证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临 2022-075

# 九州通医药集团股份有限公司 关于 2022 年半年度业绩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”）2022 年半年度业绩说明会于 2022 年 9 月 2 日（星期五）11:00-12:00 在上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/）以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、财务负责人王启兵先生、副总经理全铭女士、董事会秘书刘志峰先生和证券事务代表张溪女士出席本次说明会，就公司 2022 年半年度经营业绩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（含电话、邮箱等方式）的部分问题和在线交流的重点问题进行了梳理，详细回复如下：

问题一：请介绍一下公司主营业务及转型升级情况。

回复：您好！九州通为科技驱动型的全链医药产业综合服务商，公司立足于医药流通、物流服务及医疗健康等大健康行业，主营业务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、医药零售与加盟业务、数字物流与供应链解决方案、医疗健康与技术增值服务等六大方面（见下图）。

图 1 公司主营业务“全链”服务模式图

公司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，并借助转型升级，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，取得了良好的成效。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、“万店联盟”业务（C 端）、第三方物流业务、“幂健康”医疗健康服务（C 端）、供应链技术增值服务等新兴业务，逐步形成行业内具有显著特点的“批零一体化”、“BC 一体化”、线上线下相结合的服务于 B 端和 C 端用户的大健康平台。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二：公司上半年经营业绩整体情况怎么样？

回复：您好！2022 年上半年，九州通主营业务经营稳健，具体经营业绩如下：

1、经营业绩持续改善，收入规模和扣非归母净利润双增长

2022 年上半年，公司依托全品类、全渠道和全场景的医药供应链服务平台，以及高效运营的数字化、平台化和互联网化的产业服务能力，全面提升经营质量，实施降本增效并加强费用管控，实现了营业收入规模和扣非归母净利润的加速双增长。公司上半年营业收入达到 679.84 亿元，同比增长 9.69%；实现扣非归母净利润 11.06 亿元，同比增长 13.04%，其中第二季度扣非归母净利润为 6.29 亿元，较第一季度环比增长 31.82%。

2、新兴业务强力推进，加速业务及经营模式的转型升级

2022 年上半年，公司新兴业务引领强势增长，实现业务和经营模式的快速转型升级。除了传统的医药分销业务、总代品牌推广业务、医药工业自产及 OEM 业务、医药零售与加盟业务、三方物流业务都增长更快。其中，总代品牌推广业务实现毛利 9.03 亿元（同比增长 47.15%），占集团总体毛利额达 16.6%。

三大创新业务包括医药工业、医药零售和三方物流，分别实现收入 11.21 亿元（同比增长 22.84%）、10.48 亿元（同比增长 14.11%）、2.92 亿元（同比增长 11.34%），增幅均超过两位数。

另外公司两大战略业务：医疗器械、中药业务业绩持续攀升。公司医疗器械板块围绕大外科与介入、骨科、医疗设备、IVD、家用器械、护理耗材六大核心赛道产品线，上半年实现销售 140 亿元（同比增长 18.06%）。中药板块实现销售收入 17.22 亿元（同比增长 9.30%），其中自有品牌九信工业（九信中药）销售收入 8.97 亿元（同比增长 24.82%）。即三大创新业务和两大战略业务都增长较快，引领业务不断加速增长。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题三：2022 年上半年，公司在 B 端及 C 端业务拓展方面有哪些经营亮点或突破？

回复：您好！公司在 B 端及 C 端业务拓展方面经营亮点显著，具体如下：

1、B 端服务升级，数字化有序推进

公司自有的九州通 B2B 平台（九州通网 www.yyjzt.com）、“智药通”APP 在上半年不断迭代升级，为上下游客户提供全渠道、全场景的数字化分销和供应链服务。公司 B2B 平台活跃用户 16.2 万、订单量 515 万单；“智药通”平台活跃用户 10.3 万、订单量 111.7 万单。2022 年 1-6 月，公司 B2B 电商业务收入总规模为 72.28 亿元，占公司主营业务收入比重已达 10.64%。公司业务互联网化、数字化推进成效显著，B2B 电商业务已成为重要的发展引擎。

