证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临 2022-040

九州通医药集团股份有限公司关于 2021 年度业绩、2022 年一季度业绩暨现金分红说明会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证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、准确和完整承担个别及连带责任。

一、本次业绩暨现金分红说明会召开情况

九州通医药集团股份有限公司(以下简称“九州通”或“公司”)2021 年度业绩、2022 年一季度业绩暨现金分红说明会于 2022 年 5 月 12 日(星期四)13:00-14:30 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、董事会秘书(暂代)林新扬先生、财务负责人王启兵先生、独立董事艾华先生、首席技术官于靖韬先生、副总经理金铭女士、董事会秘书处主任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 2021 年度、2022 年一季度经营业绩和利润分配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：请介绍一下公司的主营业务及 2022 年业务发展重点。

回复：您好！九州通经过多年的稳健发展和转型升级，已形成了数字化医药分销与供应链服务、总代品牌推广服务、医药工业及贴牌业务、数字零售业务、智慧物流与供应链解决方案、医疗健康与技术增值服务六大主营业务(见下图)。2021 年度公司整体完成销售收入 1,224.07 亿元，同比增长 10.42%，实现了持续、稳健的增长。

图 1 公司主营业务模式图

2022 年，公司将继续依托已在行业内构建的全品类、全渠道、全场景的医药供应链服务平台，加快向数字化分销、总代品牌推广、批零一体化等新业态转型，着力推进总代品牌推广业务、“万店联盟”业务，不断完善面向 C 端的“幂健康”大健康平台，大力支持三方物流(技术服务)的发展，进一步推动公司各项业务持续向数字化、平台化、互联网化转型升级。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二：公司主营业务主要涉及哪些行业？在行业中的地位如何？

回复：您好！九州通主营业务主要涉及医药流通、物流服务及医疗健康等行业。公司多年位列医药商业企业第 4 位，是中国最大的民营医药综合服务商，位列“2021 年《财富》(中文版)500 强”第 93 位及“中国民营企业 500 强”第 65 位。2011 年至 2020 年，公司在医药流通市场的占比份额由 2.6%提升至 4.6%，处于行业领先地位。公司是医药行业内首家获得“国家 5A 级物流”荣誉的企业，公司投建的武汉东西湖医药物流中心被评为“中国十大智能仓储物流示范基地”(医药行业唯一一家)。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题三：请问公司 2021 年度、2022 年第一季度经营情况怎么样？有哪些经营亮点？

回复：您好！2021 年，九州通全年营业收入再创新高，达到 1,224.07 亿元，同比增长 10.42%，实现归母净利润 24.48 亿元，较上年同期下降 20.38%；扣非后归母净利润 14.03 亿元，较上年同期下降 24.80%。公司 2021 年度归母净利润和扣非后归母净利润同比下降的主要原因为受第四季度偶发性及非持续性的因素影响，包括公司个别总代理品种销售较少(存在退货)，疫情期间税费减免及抗疫低息贷款等政策性红利消失，公司研发费用及战略性投入较上年同期大幅增加，抗疫抗灾等捐赠支出较上年同期大幅增加，以及公司 2021 年无土地被征储的增值收益等。公司经营活动现金流量净额为 34.59 亿元，在 2021 年继续保持良好状态。

2022 年第一季度，由于导致上年第四季度不利影响的部分偶发性、非持续性因素消失，公司经营业绩较上年同期出现恢复性增长，实现营业收入 351.50 亿元，同比增长 7.73%；实现扣非后归母净利润 4.77 亿元，同比增长 13.52%，该增长是在公司 2021 年第一季度经营业绩处于高位的情况下取得的经营成果，为 2022 年全年的业绩增长奠定了良好的基础。

公司在 2021 年度经营亮点突出：其中，“万店联盟”计划进展迅速，已实现自营及加盟药店 6,138 家，覆盖全国 28 个省市，预计 2022 年底将突破 10,000 家；“BC 仓配一体化”项目快速推进，已投入运营广东、上海、江苏、湖北 4 处 BC 一体仓，每日揽收率达 99%以上；面向 C 端的“幂健康”服务平台建设获得突破，取得了公司第一张互联网医院牌照，发布了“幂健康”V1.0 版 APP(含用户端和医生端)，与蚂蚁保险达成战略合作协议等。以上经营亮点助推公司业绩持续向好，加快了公司业务转型升级。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题四：公司在数字化医药分销与供应链服务方面经营情况如何？

