您好！2023 年，面对严峻复杂的内外部环境变化，九州通坚定不移地走高质量发展之路，优化业务结构，加强内部管理，降本增效，取得了经营业绩的良性提升。公司在持续巩固医药分销核心业务竞争优势的同时，推动新兴业务及创新项目的快速落地，实现营业收入和净利润的**双增长**，公司在行业内的优势地位进一步增强。

公司 2023 年营业收入再创历史新高，达到 **1,501.40** 亿元，较上年同期增长 6.92%；实现扣非归母净利润 **19.60** 亿元，较上年同期增长 **13.06%**，扣非归母净利润的增长快于营业收入的增长；经营活动产生的现金流量净额为 **47.48** 亿元，较上年同期增长 **19.10%**，公司经营性现金流量持续改善，经营质量显著提升。

公司营业收入和扣非归母净利润保持双增长的主要原因是公司在实现**医药分销业务**持续稳健增长的同时，**加快推进**总代品牌推广、医药新零售等高毛利业务拓展，成果显著；2023 年公司**总代品牌推广业务**营业收入达 **195.84** 亿元，较上年同期增长 **46.01%**，毛利较上年同期大幅增长 **52.45%**；**医药新零售业务**营业收入较上年同期增长 **10.95%**；**数字物流技术与供应链解决方案**营业收入较上年同期增长 **28.45%**，毛利较上年同期增长 **49.44%**。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题四：请公司说明一下 2023 年度利润分配预案或公积金转增股本预案，近年公司累计分红比例如何？**

**回复：**您好！九州通董事会拟定的利润分配及资本公积金转增股本预案为：以权益分派股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.50 元（含税），合计现金分红总额为 9.77 亿元，分红率达 44.95%；同时拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2.90 股，不送红股，剩余未分配利润结转以后年度。

公司在经营业绩不断提升的情况下，持续给予股东应有的回报，自上市以来累计向股东现金分红及回购股票共计金额达到 55.95 亿元（含 2023 年度），大约是公司再融资余额的 1.52 倍（剔除控股股东定增认购额）。最近三年，公司累计分红占最近三年平均净利润的 129.20%。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题五：公司 CSO 业务发展迅速，请介绍下具体进展和成果。**

**回复：**您好！2023 年，九州通总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达 **195.84** 亿元，较上年同期增长 **46.01%**；毛利额为 **27.89** 亿元，较上年同期大幅增长 **52.45%**，持续打造公司利润增长“第二曲线”，全方位运营推广能力和市场影响力均稳步提升。

2023 年，公司**药品总代品牌推广业务**实现销售收入达 **106.96** 亿元，较上年同期大幅增长 **60.82%**；毛利额为 **22.67** 亿元，较上年同期大幅增长 **54.83%**。药品总代品规数达 **969** 个（其中销量过亿品规 **27** 个），可威、倍平、康王等系列重点品种销量大幅增长，带动终端销售收入及毛利大幅提升。2023 年，药品总代品牌推广业务持续探索 CSO 体系架构的搭建，设立全新品牌管理公司“全擎健康”，强化专业品牌管理团队及责任分工机制，建立并打造大健康领域品牌管理专业队伍；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，以“管理提质增效”支撑业务发展、沉淀组织能力。公司全年围绕**六大核心举措**不断创新变革：**大力拓展新品**，引进优质产品 98 个，其中销量过亿新品 2 个，过千万新品 10 个；**积极推进重点项目**，全年 13 个重点项目共计销售 67 亿元，较上年同期增长 57%；**实现“全擎健康”品牌升级**，完成可威全案品牌升级等品牌运营工作；**强化业务管控**，推进渠道扁平化，业务与管理基础均大幅提升；**加强与区域公司协同**，为区域公司赋能，扩大市场覆盖；**创新人才发展策略**，引进高级人才并完善人才梯队，创新培养方式。以上举措实现了公司终端渠道占比提高、业务覆盖更广、运营及推广能力提升、行业影响力扩大，进一步打造中国医药零售 CSO 领域的领先品牌。

公司**医疗器械总代品牌推广业务**实现销售收入 **88.88** 亿元，较上年同期增长 **31.44%**；毛利额为 **5.22** 亿元，较上年同期增长 **42.91%**，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计 **594** 个（其中销量过亿品