2、C 端布局不断推进，加速升级大健康平台

公司完成大健康平台矩阵搭建，面向 C 端的线上平台“幂健康”已投入运营，平台付费用户已达 11.2 万人，医生端可提供在线问诊开方医生超 63 万名，实现了 C 端用户的预约挂号、在线问诊、预约体检、快速购药、健康咨询、慢病管理等一系列功能；“幂健康”药店端已将 O2O 运营、会员管理、门店培训、商保核销、智能审方等系统打通聚合，目前注册药店 2.27 万家、日均活跃门店 9,268 家；“幂健康”医院端已完成互联网医院、处方审核及流转、云药房等系统的整合及商业化应用，2022 年 1-7 月处方流转订单数已达 404,460 单；“幂健康”保司端基于公司“BC 一体化”+万店能力，提供 O2O+B2C 的履约服务，并从药品赔付前置延伸到问诊服务，其中为蚂蚁保险提供履约服务，2022 年 1-7 月合计服务用户 72.88 万人。“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，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。

线下的 C 端零售布局也在不断加速，“万店联盟”项目 2022 年发展非常迅速，截至 2022 年 7 月底，公司旗下好药师完成自营和加盟门店已经达到了 9,128 家，计划在今年年底实现加盟药店数超过 10,000 家，未来力争实现 30,000 家药店的加盟。“万店联盟”的拓展不仅会提升九州通在院外市场的占有率，也会大幅提升 C 端服务的半径和能力。上海疫情期间，好药师充分发挥线上线下新零售优势，积极与 1,000 多个社区联动，实现 O2O 日均订单 10,000 单、峰值 30,000 单的用药需求，每天为上万名慢重症患者提供 24 小时送药服务。

详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题四：公司上半年通过九州通 B2B 平台等开展数字化分销业务的经营情况如何？

回复：您好！经过多年的数字化转型，九州通已将传统的医药分销业务升级为数字化医药分销及供应链业务，通过持续优化九州通 B2B 平台（九州通网 www.yyjzt.com）功能，自主开发移动商务 APP “智药通”，为上游客户提供全渠道、全场景的数字化分销服务，为下游客户提供全品类、“一站式”的数字化供应链服务。2022 年上半年，公司 B2B 平台（九州通网 www.yyjzt.com）活跃用户 16.2 万、订单量 515 万单；“智药通”平台活跃用户 10.3 万、订单量 111.7 万单。2022 年 1-6 月，公司 B2B 电商业务收入总规模为 72.28 亿元，占公司主营业务收入比重已达 10.64%。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题五：请简要介绍下公司医药零售与加盟业务经营情况。

回复：您好！医药零售与加盟业务是九州通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“万店联盟”、“批零一体化”及线上线下相结合的模式，赋能公司零售业务，触达 C 端用户。

“双通道”政策推动下，公司正大力推行“万店联盟”及专业药房拓展计划。截至 2022 年 7 月 31 日，好药师零售药店累计达 9,128 家；专业药房方面，公司拥有 DTP/“双通道”药店 3 家、门重慢药店 2 家，各地多家药店正在积极申报“双通道”、门重慢药店资质。京东、天猫、官网、美团、饿了么、蚂蚁保险等 C 端好药师充分发挥新零售优势，在上海疫情期间，积极与 1000 多个社区联动，实现 O2O 日均订单 1 万单、峰值 3 万单的用药需求。2022 年上半年，公司旗下电商事业部与天猫、拼多多等平台深入合作，销售额同比增长显著；通过“供应链+代运营”服务模式，持续深化与工业企业合作，引进雅培、鲁南、松下等知名品牌官方旗舰店。

2022 年上半年，公司医药零售业务依托医药供应链平台资源，提供线上线下一体化医药服务，有效保障应对突发公共卫生事件的物资需求，实现销售 10.48 亿元、同比增长 14.11%，收入规模继续扩大；实现毛利 1.86 亿元，毛利率 17.72%。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题六：公司目前总代品牌推广业务情况如何？请介绍下未来品种拓展规划。

回复：您好！目前九州通总代品牌推广业务进展顺利，毛利持续提升，利润贡献率进一步提高。2022 年上半年，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 62.25 亿元、同比增长 7.85%；毛利 9.03 亿元，同比增长 47.15%；该业务的盈利能力较强，发展趋势良好。