回复：您好！九州通处于医药产业链的中间流通环节，聚合了众多上下游客户与品种资源，具备天然的平台优势。公司在实现内部业务系统、财务系统和物流系统互联互通的基础上，链接上游供应商及下游客户信息系统，自主研发并持续优化数字化医药分销平台“智药通”APP 及九州通网(B2B 业务)，为上游客户提供全渠道、全场景数字化分销和产品总代推广服务，为下游四大终端客户提供全品类、一站式数字化供应链服务。

2021 年，公司“智药通”平台服务上游客户厂家业务员达 15 万人。2016 至 2021 年，公司 B2B 电商业务收入规模由 15.13 亿元快速增长至 144.70 亿元，在公司主营业务收入比重进一步提升至 11.83%。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题五：请简要介绍下公司数字零售业务经营情况。

回复：您好！医药零售业务是九州通主营业务的重要组成部分，公司充分利用现已建立的供应链优势，通过“批零一体化”及线上线下相结合的模式，赋能公司零售业务，拓展公司数字化零售。

为了加强医药零售网络布局，吸引更多的单体药店及中小连锁企业加盟，公司于 2021 年 1 月正式开始推出“万店联盟”计划，依托供应链与客户资源优势，通过品牌授权的加盟模式，整合公司终端、采购、电商等资源赋能终端药店，截至年报披露日，已完成自营及加盟药店 6,138 家，计划 2022 年底完成加盟药店 1 万家，争取未来 3 年内实现 3 万家以上药店加盟。

此外，公司积极拓展智慧药房业务，为实体医院互联网平台及互联网医疗平台提供“云药房”服务，通过“幂药云”系统与线上医疗平台及医保部门对接，提供患者处方药品供应功能，通过公司遍布全国的中心仓发送，完成向患者药品配送的“仓配模式”、“网订店取”与“网订店送”的新零售模式，弥补互联网医院和互联网医疗平台供应链的不足。

2021 年，公司零售业务实现销售 18.40 亿元，毛利率 17.09%。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题六：公司 2021 年总代品牌推广业务的增长情况如何？

回复：您好！2021 年，九州通总代品牌推广业务(包括药品和医疗器械)实现销售收入 130.10 亿元，同比增长 11.01%；其中，药品总代理品牌推广业务实现销售收入 49.30 亿元，剔除个别总代产品销售影响后的同比增长为 31.06%；2021 年，公司引进了倍平、妈富隆等新品 177 个品规，经营总代理药品品规共计 1,426 个，其中销售额 1 亿元以上的品种有 11 个。

公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售 80.80 亿元、同比增长 16.02%，毛利率 6.91%(净利率较高)；公司下属医疗器械集团总代理强生、费森、理诺法、雅培等品牌合计 325 个品规。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题七：公司在医药工业及贴牌业务方面经营情况怎么样？

回复：您好！九州通在现有品种、品牌、渠道与营销优势的基础上，发展医药工业及贴牌业务，具体包括以下板块：

(1)西药工业：公司下属的北京京丰制药集团有限公司(以下简称“京丰制药”)是一家从事药品生产及研发业务的西药生产企业，目前以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品的生产与研发为主。2020 年京丰制药生产的盐酸二甲双胍片(0.25*100s)通过一致性评价，并在国家第三批集采中成功中标。

(2)中药工业：公司下属的九信中药集团有限公司(以下简称“九信中药”)调整营销策略和产品结构，强化医疗板块销售和精制饮片业务，2021 年实现中药工业销售收入 15.75 亿元，同比增长 8.42%；毛利率 24.92%，较上年同期提升 1.03 个百分点。2021 年九信中药新开发 17 个中医医共体项目，新开发项目全部实现运营；截至 2021 年底，共签约医共体项目 30 个，覆盖 11 个省份。

(3)贴牌业务：公司经营自有品牌 OEM 产品 150 个，取得 MAH 二类产品注册证 2 张，建立了以武汉柯尼兹医疗科技有限公司为主体的美体康、弗乐士产品体系；公司经营的贴牌药品包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 380 个品规。

2021 年，公司医药工业及贴牌业务合计实现销售收入 19.52 亿元、同比增长 8.09%，毛利率 26.42%。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题八：公司最近几年加速在产业链布局及新业态、新模式探索，取得了不错的成绩，请问是基于哪些方面的能力？

