证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临 2023-053

九州通医药集团股份有限公司关于 2022 年度暨 2023 年第一季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 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会于 2023 年 5 月 15 日（星期一）13:00-14:30 在上海证券交易所上证路演中心（http://roadshow.sseinfo.com/）及中国证券报·中证网路演中心（https://www.cs.com.cn/roadshow/yjsmh/）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等出席本次说明会，就公司 2022 年度、2023 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行业地位情况。

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，公司立足于大健康行业，主营业务包括数字化医药分销与供应链服务、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六大方面。

公司是国内最大的民营医药商业企业，位列中国医药商业企业第四位，是行业内首家获评 5A 级物流企业及唯一获评国家十大智能化仓储物流示范基地的企业；公司位列 2022 年“中国企业 500 强”第 207 位和“中国民营企业 500 强”第 68 位。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：近年来，公司在转型升级方面取得了哪些成果？

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《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题三：请介绍公司 2022 年度经营业绩亮点及主要增长原因？

回复：您好！2022 年，九州通在外部环境复杂多变、行业改革不断深化的背景下，积极应对市场环境与行业政策变化带来的机遇与挑战，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。

2022 年，公司营业收入再创新高，达到 1,404.24 亿元，较上年同期增长 14.72%；实现扣非归母净利润 17.34 亿元，较上年同期增长 23.56%。2022 年 1-12 月，公司经营活动产生的现金流量净额达到 39.86 亿元，较上年同期增长 15.24%，其中，第四季度经营性现金流量大幅改善，现金回款大幅增加，单季度经营性现金流量净额达 54.58 亿元。

公司营业收入和扣非归母净利润加速双增长的主要原因是公司在保持医药分销业务稳健增长（15.57%）的基础上，实现总代品牌推广、医药工业自产及 OEM、医药新零售与加盟、三方物流等新兴业务的快速增长，取得了良好的经营成果；其中，总代品牌推广业务毛利较上年同期增长 31.80%，医药工业自产及 OEM 业务营业收入较上年同期增长 23.48%，医药零售业务营业收入较上年同期增长 37.89%，均高于公司整体增速，助力公司各项业绩指标的超预期达成。

公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期大幅改善的主要原因是全年公司销售回款增加、回现款率提升，公司通常从第四季度开始加大收账款的清收力度，第四季度经营性现金流入会大幅增加，确保全年经营活动产生的现金流量净额为正值且持续改善。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：公司 2023 年第一季度经营业绩亮点有哪些？主要增长原因是什么？

回复：您好！九州通 2023 年第一季度实现营业收入 420.92 亿元，较上年同期增长 19.75%；实现归母净利润 5.61 亿元，较上年同期增长 24.06%；扣非归母净利润 5.73 亿元，较上年同期增长 20.1%。业绩增长的主要原因是：公司在保持医药分销业务稳健增长（17.60%）的基础上，实现总代品牌推广、医药新零售与万店加盟、三方物流等新兴业务的快速增长；其中，总代品牌推广业务收入较上年同期增长 33.99%、毛利额增长 92.78%，医药零售业务收入较上年同期增长 62.24%、毛利额增长 68.33%，三方物流业务收入较上年同期增长 36.99%、毛利额增长 55.75%，以上业务增速均实现大幅提升，促进公司业绩指标的超预期达成。详见公司披露的《2023 年第一季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：公司 2022 年度主要业务创新成果有哪些？

回复：您好！九州通业务创新在 2022 年取得了丰硕的成果，主要包括：1、药九九 B2B 电商平台全链服务单体药店、诊所等终端客户，年收入规模达到 116.42 亿元；2、总代品牌推广业务共代理品种 1,371 个，实现销售收入 134.13 亿元，毛利达到 18.29 亿元，较上年同期增长 31.80%，打造了利润持续增长的“第二曲线”；3、零售电商服务平台全网化服务京东、阿里等大型医药零售电商平台，年收入规模已达 54.59 亿元，较上年同期增长 36.46%；4、医药工业自产及 OEM 业务已形成了自有品种的集群式发展，实现销售收入 24.10 亿元，较上年同期增长 23.48%；5、好药师“万店加盟”取得实质性进展，截至 2022 年年报披露日，直营和加盟门店数已突破 13,000 家；6、好药师 B2C 电商总代总销业务全年销售收入 9.58 亿元，较上年同期增长 59%，为药械企业提供线上一站式、全网化服务，积累了 2,700 万?C 端用户资产；7、“幂健康”服务平台全场景赋能 C 端用户，付费用户已超 40 万人，处方流转订单数已突破 63 万单，商保履约金额达 2.5 亿元；8、互联网医疗业务，深度推进新服务模式；9、物流 Bl/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。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：请介绍一下 2022 年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