其中，公司药品总代品牌推广业务实现销售 33.31 亿元、同比增长 36.10%；毛利 7.75 亿元，同比增长 82.38%。上半年，公司总代品牌推广业务不断优化品种结构和销售渠道，推进重点品种管理，可威、倍平、同仁堂系列、康王系列等重点品种销量大幅增长，终端销售占比同期上升，整体毛利大幅提升。此外，公司引进新品 52 个，经营总代理药品共计品规 1,125 个，其中销售额 1 亿元以上的品种有 7 个。目前公司在药品总代品牌推广方面和国际药企合作比例较高，包括与拜尔、阿斯利康、诺华三大品牌的合作。

公司器械总代品牌推广业务方面，上半年实现销售收入 28.94 亿元，毛利 1.28 亿元，公司下属器械集团抢抓机遇，积极争取抗原产品代理权，取得明德生物、乐普、艾康生物、康华、东方基因等 37 个品牌抗原产品代理权；代理强生、理诺法、雅培等品牌超声刀、骨科等耗材 381 个品规。

未来，公司将通过主动发掘新品、既有合作厂家扩展合作产品、供应商主动寻求合作等途径，持续引进新品，不断优化总代理药品结构。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题七：公司在医药工业自产及 OEM 业务方面经营情况怎么样？

回复：您好！医药工业自产及 OEM 业务是九州通重要的高毛利业务板块，2022 年上半年，公司医药工业自产及 OEM 业务实现销售收入 11.21 亿元、同比增长 22.84%，收入规模继续扩大；毛利 2.53 亿元，毛利率为 22.57%。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，有针对性开发自营工业产品与 OEM 业务，再通过公司全渠道的销售网络分销至终端或 C 端消费者，具体包括以下三个板块：

1、西药工业

公司旗下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。2022 年上半年，京丰制药实现销售收入 1.8 亿元、同比增长 18.91%；实现毛利 0.62 亿元、毛利率 34.22%。京丰制药生产的盐酸二甲双胍片（0.25*100s）已通过一致性评价，并在 2020 年国家第三批集采中成功中标；2021 年卡托普利片（25mg）/（12.5mg）也已通过一致性评价。

2、中药工业

公司旗下的九信中药集团有限公司（以下简称“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，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。2022 年上半年，九信中药工业销售收入 8.97 亿元，同比增长 24.82%。目前九信中药拥有 8 个 GAP 认证种植基地、10 家 GMP 认证饮片厂，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。

3、OEM 产品

截至 2022 年 6 月底，公司旗下医疗器械集团有限公司取得 MAH 二类产品注册证 5 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，OEM 器械品规达 138 个；公司经营的 OEM 药品包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 288 个品规。

详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题八：“万店联盟”进展情况如何？今年能达到 10,000 家吗？

回复：您好！“万店联盟”是九州通近两年推出的核心战略项目，凭借公司的商业零售、零售连锁、电商、IT、供应链和物流资源，然后对下游院外 OTC 的药房客户，做特许加盟、品牌加盟和联盟三种不同类型的业务。截至 2022 年 7 月 31 日，公司旗下好药师已拥有自营及加盟药店 9,128 家，预计 11 月份可以突破 10,000 家门店，全年预估可以达到 11,000 家门店左右，计划未来三年内在全国实现 3 万家的覆盖。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题九：公司现有几处 BC 一体仓？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 2022 年 6 月底，公司已投入运营广东、上海、江苏、湖北、杭州 5 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。未来三年公司争取完成“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“万店联盟”旗下前端门店成为承接 O2O 订单的重要渠道，大大提升门店销售。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

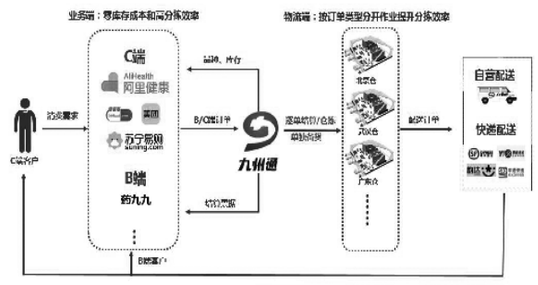


图 2：Bb/BC 一体的医药供应链服务模式图

问题十：公司三方物流商业化进程方面如何？除阿里外还与哪些企业有合作？

回复：您好！九州通物流供应链解决方案市场化方面进展非常顺利。公司物流已实现网络化经营、平台化运作、数字化管控与智能化作业，不仅可以满足内部各类物流需求，而且已经全面对外开放，为多行业客户提供专业的三方物流供应链服务。2022 年上半年，公司为阿里健康运营的 B2C 仓分拣服务，取得了圆满的成功，双方合作的首个代运营 BC 一体仓（杭州塘栖仓）已于 2022 年 2 月 14 日正式开仓运营。此外，公司还为欧姆龙、强生等企业提供全国仓配一体化物流供应链服务以及相关业务，获得了客户好评。