回复：您好！九州通具备行业领先的新业态孵化及业务创新支持能力，具体如下：

(1)新业态支持能力：公司依靠全品类、全渠道、全场景的医药供应链服务平台及高效运营的数字化、平台化、互联网化的产业服务能力，开启产业链布局及新业态探索，如：利用打造的“智药通”系统赋能生产企业对销售人员、品类和客户实施有效的管理；利用开发的“幂药云”系统，助力实体医院的处方流转；利用开发的“幂药店”系统赋能“万店联盟”药店的管理；利用医卫助手赋能基层医疗机构；利用“药九九”终端平台支持药店、诊所业务。同时，公司根据业务创新及技术发展需要，持续吸收外部各类优秀人才加盟，有力促进了公司业务发展与技术创新。

(2)业务创新能力：公司具有较强的业务创新能力，近 10 年来，公司商业模式在不断优化和变革。在由传统的针对药店、诊所、基层医疗机构客户的“快批、快配”模式向针对全渠道实施的“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务商模式转型后，九州通又借助千亿平台优势资源，开始孵化出“幂健康”平台、“第三方物流”服务平台、生态圈投资平台、供应链技术增值服务平台等新业务、新模式。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题九：公司布局“万店联盟”进展情况如何？未来可以达到多少家加盟店？

回复：您好！“万店联盟”计划是九州通利用自主研发的“幂店通”(门店通)系统与联盟药店的 ERP 系统对接，赋能药店进行品类管理、会员管理、商保核销、远程审方等，按照 O2O 模式设置联盟药店，布局的目标是保证每个乡、镇、社区街道至少有 1 家联盟药店，加盟药店全部换上“好药师”品牌。截至年报披露日，“万店联盟”计划实施顺利，已实现自营及加盟药店 6,138 家，到 2022 年底可以实现 1 万家加盟药店；未来三年，公司将力争实现加盟药店 3 万家，预计服务 C 端会员达到 1 亿人。

“万店联盟”作为服务 C 端用户的前置仓，其库存的商品一般有 2,000-3,000 个品规，可以满足客户急用药的需求(一般可以在 1 小时送达)；BC 仓储中心作为中心仓，其库存的商品一般有 2 万-5 万个品规，中心仓与万店联盟系统对接，可以满足 C 端用户隔日用药需求。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十：公司在面向 C 端的“幂健康”服务平台业务方面，有哪些新突破？

回复：您好！2021 年，公司面向 C 端的“幂健康”服务平台业务已投入运营。公司已取得第一张互联网医院牌照，对外发布了“幂健康”V1.0 版 APP(含用户端和医生端)，实现了 C 端用户的预约挂号、问诊咨询、复诊续方、慢病管理、电子处方(日均处方超过 120,000 单)、商城、患者社区、医学百科、商保核销等业务功能；公司启动面向商保公司 SaaS 产品研发工作，并与蚂蚁保险达成战略合作协议(蚂蚁保险“好医保-门诊险”日均履约突破 8,000 单)。

同时，“幂健康”对接药店端、医院端系统，构建了药店线上线下一体化、数字化运营体系，通过导入医疗服务资源使药店快速升级为药诊店，并帮助药店接通商业保险支付渠道，使头部商业保险的用户可以在药店完成商保服务。“幂健康”平台以 C 端患者为服务对象，将医生、上游工业企业、供应链平台、医疗机构及商业保险公司等有效地整合在一起，初步形成了线上线下相结合的“医+药+险”的互联网大健康综合服务平台。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十一：公司“BC 仓配一体化”项目进度如何？可以为公司业务带来哪些积极影响？

回复：您好！为更好地服务小 B 端客户(单体门店及诊所等)及阿里健康、美团、饿了么等大型互联网流量平台的 C 端用户，九州通利用多年在 B 端积累的供应链资源，向小 B 端、C 端开放公司供应链体系，打造 Bb、BC 共平台、共品类、共仓储一体化协同运营的能力，全方位提升公司对小 B 端、C 端客户的服务能力和市场竞争力。截至目前，公司已投入运营广东、上海、江苏、湖北 4 处 BC 一体仓，每日揽收率达 99%以上，极大地提高了供应链服务效率。公司未来三年争取完成“BC 仓配一体化”能力全覆盖。