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：以利润分配股权登记日的总股本扣除回购专户股份（如有）为基数，向全体普通股股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），同时拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4.9 股，不送红股，剩余未分配利润结转以后年度。

如以截至 2023 年 3 月 31 日的总股本扣除回购专户股份为基数（最终以权益分派股权登记日可参与分配及转增的股本数量为准），2022 年度，公司现金分红总额为 1,338,303,571.50 元（含回购股票金额 425,668,400.00 元），占本年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 64.19%。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：年报显示公司药九九 B2B 电商平台，全链赋能单体药店、诊所等终端客户，年收入规模已达 116.42 亿元，请做详细介绍。

回复：您好！2022 年，九州通继续加快推进面向单体药店、诊所等客户的数字化分销业务，药九九 B2B 电商平台自营交易收入规模已达 116.42 亿元，占公司主营业务收入比例为 8.30%；目前平台拥有注册用户 40 万?，活跃用户 35 万?，覆盖全国 99%的行政区域，是国内领先的 B2B 医药电商平台。药九九 B2B 电商平台是原九州通医药网 B2B 交易平台的升级版，由九州通在各区域成立的被称为“药九九”的公司运营，专门为小连锁、单体药店、诊所等客户提供 B2B 电商业务服务；平台采用“自营+合营+三方+地推”的类三方平台模式，实行采销一体，责、权、利到人的经营模式，是对传统分销模式的重大改变。此外，平台通过数字化和信息化管理，可以为上游厂家提供全面、准确的产品流向分析等增值服务，并提供特有的“Bl/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的快速转型。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：公司零售电商服务平台业务，全网化服务京东、阿里等大型医药零售电商平台，年收入规模已达 54.59 亿元，请做详细介绍。

回复：您好！2022 年，九州通继续开展对京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等大型医药零售电商平台的健康产品供应链业务，销售收入规模已达 54.59 亿元，较上年同期增长 36.46%，其中销售给京东、阿里自营平台的药品已突破 40 亿元，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、全平台控价等多项服务。公司零售电商分销单业部充分整合公司各方资源，包括“幂健康”平台的医患服务、“Bl/BC 仓配一体化”、数字化管理等，已为华润三九、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，并跟踪服务到 C 端消费者。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：公司总代品牌推广业务，打造利润持续增长“第二曲线”，代理品种 1,371 个，实现销售收入 134.13 亿元，请做详细介绍。

回复：您好！2022 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 134.13 亿元，毛利率提升至 13.64%，毛利额为 18.29 亿元，较上年同期增长 31.80%，持续打造公司利润增长“第二曲线”，对公司业绩贡献度逐年提升。

2022 年，公司药品总代品牌推广业务实现销售收入 66.51 亿元，较上年同期增长 34.90%；毛利率提升至 22.01%，毛利额为 14.64 亿元，较上年同期大幅增长 76.51%；其中可威、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；同时，公司大力引进优质产品 103 个，其中销量过千万新品 23 个。截至 2022 年末，公司药品总代品规数达 1,025 个（其中销量过亿品规 14 个），包括浙江华海、浙江京新、正大天晴、东阳光、宜昌人福等厂家的集采中标产品，以及阿斯利康、拜耳、日本卫材、武田等外资企业的产品。公司已形成较为成熟的总代品牌推广业务模式，包括集采原研落标产品院外代理、集采中标产品院外代理、品牌产品连锁控销、品牌产品院外代理、独家产品院外代理五大模式。

2022 年，公司医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 67.63 亿元，已代理强生、理诺珐、雅培、费森尤斯（血透）等品牌厂家的品规共计 346 个。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 全国性平台业务，强化供应链基本服务能力的建设，建立统一数字化平台，优化物流体系，完善专业人才，并探索推进外科手术、检验产品打包解决方案。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：公司医药工业自产及 OEM 业务，形成自有品种的集群式发展，经营业绩创新高，请做详细介绍。

回复：您好！2022 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，全年销售收入达 24.10 亿元，较上年同期增长 23.48%，毛利率为 23.17%，毛利额为 5.59 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”）业绩创新高，全年实现营业收入 4.69 亿元，较上年同期增长 51.48%；京丰制药以抗生素系列、糖尿病系列和心脑血管系列药品的生产及研发为主，包括盐酸二甲双胍片、复方克霉唑乳膏及莫匹罗星软膏等重点品种，其中盐酸二甲双胍片（0.25*100s）中标国家第三批集采，呋塞米注射液拟中标国家第八批集采。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”）实现自产品种销售收入 18.40 亿元，保持稳健增长；九信中药致力于生产高质量、安全可靠的中药产品，目前可生产普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等多品类品种，同时积极在产品上应用趁鲜技术、溯源技术等，已形成晶磨净研、臻品养生、溯本珍源等优势特色产品，并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“真仁堂”、“臻养”等系列产品品牌。在 OEM 产品方面，公司医疗器械 OEM 新增品规数 50 个，合计 155 个，覆盖健康监测、呼吸支持、康复理疗、辅具出行、护理耗材、个护感控 6 个品类；已注册美体康、弗乐士 2 个自有品牌；取得二类产品注册证 5 个、一类产品备案证 16 个。公司药品 OEM 包括片剂、胶囊、口服液、复方颗粒等 288 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，为新产品战略实施奠定了基础。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十一：公司好药师“万店加盟”业务，全面赋能线下加盟药店数字化管理，门店数已突破 13,000 家，请做详细介绍。