2022 年上半年，公司三方物流业务实现销售收入 2.92 亿元、同比增长 11.34%，收入规模继续扩大；实现毛利 0.59 亿元，毛利率 20.28%。三方物流收入和毛利较上年同期均有所增长。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十一：了解到公司物流技术具备行业优势，请问在技术输出及技术集成服务方面取得了哪些成果？

回复：您好！九州通具备完整的研发组织结构和成熟的软件研发体系，自主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，涵盖仓储管理系统（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产品矩阵。公司旗下九州通物流进行技术服务输出，赋能外部客户，为正大天晴、中智大药房、贵州茅台等客户提供了完整的物流技术集成方案服务。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十二：听说公司与茅台、沃华等有深度合作，能简要介绍下公司上半年重大项目战略合作吗？

回复：您好！2022 年上半年，九州通与沃华医药、普瑞眼科、贵州茅台等知名企业开展深度战略合作，按合作类别列示如下：

在医药器械分销方面，公司与沃华医药就心脑血管、骨科、妇儿等全品种产品开展全渠道合作，将沃华医药的优质产品拓展到更多地区的医疗市场，为患者提供更多用药选择；此外，公司与华大基因、华科泰、热景生物、东方生物、博奥赛斯、明德生物达成战略合作，全渠道推广新冠抗原检测产品，助力疫情防控工作。

在互联网+医疗健康方面，公司旗下健康科技集团与武汉普瑞眼科医院签署战略合作协议，双方将在导诊服务、互联网医院建设与代运营、金融保险服务、医院医生 IP 打造等方面展开合作，打造线上线下诊疗一体化、平台精准获客、线下优质商业医疗机构精准诊疗的眼专科运营新模态；此外，公司依托自身在医疗领域深厚的行业经验、专业化运营能力以及健康管理服务优势，与雅培医疗器械达成深度合作，全面负责其天猫平台的运营，共创慢病管理事业新标杆。

在智慧物流供应链服务方面，公司充分发挥自身物流管理技术与服务优势，积极拓展非药领域物流客户。公司助力打造的贵州茅台数字营销平台“i 茅台”正式上线运营；与阿里健康合作的杭州塘栖仓开仓运营；与正大天晴药业举办了药品前置仓战略合作；与中山市中智大药房连锁有限公司携手打造国内首个 ACR 医药仓储管理平台，为客户提供高效“货箱到人”解决方案；与科兴续签战略合作协议，继续在疫苗流通、冷链技术、冷链储运等方面进行深入合作。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十三：上半年疫情频发对全国多个地区影响较大，请问对公司业务有何影响？

回复：您好！疫情对不同种类药品的影响有所差异，具体来讲，对慢性用药（销量约占全部药品的 70%以上）等刚性需求基本没有影响；疫情期间，由于政策管控，感冒发烧类和咳嗽类药品销量受到较大影响，而防疫药品销量则增长较快。

对九州通来说，公司是全渠道、全品种、全场景的医药供应链服务模式，疫情期间，部分药品受到影响销量下滑，另一部分药品（如防疫产品）则销量上升，公司整体保持业绩均衡增长。同时，公司在全国各省（直辖市、自治区）均已建立业务网络和物流中心，在全国范围内保持整体平衡，所以业绩情况比较稳定。请投资者注意投资风险。

问题十四：公司年初提出的数字化转型项目进展如何？

回复：您好！九州通是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务信息系统的企业，拥有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，公司继续发布数字化转型规划并成立数字化转型项目群，聚焦 16 个数字化转型子项目不断完善和优化，其中“智药通”推广项目上线实际对账、退货、付款、激励积分等对外核心功能，首营平台项目上线了电子资料交换功能并取得第三方机构电子签章服务授权，智慧物流项目完成收货预约、智能出库运营模块开发并在重庆公司上线运营。2022 年初，九州通财务共享云平台入选中国上市公司协会发布的《上市公司数字化转型典型案例》。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十五：公司中药板块的发展情况如何？疫情期间做了哪些贡献？