我们认为，随着零差率、集采等政策的实施，以及实体医院的互联网化，实体医院的处方外流将会成为趋势。“BC 仓配一体化”体系建成之后，可以助力“万店联盟”旗下门店，成为承接实体医院处方外流的重要渠道；同时，随着医药电商的发展，C 端用户可以通过 O2O 平台(如美团、饿了么、字节跳动、拼多多等)购买 OTC 产品，让前端门店成为承接 O2O 订单的重要渠道，大大提升门店销售。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

图 2：Bb/BC 一体的医药供应链服务模式图

问题十二：公司物流技术输出及三方/四方物流供应链解决方案商业化进程方面如何？经营业绩如何？对外输出服务取得了哪些成果？

回复：您好！2021 年，九州通在物流技术输出服务及物流供应链解决方案市场化方面进展非常顺利。公司依托九州云仓平台，凭借全国垂直统一的标准化运营管理体系，为内部业务单元及外部客户提供自营、三方物流业务(常温、冷链仓储运配)、代运营、技术集成及智能装备等一体化物流供应链服务，完成从“成本中心”到“利润中心”的转型。

2021 年，公司三方物流业务实现营业收入 5.31 亿元、同比增长 74.31%。2021 年 1 月，公司获得科兴疫苗配送服务订单，截至年报披露日，已完成疫苗运输 12.66 亿剂，覆盖 26 个省市，行驶里程 658.69 万公里，订单完成率达到 100%。

公司在物流技术方面坚持自主研发和技术创新，目前已构建了覆盖物流供应链全过程、全场景的软件产品体系，形成了以九州云仓平台为核心，包括仓储管理系统(WMS)、运输管理系统(TMS)、订单管理系统(OMS)、设备控制系统(WCS)、物联管理系统(Iot)等具备行业领先优势的物流仓储系统。凭借以上技术优势，公司对外提供技术服务输出服务，赋能外部客户，为云南白药、北京同仁堂、正大天晴、大参林等大健康产业客户提供了完整的物流集成方案服务。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十三：公司在物流技术及物流服务方面与阿里健康、贵州茅台开展了怎样的合作？

回复：您好！2021 年，九州通凭借多年构建的药品供应链、物流网络与物流技术等方面核心优势，以及行业特有的 Bb/BC 一体化高效供应链物流服务模式，与阿里健康达成合作协议，由九州通物流在杭州为阿里健康提供医药电商物流服务，包括仓库规划设计、仓储信息系统、物流代运营和 BC 一体化服务等。通过打通公司与阿里健康的供应链系统，实现阿里健康共享公司 B 端品种和库存的功能。此次合作既能提升阿里健康供应链运营效率，也能推动公司销售额的增长，达到合作双赢。截至年报披露日，公司与阿里健康合作的首个代运营 BC 一体仓(杭州仓)已投入试运营。

此外，公司的物流技术在为医药行业提供各种智能化、数字化技术解决方案的同时，也首次进入非药领域市场。2021 年 11 月，公司的物流技术板块中标“茅台数字营销平台”的物流子项目，为贵州茅台提供仓、运、配一体化规划设计、全链路、可视化、全程可追溯的物流管理系统技术服务。2022 年 3 月 31 日，公司助力打造的贵州茅台数字营销平台“i 茅台”已正式上线运营，并获得巨大成功。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十四：公司多年致力于数字化转型，目前“万店联盟”、“BC 仓配一体化”及“幂健康”平台初见成效，展望未来这块投入会多大？

回复：您好！

(1)“万店联盟”项目主要以加盟模式为主，对外资本性投入很少，未来公司投入主要集中在与 ERP 系统研发及升级相关的人员及运营管理人员的人工投入，计划每年投入 5,000-8,000 万元左右，以持续提升 ERP 系统管理能力和运营效率。

(2)“BC 仓配一体化”项目已投入运营广东、上海、江苏、湖北 4 处 BC 一体仓，公司计划未来实现 30-50 个仓的 BC 一体化，根据每个仓的规模和新旧程度不同，每个仓的改造成本大约在 200-600 万元不等，加上人工成本，总共投入约为 1.5-2 亿元。

(3)“幂健康”平台项目的建设及优化升级是公司面向 C 端业务的重点投资方向之一，符合公司向互联网化、平台化、数字化转型的战略规划，公司计划未来继续完善“幂健康”APP 及小程序相关服务功能，升级业务数据中台，全面开展“幂健康”平台推广运营，力争形成亿级体量用户平台。“幂健康”大健康平台 2019-2021 年累计投入近 2.2 亿元，主要是人工成本、研发和日常费用的投入，2022 年预计投入 1.7 亿元，未来随着业务的开展还将持续投入。请投资者注意投资风险。