规 24 个), 涉及 8 大厂家 14 条产品线。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。详见公司披露的《2023 年年度报告》, 请投资者注意投资风险。

**问题六: 请介绍一下公司医药工业自产及 OEM 业务的经营成果, 西药工业、中药工业和 OEM 业务亮点有哪些?**

**回复:** 您好! 2023 年, 九州通积极开发西药工业、中药工业自产及 OEM 业务, 形成自有品种的集群式发展, 增品种、提品质的战略成效持续显现, 2023 年销售收入达 **24.76 亿元**, 毛利率为 **23.84%**, 毛利额为 **5.90 亿元**。

**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, 2023 年实现营业收入 **4.66 亿元**。**药品生产**方面, 京丰制药产品覆盖 10 余种剂型和两千种疾病, 口服外用并重, 在产品种达到 **150 余个**, 以糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主, 其中“二甲双胍”系列产品、羟苯磺酸钙胶囊、复方克霉唑乳膏、开塞露等产品凭借全渠道覆盖和好评复购率高成为明星产品。**药品研发**方面, 京丰制药以糖尿病系列、外用药、心脑血管等系列药品的研发为主, 已经通过一致性评价的药品种类达 8 种, 在研新品包括 11 个原料及 25 个制剂, 目前已经与 8 家科研单位建立战略合作关系。京丰制药生产的呋塞米注射液和硫酸阿托品注射液分别**中标国家第八批和第九批集采**, 羟苯磺酸钙胶囊(0.5g)、苯磺酸氨氯地平片(5mg)、盐酸二甲双胍缓释片(0.5g)相继通过**仿制药质量和疗效一致性评价**, 阿卡波糖片取得《药品注册证书》。

**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”)2023 年实现自产品种销售收入 **18.82 亿元**。九信中药以道地药材和质量保障为核心竞争力, 始终致力于生产高质量、安全可靠的中药产品。目前九信中药可生产**参茸贵细、品质精饮、平价精饮、配方普饮、平台专销、药食同源**等多品类品种, 并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等多系列品牌产品。同时, 目前已有 9 家饮片厂均已入驻并使用中药追溯平台系统, 共生产追溯饮片 36,234 批次, 追溯饮片年总产量 8,991.44 吨, 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”。

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 10 张、一类产品备案证 25 张，拥有 OEM 器械品规达 173 个。公司药品 OEM 包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 424 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。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题七：据公司年报显示，好药师“万店加盟”已突破 21,192 家，后续扩张计划如何？预计 2025 年能达到多少家？**

**回复：**您好！2023 年，九州通强力推进“万店加盟”计划，“万店加盟”计划通过“直营+加盟”模式保持快速扩张，截至 2024 年一季度末，直营及加盟药店已达到 21,192 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 293 个地级城市、1,301 个区县，实现网格化布局。预计 2025 年门店数量将超过 30,000 家。

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，在全国范围开展好药师品牌加盟，为加盟药店提供全场景一站式解决方案，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，为加盟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，有效赋能加盟药店，为供应商打造零售渠道价值链。2023 年，公司完成了九州万店数字化系统的研发，通过九大数字化工具助力上下游精准营销，包括零售 ERP 系统、零售收银系统、医保药监平台、双端 CRM 系统、门店通、零售 BI 数据中台、同步精灵、小程序，全国已累计完成加盟店系统上线 20,000 多家，成为国内使用供应链系统门店数最多的零售连锁公司。公司持续拓展合作供应商，在全国拥有 800+ 品牌供应商，为加盟店提供强力品牌品种保障，签订重点集采 KA 协议品种 450 个。2023 年，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达到 34.8 亿元，较上年同期增长 83.25%。此外，公司顺应政策积极发展专业药房，专业药房、双通道药房及院边店数量已拓展到 3,900 家（含加盟店），

其中自有药房承接处方外流规模达 3.3 亿元。未来，公司力争将好药师加盟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。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题八：公司好药师 B2C 电商总代总销业务，全年销售收入达 12.15 亿元，成为行业头部服务商，请问这类业务的运营模式是怎样的？**