回复：您好！九州通中药业务主要以旗下九信中药为主体，立足于中医药大健康产业，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。目前九信中药拥有 8 个 GAP 认证种植基地、10 家 GMP 认证饮片厂，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。

2022 年上半年，公司中药业务板块实现销售收入 17.22 亿元、同比增长 9.30%；毛利 3.19 亿元。其中九信工业销售收入 8.97 亿元，同比增长 24.82%。九信中药成立医疗增量项目组，成功中标 5 家医院、落地 3 家医共体建设、筛选 32 家重点医院进行重点跟进，实现医疗渠道自产销售同比增长 51%；九信中药坚持自主研发与产学研相结合模式，并持续增加科研投入，目前已搭建 7 个省级以上研发平台，并突破 51 项炮制工艺优化与技术攻关；上半年产研项目推进顺利，完成茯苓、黄连、质量识别等 3 个国家重点研究项目的验收，申报项目 9 个；组建了 12 省饮片集采项目组，实现广西国壮、福能集团总医院、安徽天长等 5 家医院中标。

疫情期间，公司中药业务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”）24 小时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约 260 万人份，为上海抗疫做出了应有的贡献。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十六：2022 年上半年公司医疗器械业务经营情况如何？业务方面有哪些进展？

回复：您好！2022 年上半年，九州通医疗器械业务实现销售收入 140 亿元、同比增长 18.06%，占公司整体销售额比例为 20.60%；毛利 10.14 亿元，同比增长 10.61%。

公司医疗器械板块围绕大外科与介入、骨科、医疗设备、IVD、家用器械、护理耗材六大核心赛道产品线实现全面突破，全力推进自有品牌，搭建专业的供应链服务体系和售后服务体系。其中，大外科与介入方面，与强生中国、乐普、吉威、上海微创、康蒂思、波士顿科学、雅培等品牌建立战略合作，在重庆、广东、河北、广西等省份，实现冠脉支架全省全覆盖，获得对应省份国家带量采购的独家配送；体外诊断试剂（IVD）方面，拥有覆盖国内网络的全流程服务能力，承接上游厂家疫苗产品、试剂冷链配送项目（如科兴疫苗、迈瑞冷链）；OEM 品规数达 138 个，“美体康”新增 3 张二类医疗器械产品注册；SPD 业务以数字化转型为抓手，持续升级服务，上半年新签约医院 18 家，服务医院客户达 100 多家；“柯尼兹”售后服务体系再升级，在全国自建 30 个维修服务中心和 210 个服务网点，获得 100 余家知名品牌授权和 12 张国际认可证书，成功入驻 40 家医院。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十七：公司互联网平台业务及 FBBC 电商平台业务发展怎么样？赋能 B 端客户多少家？

回复：您好！2022 年上半年，九州通 B2B 电商交易平台销售总规模达到 72.28 亿元，销售占比 10.64%，该业务已发展成为公司重要的数字化分销业务，同时凸显了公司供应链平台优势与价值。公司赋能的 B 端客户已达 20 多万家，成为全国规模最大的自营医药 B2B 电商平台。公司 B2B 电商平台业务主要包括互联网平台（第四终端）、九州通 FBBC 电商平台两方面业务：

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 的模式建立一个互相协调、优势互补的 B2B/B2C/O2O 相结合的综合服务体系；2022 年 1-6 月，公司 FBBC 电商平台渠道业务线实现销售 52.26 亿元；

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；2022 年 1-6 月，公司互联网平台供应链业务实现销售收入 20.02 亿元。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十八：公司冷链物流发展的如何？是否已形成完善的冷链物流产品体系？

回复：您好！九州通在冷链物流方面已具备行业优势，冷链物流网络和冷链服务体系已较为完善，并凭借较强的医药冷链配送能力，继获得首批新冠疫苗配送业务之后，进一步向其它冷链业务拓展。具体业务拓展情况如下：