问题十五：公司中药业务的布局情况及增长情况如何？在疫情期间发挥了什么作用？

回复：您好！九州通中药业务主要以旗下九信中药为主体，在中药研发、药材业务、中药工业、中药商业、中医药服务、中药电商等领域进行全产业链深耕布局，已拥有 8 个 GAP 认证种植基地、16 个产区公司、10 家 GMP 认证饮片厂等，规范化种植基地达到 15 万亩，可生产普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等多种产品，拥有“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“真仁堂”等系列产品品牌，共计 8,000 多个品规。

2021 年，公司中药业务板块实现销售收入 32.39 亿元，同比增长 11.59%；毛利率 20.62%。其中，中药工业实现销售收入 15.75 亿元，同比增长 8.42%；毛利率 24.92%，同比提升 1.03 个百分点，主要原因是公司提升了自产精制饮片的产品质量、强化了品牌效应，市场认可度进一步提升。

疫情期间，公司中药体系在抗疫方面发挥了很大的作用，特别是在本次上海疫情发生期间，九信中药下属企业上海真仁堂药业有限公司(以下简称“真仁堂药业”)为隔离点和防疫管控中心供应中药、赶制和配送防疫茶饮及中药煎药汤剂超过 200 万人份、2,000 万余袋，为上海抗疫做出了应有的贡献。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十六：国家“十四五”规划纲要提出的中医药政策对公司中药业务的发展有什么影响？

回复：您好！国家“十四五”规划纲要明确提出坚持中西医并重和优势互补，大力发展中医药事业。国家政策注重中医药传承与创新，新冠诊疗方案肯定了中药在增强免疫力、预防疾病方面的作用，中药市场需求有较大的增长。

九州通旗下的九信中药坚持“全产业链”和“品牌”战略，持续提供优质中药材、中成药供应链服务；强化产品研发投入，依据国家标准开发药食同源产品；进一步提升标准煎药、在线中医问诊等服务能力。国家中医药政策的全方位突破为公司中药板块业务发展带来历史性机会。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十七：2021 年公司医疗器械业务销售占比是否进一步扩大？开展了哪些创新业务？

回复：您好！2021 年，九州通医疗器械业务继续保持快速增长，实现销售收入 240.14 亿元、同比增长 12.55%，业务占比进一步扩大至 19.62%。公司医疗器械业务稳健增长的主要原因是公司积极与带量采购产品厂家沟通，加强双方合作关系，以及采用创新模式来适应带量采购等，包括加强与冠脉支架、骨科、起搏器、药物球囊、晶体、PTCA 导丝带量产品厂家的沟通，取得冠脉支架配送量 27.42 万条、行业占比 19%；骨科业务通过“集约化平台+共享服务+专业推广”的创新模式来积极适应带量采购。

在业务创新方面，公司积极发展 SPD 业务，聚焦医疗物资、临床医技科室、供应链业务等维度，通过信息化软件和智能化设备，搭建数字化、智能化、精益化的“医疗物资数字化运营服务平台(赋得通 SPD2.0)”，已服务医院客户 100 多家，其中三甲医院客户 14 家。此外，公司继续大力推进“柯尼兹”服务，已获得 109 家知名品牌授权和 12 张国际认可证书，打造了专业的“柯尼兹”售后服务体系，并在全国自建 30 个维修服务中心和 210 个服务网点，可为医疗机构和 C 端消费者提供覆盖 99%医疗器械产品门类的专业服务。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十八：公司 B2B 电商平台业务发展怎么样？赋能 B 端客户多少家？

回复：您好！2021 年，九州通 B2B 电商交易平台销售规模已达 144.7 亿元，占公司主营业务收入比例进一步提升至 11.83%，赋能的 B 端客户增至 20 多万家，领先于国内各类自营医药 B2B 电商平台。公司 B2B 电商平台业务主要包括两个方面：

(1)公司利用互联网和数字化工具，打造了服务于上游企业(F 端)、下游 B 端客户(包括医疗机构、药店、诊所、快消品店、政府采购集团等)和 C 端用户的供应链服务平台，按照 FBBC 的模式建立一个优势互补高效协同的 B2B/B2C/O2O 相结合的综合服务体系；2021 年，公司 FBBC 电商平台渠道业务线实现销售 104.70 亿元，同比增长 11.93%。