回复：您好！2022 年，九州通强力推进“万店加盟”计划，截至 2022 年年报披露日，“万店加盟”计划已实现自营及加盟药店突破 13,000 家，门店遍布全国 31 个省市自治区，覆盖 1,122 个城市，力争 2025 年门店数量将超过 30,000 家。

作为国内最大的 OTC 药品配送商和拥有遍布全国现代物流网络的企业，公司充分发挥加盟单体药店投资成本低、效率高、经营灵活的优势，利用自主研发的“幕店通”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，补齐加盟药店的各项短板。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《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十二：公司好药师 B2C 电商总代总销业务，为药械企业提供线上一站式、全网化服务，全年销售收入近 10 亿元，积累了 2,700 万? C 端用户，请做详细介绍。

回复：您好！2022 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 9.58 亿元，较上年同期增长 59%；公司拥有 10 年?医药电商经验沉淀、300?电商运营团队、31?批零一体仓配能力，积累了 2,700 万? C 端用户。公司旗下北京好药师大药房连锁有限公司通过“供应链+数字营销+医患运营”三位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长，已经销并运营诺华、哈药、贝因美、雅培器械、诺和诺德、鲁南制药、周林频谱等 35 个品牌的网络旗舰店，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，以加速开拓电商总代总销业务的发展。截至目前，公司已与天猫、京东、拼多多、美团、饿了么、抖音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、直接面向消费者的 B2C 电商总代理总经销服务。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十三：公司“幂健康”服务平台业务，全场景赋能 C 端用户，付费用户已超 40 万人，处方流转订单数已超 63 万单，商保履约金额 2.5 亿元，请做详细介绍。

回复：您好！截至 2022 年末，九州通“幂健康”服务平台付费用户已超 40 万人，已完成医生端、患者端、保司端、医疗机构端的“一云多端”基础能力建设，构建了行业领先的集“社交+交易”相结合的业务中台和数据中台。其中，“幂健康”医生端提供在线问诊及基础诊疗服务的医生超 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 3.5 万家，日均活跃门店 1.5 万家；“幂健康”医疗机构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 年处方流转订单数已超 63 万单，较上年同期增长 928%；“幂健康”保司端基于公司“BC 一体化”、“万店加盟”能力，提供 O2O 和 B2C 相结合的履约服务，并从药品赔付前置延伸到问诊服务，截至目前，健康保险订单履约达 300 余万单、履约金额达 2.5 亿元；2022 年为蚂蚁保险等提供履约服务收入较上年同期增长 2,759%。

2022 年，公司“幂健康”服务平台专病运营业务取得突破，单病种运营板块的活跃眼科医生已超 3,000 名，付费患者超过 2 万人；公司以青少年眼科业务为切入口，已完成与朝聚眼科、普瑞眼科、泰康同济眼科的全面合作，并实现糖尿病、心血管、心理健康疾病中心业务的上线和布局，通过接入专业机构提供各类线上基础医疗服务，并围绕单病种构建医、药、险结合的全病程管理方案。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

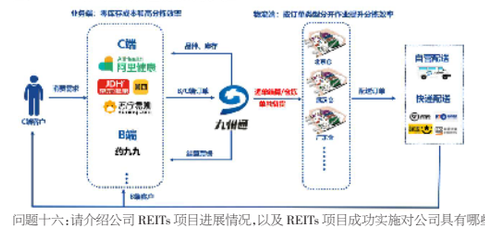
问题十四：公司互联网医疗业务，深度推进新服务模式，打造行业专业的处方外流平台，请做详细介绍。