1、覆盖全国的冷链物流资源

九州通在全国拥有 519 个冷库（面积 4.5 万平方米、容积 10.5 万立方米），冷藏车 430 多台，保温箱 5000+，围绕冷库、冷藏车、冷藏箱、保温箱等硬件设施设备持续进行研发、升级；并通过自主研发九州云仓冷链系统、新型蓄冷冷藏车、可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、便携式可伸缩对接仓和 RFID 无线射频识别技术，不断提升九州通冷链硬件技术水平。

2、冷链业务加速在非药领域拓展

目前，公司冷链主要是运输疫苗、生物制品、血液制品、药品和体外诊断试剂等医药相关产品，温层涵盖了 15~25℃、2~8℃、-15~-25℃、-20℃以下等。同时，公司正在逐渐完善冷链物流网络，通过固定的班次和整体的价格优势，拓展奶粉、乳制品和水果等非药业务。

3、打造特有冷链物流产品，提供多样化服务

2022 年上半年，公司通过丰富的仓储资源、完善的网络运力和精细的运营管理模式打造了特有的医药冷链物流产品，即九冷海仓、九冷优达和九冷迅达（简称“九链通”），已为科兴器械、科兴疫苗、厦门万泰、长春卓谊疫苗、长春金赛等企业提供各类组合的冷链物流服务，还与外资企业西门子、国内行业头部企业迈瑞、明德、伯杰等展开了深入合作。2017 年起至今，公司承接西门子上海发全国的整车、零担冷链运输任务，各项服务满意度达 99%，满足了客户的要求。详见公司披露的《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题十九：请问带量采购政策对公司有何影响？

回复：您好！近两年，国务院及相关部门先后发布《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》等多项药品耗材集中采购政策，推动集采常态化、制度化。目前全国范围内已经实施了七批药品集中带量采购。集采品类已由化学药品扩展至生物制药、中成药、高值耗材等，集采适用范围也由公立医疗机构向民营医院、药店延伸。

带量采购政策的落地实施对九州通业务影响利大于弊：根据 2021 年统计，公司受集采影响的品种占业务总量的 3%左右，这部分业务由于降价，销售额会有一定影响，但由于占比较小，影响不大；但是，从长远来看，该政策将为公司拓展医院纯销业务和院外市场及总代品牌推广业务等带来难得的发展机遇：

1、在带量采购政策实施之前，公司在等级公立医院的开户较少，业务量占比较小；在带量采购政策实施之后，如果公司获得某厂家带量采购中标品种的配送权，等级公立医院就应当给公司开户。这样一来，一些区域子公司原来未在公立医院开户的，因获得了带量采购中标品种的配送权，很快就在相关区域的所有医院开了户，这就极大地扩大了公司在公立医院的业务覆盖。

2、带量采购与“零差率”、“国谈品种”政策叠加，驱动医院处方流向社会药店和第三终端，院外市场将迎来发展机遇。公司现有业务的 70%以上在院外市场，并形成了一套完整的服务体系。等级医院的处方外流也给公司带来极大的发展机遇。

3、带量采购丢标的品牌产品，因失去了公立医院的院内市场，而纷纷转向院外市场，由于公司具备全区域、全渠道和全场景的供应链服务优势及专业的总代品牌推广团队，公司能够承接这些丢标的品牌产品，并在院外市场推广销售。

4、带量采购政策的实施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，公司在民营医院的销售规模稳步增长。凭借此优势，公司正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业的合作机会。

5、带量采购导致药品降价已使一些慢病日用药费用不足 1 元，患者到医疗机构开药的交通费用支出和挂号费用支出远远大于药费的支出，这就使得部分患者不到医院开药，而直接到离家近的药店买药，这也扩大了药店的市场规模。由于公司具有院外市场的渠道优势，公司在争取带量采购中标品种配送资格的同时，也可以获得了这类品种院外市场总代理推广的机会。请投资者注意投资风险。

问题二十：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！目前九州通搭建的千亿级医药供应链服务平台，具有“全品类”、“全渠道”、“全场景”等核心优势，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 54.56 万个，其中中西成药品规数 7.48 万个，器械品规数 29.59 万个，中药品规数达到 10.63 万个，保健品和化妆品等其他品规数 6.86 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 40 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 37 万家），基层及民营医疗机构客户 19.9 万家（其中民营医院客户 1.1 万余家），下游医药分销商客户约 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 仓一体化”、“万店联盟”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《2022 年半年度报告》。请投资者注意投资风险。