(2)公司还为国内互联网平台(即第四终端，包括阿里健康、京东健康等国内最重要的互联网流量平台)提供医疗健康产品的供应链服务，是其医药健康产品的主要供应商；2021 年，公司互联网平台供应链业务实现销售收入 40.00 亿元，同比增长 19.55%。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十九：公司冷链物流发展的如何？国家出台的冷链物流相关政策对公司有哪些积极影响？

回复：您好！2021 年，九州通持续完善冷链物流网络和冷链干线，强化冷链智能设备、全程可追溯信息系统升级，公司参与编制《新冠病毒疫苗货物道路运输技术指南》并成为首批新冠疫苗配送企业。公司与科兴建立了战略合作伙伴关系，承担了科兴绝大部分疫苗配送任务，2022 年 1 月，公司与科兴续签战略合作协议，双方将继续在疫苗流通、冷链技术、冷链延运等方面进行深入合作。

2021 年，国务院、商务部均出台相关政策，支持冷链物流企业做大做强，推动药品冷链物流规范发展。国家政策的出台对公司三方冷链物流业务的发展将带来积极影响。首先，政策的支持将大力推动冷链物流行业的发展，进一步扩大冷链物流的发展空间，公司作为行业具有一定优势的企业，也将迎来很大的发展机会；其次，医药冷链物流对储存设施和运输车辆等都有严格的要求，前期投入大且需要一定的客户基础支撑新业务的获取，这给公司这类专营药品以及具备医药供应链资源的龙头企业带来重大的发展机遇。

近年来，公司不断加大对冷链物流业务的投入，加强冷链设备的研发，2021 年在全国的冷库数量已达到 519 个(面积 4.5 万平方米，容积 10.5 万立方米)，仅科兴项目已投入冷藏车 115 台，规模增长迅速。未来，公司将把握冷链物流的重大发展机遇，依托覆盖全国的物流中心和全程可追溯的物流信息系统，持续强化冷库建设、完善冷链运输网络、推进数字技术开发，大力拓展与推进公司三方冷链物流业务的快速发展。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二十：请问公司之前披露的数字化转型项目进展如何？

回复：您好！公司重点实施数字化转型升级项目包括“智药通”推广、AI 智能采购推广、首营平台、智慧物流运营、物流可视化等 16 个项目，目前所有项目均在正常推进中，大部分项目处于系统开发阶段，总体进度可控。请投资者注意投资风险。

问题二十一：公司资本开支在 2022-2025 年的规划如何？融资利率趋势如何？

回复：您好！

(1)在资产负债率不超过 70%的约束条件下，九州通每年开展资本性开支的预算，每三年进行滚动预算。公司资本性开支中物流中心的投入较大，目前公司物流仓储配送能力已经在行业遥遥领先，大的物流项目的基础设施已基本完成资本性投入，短期内公司物流投入会比较平稳，预计每年投入 7-8 亿元，主要原因为：一方面，公司已经完成全国性的物流网络布局，现有物流仓储能力基本可以满足自有业务和三方业务需求，短期内新建物流中心的需求不大；另一方面，公司很多物流中心如河南、山东、新疆等，是近几年投入使用的，物流系统和很多设备均为自主研发，运营及维修成本较低，未来主要是升级改造，不会有很大的资本性支出。

(2)在不考虑权益融资情况下，公司预计 2022 年资本性支出约 25 亿元(其中总部健康城投入较大为 5.12 亿元)，2023 年资本性支出约 15 亿元，2024 年资本性支出约 10 亿元，2025 年资本性支出约 8 亿元；经测算，公司自有资金来源能满足资本开支，不存在用债务性融资去投入资本开支的情况。

(3)公司近两年的融资利率呈稳定下行趋势，主要原因是：

①国家货币政策利率下降；

②公司自身信誉状况良好，银行等金融机构给予较优惠的利率；

③公司积极开展供应链金融业务，加强资金的集中管理，严格控制财务成本支出；

④加强营运资金管理，提高营运资金效率，控制有息负债的规模。

以上几项因素促成公司融资利率保持在一个稳定下行趋势。请投资者注意投资风险。

问题二十二：公司 2021 年研发投入情况怎么样？目前研发成果如何？

回复：您好！九州通 2021 年研发投入合计 2.66 亿元，较上年同期增加 90.84%，其中费用化投入增加 53.21%，资本化投入增加 381.13%，公司研发投入增幅较大主要是由于 2021 年公司持续加大了对“万店联盟”、“幂健康”大健康平台等项目的开发投入，推动公司向数字化、平台化、互联网化进一步转型。