**回复：**您好！2023 年，九州通为药械企业提供“一站式”全网化 B2C 电商总代总销服务，实现销售收入 12.15 亿元，较上年同期增长 26.8%。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。公司旗下好药师 B2C 电商通过“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，经销并运营了诺华、拜耳、强生、鲁南、济川、雅培、松下、诺和诺德、哈药、贝因美等 40 余个知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，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、拼多多、抖音、B 站、小红书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。2023 年，好药师 B2C 电商在抖音、快手新电商渠道快速增长，成为行业头部服务商，其中抖音好药师大药房蝉联 OTC 药品第一名，在医药行业的新媒体赛道具有影响力。2024 年 4 月，好药师 B2C 电商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。

详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题九：公司药九九 B2B 电商平台业务发展的怎么样？**

**回复：**您好！2023 年，九州通面向药店、诊所及中小连锁等客户的数字化分销业务规模不断扩大，药九九 B2B 电商平台自营交易规模已达 112.41 亿元。目前平台拥有 PC、APP、小程序多个移动终端，注册用户 40 万+、活跃用户 35 万+，覆盖了全国 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，促进公司由传统医药分销业务向数字化医药分销业务快速转型。详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十：能否介绍一下公司零售电商服务平台业务具体情况？**

**回复：**您好！2023年，九州通对京东、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持续扩大，销售收入规模已达**60.85**亿元，较上年同期增长**11.47%**，其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品突破**42.40**亿元，较上年同期增长**16.69%**，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，已为华润东阿、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，并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**。详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十一：公司新医疗战略实施的亮点如何？**

**回复：**您好！2023年，九州通制定并实施“新医疗”创新业务战略，开辟新医疗的业务“**新赛道**”，打造“**九信诊所**”品牌，提升终端掌控力。据国家统计局数据，2022年底，我国诊所/门诊部数量已达到**32.1**万家，且发展势头很快，诊所/门诊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，公司将以供应链能力为基础，整合专病服务、慢病管理、智能治疗、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，完善品种结构，建立专业团队，搭建诊所运营体系，推进诊所加联盟，提升诊所业务规模，力争成为最专业的**诊所“供应链+运营服务+互联网医疗”综合服务平台**。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十二：公司互联网医疗业务定位于打造行业专业的处方外流平台，目前该业务有哪些进展？**

**回复：**您好！2023 年，九州通成立互联网医疗事业部，依托恒生芸泰健康科技（武汉）有限公司为实体医院建设的互联网医院系统，代运营互联网医院，对接实体医院的处方流转；公司互联网医疗事业部实现销售收入 1.56 亿元。**处方流转业务方面**，公司处方流转平台可以实现医疗机构处方流转的互联互通，公司积极跟进目标医院 31 家；**互联网医院建设业务方面**，公司为公立医院建设互联网医院及搭建处方流转平台，可在医生开具处方后外流至院边药店，同时开展线上健康商城建设工作，建立医院抖音官方小程序，抖音用户可通过官方小程序直接访问并进行挂号、预约等，为医院做流量转化；**三医共同体数智化大药房业务方面**，公司通过数智化、智能化、互联网化等手段，实现医疗、医药、医保的三医联动，打造一个数智化的中心大药房，实现处方流转和数据信息的互联互通，为患者提供更加便捷、安全、高效的用药服务。

详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十三：物流 Bb/BC 仓配一体化，全力打造面向多端的高效供应链物流服务体系，实现客户“零库存”及 10 万品规资源共享，请做详细介绍。**

**回复：**您好！九州通搭建的行业特有的“Bb/BC 一体化”高效供应链物流服务模式，在向现有医疗机构、连锁药店等大 B 端客户提供服务的同时，可向小 B 端（指单体门店及诊所等）和 C 端消费者开放优质高效供应链服务，并通过信息和物流系统的改造以及全仓“一盘货”的管理服务能力，为大 B 端、小 B 端和 C 端消费者提供快速交仓调度、柔性化订单生产、高效履约的全链条物流服务；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；