问题二十一：作为行业民营龙头企业，公司在履行社会责任及抗疫方面做了哪些工作？

回复：您好！九州通积极履行社会责任，为促进发展落后区域的就业、税收及经济增长做出了积极贡献。2022 年上半年，公司在安徽金寨和恩施等发展落后地区大力投资产地饮片厂和加工厂，解决 194 人的就业问题；向多个发展落后地区捐款捐物，包括向恩施、麻城等地捐赠现金及扶贫物资合计 122 万元；公司参与多项捐资助学等社会公益活动，通过湖北省教育基金会、湖北省红十字会等机构向学校捐款捐物合计 110 余万元，帮助孩子们创造舒适的校园学习环境和良好的生活基础。香港、上海、山西多地疫情频发，公司依托自身优势，用实际行动履行社会责任，向全国多个疫情地区捐赠口罩、防护服、消毒液、电子体温计、医用橡胶手套、药品等防疫物资。

2022 年 3 月，公司通过湖北省慈善总会向香港捐赠连花清瘟胶囊和金花清感颗粒等药品，支持香港抗击疫情。自上海疫情暴发以来，公司发挥集团优势，紧急调配车辆和人力驰援上海，配合政府向全国调集防疫物资和药品，以满足紧急需求；公司旗下好药师通过线上线下相结合的业务优势，与当地社区合作，利用 O2O 平台、团购等多种形式服务门店周边 3 公里范围内的居民，提供 24 小时送药服务；公司下属企业真仁堂药业 24 小时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约 260 万人份，由于供应量大，公司湖北煎药中心也紧急熬药，通过冷藏车送到上海；此外，公司紧急调配 4,000 万只口罩支援上海，为上海抗疫提供充足及时的防疫物资供应。

2022 年 1-6 月，公司参与抗疫抗灾等社会公益活动捐赠现金及物资合计 1,500 余万元。2022 年 5 月 9 日，亚洲开发银行举办首届“亚洲开发银行影响力项目”颁奖典礼，公司荣获“新冠疫情响应奖”。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，详见上海证券交易所上证路演中心（HYPERLINK “http://roadshow.sseinfo.com/” http://roadshow.sseinfo.com/）。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！

九州通医药集团股份有限公司
董事会
2022 年 9 月 3 日

---

证券代码：688772　　证券简称：珠海冠宇　　公告编号：2022-060

## 珠海冠宇电池股份有限公司 关于向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书等申请文件财务数据更新的提示性公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

珠海冠宇电池股份有限公司（以下简称“公司”）申请向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“本次发行”）事项已进入中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）注册环节。

根据公司 2022 年半年度报告，公司及相关中介机构对公司提交的《珠海冠宇电池股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》等申请文件进行内容更新。具体内容详见公司同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《珠海冠宇电池股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（注册稿）（2022 年半年度财务数据更新版）》等相关文件。

公司本次发行事项尚需获得中国证监会作出同意注册的决定后方可实施，最终能否获得中国证监会同意注册的决定及其时间尚存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

珠海冠宇电池股份有限公司董事会
2022 年 9 月 3 日

---

证券代码：688772　　证券简称：珠海冠宇　　公告编号：2022-061

## 珠海冠宇电池股份有限公司 关于向不特定对象发行可转换公司债券会后事项承诺披露的提示性公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

珠海冠宇电池股份有限公司（以下简称“公司”）向不特定对象发行可转换公司债券（以下简称“本次发行”）的申请已于 2022 年 8 月 11 日经上海证券交易所科创板上市委员会审议通过，并于 2022 年 8 月 29 日向中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）提交注册文件。

鉴于公司于 2022 年 8 月 31 日披露了 2022 年半年度报告，根据中国证监会和上海证券交易所的会后事项监管要求及《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核规则》等文件的有关规定，公司及相关中介机构对本次发行的会后事项出具了会后事项承诺函，具体内容详见公司同日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的相关公告。

公司本次发行事项尚需获得中国证监会作出同意注册的决定后方可实施，最终能否获得中国证监会同意注册的决定及其时间尚存在不确定性。公司将根据该事项的进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

珠海冠宇电池股份有限公司