经过多年来的持续投入，公司取得了较好的研发成果。例如，2021 年公司“财务共享云平台项目”入选上市公司数字化转型典型案例，“基于 5G 的重点人群慢病管理平台建设项目”入选工信部 5G+医疗健康应用试点项目，公司旗下榕知科技(武汉)有限公司、湖北九州云仓科技发展有限公司与九州通中药材电子商务有限公司作为新型信息技术企业入选湖北省科创“瞪羚”企业。截至 2021 年底，公司从事信息技术研发与维护、二次开发人员达 1,398 人，累计获得专利权 242 项、软件著作权 492 项。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二十三：公司 2021 年利润分配方案是什么样的？未来几年分红的预期如何？

回复：您好！九州通拟定的 2021 年度利润分配方案为：拟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 3 元(含税)，预计分配现金红利合计 5.53 亿元，剩余未分配利润结转以后年度。2021 年度公司不进行资本公积金转增股本，不送红股。

目前，公司的大规模固定资产投入高峰期已经过去，未来资本性支出将会逐年减少，为未来分红创造了有利条件。公司一直实行持续、稳定的利润分配政策，利润分配会考虑对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。公司将保持利润分配政策的连续性与稳定性，在符合现金分红的条件下，公司最近三年以现金方式累计分配的利润将不少于公司最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。请投资者注意投资风险。

问题二十四：集采对公司医院端业务有什么影响，是机遇还是挑战？

回复：您好！

(1)集采对公司医院业务整体影响不大。2021 年公司配送带量采购品种总额 37.2 亿元，约占全国集采品种(1 至 5 批)采购量的 3%。

(2)公司认为，集采对公司业务的机遇大于挑战，主要原因是：

①集采对生产企业和流通企业都是大洗牌，原本固定的配送渠道在集采之后，药企会根据新的市场需求重新选择合适的配送商业，九州通进入公立医院市场(第一终端)相对较晚，目前在第一终端处于薄弱环节，在这个调整的过程中公司将会获得比集采前更多的机会，加快进入第一终端市场。

②医院作为处方药销售主渠道，但对于集采后的产品，医院的这种主渠道功能在逐渐弱化，集采产品销售主渠道正在从医院向药房转移，从等级医院向基层转移，集采后的产品要求配送商业拥有医院、零售等更加健全的营销网络。公司是全网络布局，从城市市场到农村市场，从等级医院到基层医疗机构，从连锁药店到单体药店，更能满足药企对配送网络的需求。

③集采会加速新产品的迭代，创新药进入公立医院受到多重因素限制，而高端综合性民营医院是一个重要的进入渠道选择。公司从 2018 年开始全力布局头部民营医疗集团，通过技术赋能提升院内物流管理能力，并通过托管医院的药品、耗材等供应链服务，提升效率、优化成本、减少资源浪费，预计 2022 年公司托管民营医院的销售会超过 40 亿元。凭借此优势，公司在积极地促进创新药企业与民营医院开展药物真实世界数据研究，为上市后临床研究、用药指南提供参考，既促进了民营医院自身的发展，也推动了公司与创新药企企业的合作。请投资者注意投资风险。

问题二十五：与互联网平台公司、实体药店等其他医药龙头企业相比，公司的优势在哪里？

回复：您好！

(1)与互联网电商相比，九州通一是有品种优势，处方药、OTC 产品都有，品种齐全，且与厂家关系紧密；二是有仓配优势，处方药涉及医保有属地化特点，不能一仓发全国，公司在全国有 141 个仓，能确保各个地区的发货配送；三是线上线下结合的优势，医药销售特别是处方药销售，需要有实体店提供服务，公司有“幂健康”大健康平台、好药师连锁及加盟药店，而互联网模式仅仅是提供了一种新的工具、渠道。

(2)与实体药店相比，九州通是批零一体化，品种齐全，且技术实力雄厚，如疫情期间，武汉有 10 个药店可以做医保药店，但除了九州通和国药，其他实体店很多品种没有，且难以与医保系统有效对接。

(3)与互联网医疗平台相比，双方主要是合作关系，互联网医疗平台缺乏线下供应链配送体系，问诊平台将处方推送给公司，由公司提供配送服务，如疫情期间，公司与微医的合作；以及公司向阿里健康、京东健康等互联网平台提供的医药健康产品供应链服务，在 2021 年实现销售收入 40 亿元，同比增长 19.55%。