药店和二级分销商实现“零库存”的同时，可享有公司现有 10 万商品品规的资源，全面提升九州通在小 B 端、C 端的市场竞争力。2023 年，公司完成了面向多端的“Bb/BC 仓配一体化”能力的高效供应链物流服务体系全覆盖，已投入运营湖北、上海、广东、北京、天津、浙江 6 处“BC 一体仓”，以及完成湖北、重庆、山东、河南、北京、广东、山西、安徽、四川、浙江、福建、陕西、江苏、新疆、上海、天津、广西、江西、内蒙古、河北、甘肃、湖南、吉林、辽宁共 24 家公司物流“Bb 一体化”改造和运营。

公司“Bb 一体化项目”已入选 2023 年中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》（技术领先），“Bb/BC 仓配一体化项目”入选《证券日报》“2023 数字经济领航者论坛”评选的《2023 数字经济发展典型案例》（转型类），“B 端线上线下一体化项目”入选中国医药商业协会评选的 2023《数字化转型优秀案例》。

详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十四：请介绍公司 REITs 战略实施成果亮点。**

**回复：**您好！九州通正在积极推进医药仓储物流基础设施 REITs（以下简称“公募 REITs”）的申报发行工作，有望成为国内医药行业首单公募 REITs、医药仓储物流首单 REITs 以及湖北省首单民营企业公募 REITs。公司于 2023 年 3 月启动公募 REITs 项目，拟将持有的医药物流仓储资产及配套设施作为底层资产，分批开展基础设施领域不动产投资信托基金，以盘活优质存量资产，提高资产价值；在各级政府相关部门的大力支持下，公司于 2023 年 10 月向国家发改委正式提交申报材料，国家发改委正在审核之中。

公募 REITs 作为公司重大转型战略之一，将助力公司盘活优质存量资产，回笼权益性资金，降低资产负债率，为公司提供经营所需资金，促进业务的快速发展；同时，通过搭建轻资产运营平台，实现业务上“轻重分离”，实现多元化收益。目前，公司拥有的医药物流仓储资产及配套设施约 330 多万平方米，其中，**首批拟入池资产**为武汉市东西湖区医药物流仓储资产，为集团全国中心仓，该资产被国家发改委、商务部和中物联评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，合计总建筑面积约为 17.2 万平方米。

为提前布局公募 REITs 扩募工作，提升扩募发行效率，公司拟启动

**Pre-REITs**项目,比照基础设施公募REITs的要求对公司医药物流仓储资产及配套设施等底层资产进行筛选,并提前介入标的资产的建设、运营和培育过程,快速调整产品结构至满足公募REITs发行的要求,提升扩募效率,形成滚动复投的良性循环,构建“公募REITs+Pre-REITs”多层级不动产权益资本运作平台。随着公募REITs和Pre-REITs基金的设立,公司将具备“双上市”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。详见公司披露的《2023年年度报告》,请投资者注意投资风险。

**问题十五：公司2023年战略实施成果及经营亮点有哪些？**

**回复：**您好！2023年,九州通紧紧围绕“三新两化”战略开展业务经营,取得了以下重要成果及亮点:

**在新产品方面,**公司总代品牌推广业务(CSO)销售收入合计达195.84亿元,毛利额27.89亿元,较上年同期大幅增长52.45%,持续打造公司利润增长“第二曲线”;其中,药品总代品牌推广业务向全擎健康CSO品牌升级,成立了全新品牌“全擎健康”CSO管理公司,专业营销推广团队达3,000余人,代理可威、倍平、康王等知名品牌药品品规达969个,其中销量过亿品规27个;医疗器械总代品牌推广业务重点发展大外科、心脑血管介入、IVD全国性平台业务,已代理强生、雅培、费森尤斯(血透)、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计594个,其中销量过亿品规24个。

**在新零售方面,**公司旗下的零售品牌“好药师”在全国范围内开展加盟取得突破性进展,截至2024年一季度末,直营及加盟药店已达21,192家,成为中国零售药店加盟门店数最多的零售品牌。好药师B2C电商总代总销业务全年销售收入达12.15亿元,较上年同期增长26.8%,在抖音、快手新电商渠道方面的业务增长快速,已成为行业头部服务商。

**在新医疗方面,**公司旗下九州通健康科技集团的互联网医疗事业部已开展实体互联网医院的代运营服务,正在探索互联网医疗的新模式;公司打造的“九信诊所”互联网医疗平台即将上线,拟为基层诊所赋能,提供包括但不限于智能治疗系统、专病管理系统、转诊系统、合理用药系统、医保系统以及药品、耗材采购平台服务。

**在数字化方面,**公司搭建了较为完善的数字化平台架构,覆盖了分销、总代、

工业、零售等多个业务板块；公司建设了ERP、物流、财务三大后台支撑系统，以及数据、运维两大基础保障中心，是行业内少数自主研发并可以覆盖全国分子公司的数字化平台。公司财务共享云平台、好药师医药零售数字化转型项目、B端线上线下一体化项目、骨科嫦娥智慧服务平台等项目，在2023年中国医药商业协会组织的“2023全国医药行业数字化转型创新案例”评选中，获得《数字化转型标杆案例》《数字化转型卓越案例》《数字化转型优秀案例》等奖项。

在**不动产证券化（REITs）**方面，公司选取了集团总部位于武汉市东西湖区的医药物流仓储资产及配套设施，该项目已通过湖北省发改委推荐上报到国家发改委，现国家发改委正在审核中。与此同时，公司拟开展首期“Pre-REITs”发行的前期准备工作。详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十六：公司与阿里健康、贵州茅台等客户在物流供应链解决方案业务合作上有什么进展？**

**回复：**您好！九州通助力打造的贵州茅台数字营销平台“i茅台”物流系统持续高效运行。九州通物流公司与茅台集团共同研发数智物流供应链信息平台，升级改造茅台各区域物流中心软硬件设备并优化流程工艺，打造茅台物流体系网络化、平台化、标准化的能力，助力茅台实现全国集中管控以及搭建“多地域、多业主、多服务商、多仓库、多运段”一体协同的平台化、数智化物流供应链运作模式，打造了茅台“端到端”物流供应链能力。2023年10月，九州通物流公司获得**茅台集团2023年度“优秀供应合作伙伴”殊荣**，凭借其卓越的物流数字化能力，从2,000余家供应商中脱颖而出，成为**茅台集团23家战略级供应商之一**。未来公司将继续以数智供应链物流解决方案助推智慧茅台建设与数字化发展。

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**21.6**万单，单月峰值**191**万单；双方合作的第二个BC一体仓（天津仓）稳定运营，单日峰值2万单，单月峰值35万单。

2023年，公司继续为行业内外客户提供物流供应链解决方案服务，承接了包括**张仲景智慧物流中心项目、海南华健自动化物流项目、山东马上达医药智慧物流中心项目、天津艾努爱世医药物流中心项目、驼人系统对接平台软件系统及B6改造仓项目、黑龙江澄鸿科技物流中心项目、师帅医药物流**等多个智慧物流项目，高效实施全环节物流供应链解决方案。2023年6月，公司与山东颐养健

康集团医养（集团）有限公司达成战略合作，公司下属物流科技服务公司九州云智前期承接的山东颐养健康集团特大型现代高端智慧医药仓储物流中心项目顺利完成，该项目通过高密度存储能力和智能仓配调度体系，完善山东颐养健康集团产业链条，树立了山东省医药行业标杆。2023年底，九州云智凭借在医药器械、酒水饮料、食品生鲜等领域取得卓越的技术成果、社会效益及客户反馈，在中国交通运输协会主办的第十五届制造业与物流业联动发展年会上获评“**2023年度数智物流供应链技术优秀服务商**”。详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十七：请介绍公司医疗器械业务经营和发展情况？**

**回复：**您好！2023年，九州通医疗器械板块实现销售收入**328.15亿元**，较上年同期增长**11.66%**。**OTC业务方面**，公司旗下医疗器械集团拥有丰富的上游及全品类全渠道覆盖，与欧姆龙、鱼跃、阿华医疗、可丽蓝、稳健医疗等全国知名供应商达成合作，发挥九州通医疗器械全品类全渠道优势，通过**500+**的专业营销团队，为上下游提供全链条的闭环服务。**医疗业务方面**，医疗器械集团精耕大外科、介入耗材、骨科耗材、IVD、护理耗材和医疗设备六大专业赛道，经营产品达**24.75万个品规**，与全球**60%**以上100强跨国企业、国内**80%**以上100强工业企业开展业务合作，新增微创、加奇、飞利浦、东软、迈瑞、罗氏和爱尔康等医疗供应商平台。**工业及自产业务方面**，医疗器械集团以OEM、ODM、持有人、临床成果转化、收并购等方式获取自有产品，注册有**美体康、弗乐士**品牌，取得MAH二类产品注册证**10张**、一类产品备案证**25张**，拥有OEM器械品规达**173个**。