(4)与同行业医药龙头企业相比，一方面，九州通拥有全国统一的 ERP 等软件系统，做电商比较有优势；因为只有自己内部各公司先有高效统一的信息化系统才能对外提供良好的数字化供应链服务；另一方面，公司基层医疗机构服务及配送能力强，而随着医改政策的逐步推进，未来医药市场将逐渐下沉到基层，这方面公司较其他龙头企业优势明显。请投资者注意投资风险。

问题二十六：公司建立的医药供应链服务平台具有行业稀缺性，主要体现在哪些方面？

回复：您好！目前公司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，九州通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 51 万个，其中中西成药品规数 9.94 万个，器械品规数 27.32 万个，中药品规数 7.30 万个，保健品和化妆品等其他品规数 6.43 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 39.7 万家，其中城市及县级公立医院客户 1.2 万家，连锁及单体药店客户 17.5 万家(合计覆盖零售药店数量约 33 万家)，基层及民营医疗机构客户 19 万家(其中民营医院客户 1 万余家)，下游医药批发客户约 1 万家，其他客户近 1 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 仓配一体化”、“万店联盟”等业务布局，在数字化、互联网化的加持下，已从单纯的医药批发业务向数字化医药分销、总代品牌推广、三方物流以及物流技术等的综合服务商转型，已从单纯依托实体药店或者电商平台开展零售业务向以 C 端消费者为精准服务端转型，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《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二十七：公司运用现代化信息技术赋能上下游客户，深化业务模式转型，目前公司“数字化”、“平台化”、“互联网化”的转型成果如何？

回复：您好！

(1)“数字化”技术运用：九州通拥有自主研发的全国统一的业务、物流与财务信息系统，包括供应链服务平台、ERP 系统、财务共享体系、物流集成服务平台(LMIS)等管理系统，这为构建集团统一的互联网数字化服务平台及提供数字化服务能力奠定了坚实基础。公司的数字化技术体系不仅可以对内提升管理水平和运营效率，而且也可以对外提供增值服务，还可以支撑高效、安全的物流供应链服务。2022 年初，公司发布数字化转型规划并成立数字化转型项目群，聚焦 16 个数字化子项目，涉及客户体验提升及对外业务赋能等多方面。

(2)“平台化”设施建设：九州通建成了覆盖连锁药店、单体药店/诊所、医院/基层医疗机构、县级商业联盟分销商(准终端)以及互联网医药供应链的全渠道“高速公路”平台，并利用该平台运营不同品类的西药、器械、中药、消费品以及总代总销和自产产品。公司拥有全国规模最大的医药供应链服务平台基础设施，包括 141 座仓、建筑总面积达 410 万平方米的经营及配套设施，其中符合 GSP 标准的仓库设施面积为 257 万平方米，包含 519 个冷库(面积 4.5 万平方米，容积 10.5 万立方米)。

(3)“互联网化”服务工具运用：九州通从医药分销与零售入手，搭建了互联网交易平台及为客户提供赋能服务的互联网工具包，互联网交易平台销售规模已达 144.7 亿元。公司推出的“幂药云”、“幂药店”、“医卫助手”等互联网服务工具，赋能线下众多等级医院、药店、基层医疗机构等客户，为医药供应链和互联网医疗处方提供云仓的后台服务支持。详见公司披露的《2021 年年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二十八：目前公司开展了哪些生态圈投资？这种投资是否可持续化？能为公司带来什么收益？

回复：您好！

(1)九州通的生态圈投资主要是依托自身的千亿平台，孵化出来的新型业务。公司的投资范围主要包括上下游产业链、大健康产业新兴业务等，如医美行业(爱美客)、医药工业(重庆太极)、手术机器人(北京和华瑞博)、基因检测(上海鹏远生物)、大健康平台(医声医事、海拍客等)、供应链物流(浙江凯乐士)等。

(2)我们认为生态圈投资是可持续的，主要原因如下：

①经过多年的经营，公司在大健康行业已积累了丰富的上下游客户资源，这些客户资源可以保证公司生态圈投资的标的质量。

②公司已于 2021 年成立了创业投资事业部，由专业人员专门从事生态圈相关投资，优选投资标的，保证专业性的同时也能保证投资质量。

③公司前期生态圈投