此外，公司不断通过数字化系统研发，提升医疗器械业务的专业服务能力。2023年，公司联合武汉人工智能研究院研发的**骨科嫦娥智慧服务平台**已建设完成，并取得软件著作权，实现上线试点；该平台旨在骨科业务全流程中应用现代化人工智能手段，提高全流程各环节人员的工作效率，实现全流程数据监管，提供精准的数据服务，从而进一步拓宽公司在器械领域多渠道多场景的数据服务能力，提升公司在医疗终端渠道的市场竞争力。

详见公司披露的《2023年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十八：公司数字化转型战略取得了哪些成果？数字化项目进展如何？**

**回复：**您好！多年来，九州通致力于深入发展以数字化、智能化为核心的全链医药产业综合服务体系，自 2021 年起全面启动数字化转型战略，搭建了较为完善的**数字化平台架构**，覆盖了分销、总代、工业、零售等多个业务板块；公司建设了 ERP、物流、财务三大后台支撑系统，以及数据、运维两大基础保障中心，是行业内少数自主研发并可以覆盖全国分子公司的**数字化平台**。

2023 年，公司通过对数字化平台的持续改进和迭代，实现了多个数字化项目实施落地，例如：公司搭建了**骨科智慧服务平台、经营管理平台、智慧物流运营平台**等，并进一步优化了**智药通 CRM、B2B 平台、金蝶 EAS 系统、零售数字化运营平台**等；公司的财务共享云平台、“Bb 一体化项目”分别入选 2022 年和 2023 年中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》；“Bb/BC 仓配一体化项目”入选《证券日报》“2023 数字经济领航者论坛”评选的《**2023 数字经济发展典型案例**》（转型类）；在 2023 年中国医药商业协会组织的“2023 全国医药行业数字化转型创新案例”评选中，公司财务共享云平台、好药师医药零售数字化转型项目、幂健康业务中台项目、医药大健康数字化服务平台项目、B 端线上线下一体化项目、骨科嫦娥智慧服务平台项目分别获得《**数字化转型标杆案例**》《**数字化转型卓越案例**》《**数字化转型优秀案例**》奖项。

公司数字化战略将形成以 **ERP、物流、财务三大数字化系统**为基础，支撑药九九、新零售与万店加盟、新医疗以及医药工业、总代品牌推广、医药分销、大健康服务、上下游客户、公司管理等 N 个场景的数字化服务体系。同时，公司通过技术为上下游提供**数智化的解决方案和 IOT 产品**，构建了医疗健康产业的数字化基础设施，进一步推动公司由传统医药商业企业向科技型的平台服务企业转型。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十九：贵司定位自己为“医药行业全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链综合服务平台”，主要体现在哪些方面？**

**回复：**您好！目前九州通已建立了行业稀缺的**千亿医药供应链服务平台**，其具有“**全品类**”、“**全渠道**”、“**全场景**”等优势，主要体现在：

**1、“全品类”方面**，公司积累了丰富的经营品类，包括西药、中成药、中药

饮片、中药材、医疗器械、计生用品、生物制品、保健品和化妆品等品种品规共计 58.90 万个，其中中西成药品规数 7.78 万个，器械品规数 31.98 万个，中药品规数达到 11.53 万个，保健品和化妆品等其他品规数 7.60 万个，能满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。

**2、“全渠道”方面**，九州通建立了行业稀缺的全渠道分销网络，覆盖中国 90% 以上的行政区域，包括城市及县级公立医院（第一终端）、连锁及单体药店（第二终端）、基层及民营医疗机构（第三终端）、互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）客户；公司全渠道 B 端客户规模约 51.9 万家，其中城市及县级公立医院客户 1.28 万家，连锁及单体药店客户 19.6 万家（合计覆盖零售药店数量约 37 万家），基层及民营医疗机构客户 22.3 万家（其中民营医院客户 1.29 万余家），下游医药分销商 1 万余家，其他客户近 1.2 万家，能保证各类 OTC 品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端。

**3、“全场景”方面**，九州通依托全品类、全渠道的核心优势，积极向上游供应商、下游客户及 C 端消费者拓展服务场景，加大总代品牌推广、“批零一体化”、“BC 仓一体化”、“万店加盟”等业务布局，已使公司从单纯的医药分销企业在数字化、互联化的加持下，向数字化分销、总代品牌推广、三方物流以及物流技术等综合服务商转型，从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以 C 端消费者为精准服务端转型，并能提供“医+药+险”的线上线下相结合的全场景医疗健康服务。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二十：公司融资环境如何？融资成本是否将进一步降低？**

**回复：**您好！2023 年 11 月，中国人民银行、国家金融监管总局、中国证监会、国家外汇局、国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、全国工商联等八部门联合印发《关于强化金融支持举措助力民营经济发展壮大的通知》，明确金融服务民营企业目标和重点，并提出支持民营经济的 25 条具体举措，试图从金融机构、民企两个角度，缓解民营企业融资成本较高的问题。

九州通作为医药流通行业的龙头民营企业，属于资金密集型企业，对资金需求较大。2023 年，公司财务费用比上年同期增长 3.97%，低于营业收入的增长（6.92%）。以上政策的出台，将大大提升银行等金融机构对公司的支持力度，进

一步降低融资成本，拓宽公司融资渠道，促进公司业务健康良性发展。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二十一：年报披露公司与多家银行开展战略合作，请问对公司主营业务的发展有哪些积极影响？**

**回复：**您好！2023 年，九州通继续拓展各大型银行及证券、理财、保险等金融机构的合作深度和广度，与交通银行、中国银行、招商银行、农业银行、光大银行、中信银行、恒丰银行、民生银行、汉口银行、湖北银行等大型银行总行或分支机构开展“总对总”战略合作；公司成功举办了“2023 年九州通金融机构研讨会”，工商银行、农业银行、中国银行、建设银行等 32 家大型金融机构参会，就双方未来合作方向进行研讨并达成在授信额度扩盘、授信品种创新及供应链金融等方面深化合作的共识；公司多次召开线上/线下座谈交流会，与广发银行总行、平安理财、农银投资、中银投资、建信投资、交银投资等金融机构，就公司优先股、永续债、应收账款资产证券化投资、公募 REITs、Pre-REITs、ABN/ABS、ABCP 等产品开展达成合作意向。

公司依托与上述金融机构的战略合作，进一步优化融资结构，降低了资产负债率和融资成本，为公司的长期发展提供了稳定的资金支持，增强了公司在大健康行业的竞争力和盈利能力，助力公司持续稳定高质量发展。详见公司披露的《2023 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二十二：作为医药流通民营第一品牌，九州通在 ESG 建设上做了哪些工作？**

**回复：**您好！2023 年，九州通**聚焦 ESG 建设，增强可持续发展“软实力”**。公司在助力教育及医疗事业、提供社会公众意外急救设备、扶贫等方面积极履行社会责任，共计捐赠金额 **3,981** 万元；在京津冀等地的暴雨灾情及甘肃的地震灾情中，及时组织善款与物资捐赠，驰援受灾群众重建家园，达到 **570** 万元。公司秉持**可持续发展理念**，持续提升新能源使用率与推进数字化创新，大力开展环境保护相关举措，积极履行污染防治、节能减排等环保责任。公司持续**完善治理结构**，进一步修订了《员工手册》和《管理守则》，使得公司决策效能和管理效能

不断提升。公司持续开展的“家文化”宣导深入人心，尊重员工、关爱员工、尊重女性是公司和管理层的基本要求。公司年度 ESG 报告在万得 ESG 评级中被评为“A 级”，在华证 ESG 评级予以“BBB 级”，排名位居行业前列（2023 年排名第二，2024 年跃升为第一），公司入选中国上市公司 ESG 百强企业。详见公司披露的《2023 年年度报告》和《2023 年度 ESG 暨可持续发展报告》，请投资者注意投资风险。

### 三、其他事项

关于本次业绩说明会的具体内容，可详见上证路演中心。公司对长期以来关注、支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2024年5月17日