回复：您好！2022 年，九州通建设与运营了 14 家公立医疗机构的互联网医院，以及其他多个互联网诊疗平台，全年处方流转规模约 6,000 万元。公司积极与行业领先的互联网医院系统开发和运营解决方案的提供商合作，凭借自身在医药大健康行业多年形成的全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链服务平台，以及行业领先的数字化、平台化、互联网化优势，发挥合作方覆盖全国 900 多家公立医院的三甲官方互联网医院系统建设与运营服务经验，可以实现互联网医院与处方流转的全场景覆盖，为实体医院开展线上问诊（小程序）及互联网医院场景处方流转业务；打通互联网诊疗医保（诊查费、药品费）在线支付、慢病药品医保线上结算、院内品种零库存配送等多项创新服务模式。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十五：物流 Bl/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！2022 年，九州通继续打造面向多端的高效供应链物流服务体系，已投入运营广东、上海、江苏、湖北、浙江、天津 6 处“BC 一体仓”，每日揽收率达 99%以上，极大提高了供应链服务效率，满足了不同客户需求；公司已完成湖北、重庆、山东、河南、北京、广东、山西、安徽、四川、浙江、福建、陕西 12 家公司物流“Bl 一体化”改造并投入运营，未来三年公司争取完成“Bl/BC 仓配一体化”能力的全覆盖。公司搭建的行业特有的“Bl/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，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。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

图：Bl/BC 一体的医药供应链服务模式图



问题十六：请介绍公司 REITs 项目进展情况，以及 REITs 项目成功实施对公司具有哪些积极影响和重大意义？

回复：您好！九州通积极响应国家政策号召，拟以公司（含下属分子公司）拥有的医药物流仓储资产及配套设施为底层资产，正式启动医药物流仓储公募 REITs 发行准备及申报等工作；初步申报发行方案已经公司 2023 年 3 月 12 日召开的第五届董事会第二十次会议审议通过，拟在湖北选取部分医药物流仓储资产及配套设施作为首批入池资产，预计首次募集资金规模不超过 30 亿元（最终以发行结果为准）。

公募 REITs 项目的启动和成功实施，将对公司未来各项财务指标的优化具有积极影响，其意义还包括：1、REITs 赋能公司，帮助公司提升企业形象及品牌价值，有效提振资本市场影响力；2、搭建经资产运营平台，加快重构公司轻资产运营商业模式，盘活公司医药物流仓储资产及配套设施，加快资产流动性，为公司筹集更多运营资金；3、拓宽多元化权益融资渠道，建立资产开发良性循环模式，减少公司对传统债务融资方式的依赖；4、提升公司资产运营能力，实现多元化收益。

公司自成立以来，先后分别在全国 31 个省会城市、110 个地级市投资建设了现代医药物流中心和药械分销网点，拥有 141 个规模不等的高标准符合国家 GSP 要求的医药物流仓储设施及配套设施。目前公司在全国各地拥有近 6,600 亩地，建筑总面积超过 420 万平方米的经营设施，其中，符合国家 GSP 标准的医药仓储设施近 270 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）以及配套设施 70 多万平方米。如果本公司基础设施公募 REITs 申请上市成功，有望成为国内医药行业首单公募 REITs 以及湖北省首单民营企业公募 REITs，具有较强的示范效应和积极正面的社会影响。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十七：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！九州通与阿里健康合作的首个代运营 BC 一体仓（杭州塘栖仓）保持高效运营，自 2022 年 2 月 14 日正式开仓运营以来，为客户大大降低物流履约成本，单日峰值可达 25 万单，单月峰值 500 万单，出库及时率 99.99%，出库准确率 99.999%。2022 年 11 月 23 日，双方合作的第二个 BC 一体仓（天津仓）正式开仓并顺利运营，日均出库单量已近 7,000 单，支持单日峰值 2 万单。公司预计后续将与阿里健康在华中、东北等地区（长沙、成都、江西和沈阳）合作 4 个代运营 BC 一体仓，共同推进在三方物流及供应链等方面达成更多合作。

2022 年，公司助力打造的贵州茅台数字营销平台“i 茅台”物流系统顺利上线运营，自 2022 年 3 月 31 日正式上线以来，支持“i 茅台”APP 注册用户超 3,700 万，累计订单量超 1,500 万笔。公司协助茅台整合内外部物流资源，统筹规划覆盖全国物流网络，升级各区域物流中心流程和物流设备设施，研发实施数智物流供应链信息平台，制定物流运营标准化体系；同时，实现了从产品下线到最终交付的全环节信息系统管理，全链路可视化透明追溯；实现了全国集中管控以及“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。

2022 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，承接了包括中智大药房现代化医药物流中心、山东国欣颐养集团智慧物流项目、河南亚都物流中心、马上达物流中心项目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；其中，公司全力打造的山东国欣颐养集团智慧物流项目具备多功能于一体的物流自动化装备系统，可容纳 26 万件商品储存、运输及配送，项目自动化程度高，支持 80 亿元的业务规模，项目建成后受到山东省国资委的多次表彰，并受到中央电视台的专访和推荐。详见公司披露的《2022 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十八：公司未来三年四大新战略转型包括哪些？具体内容是什么？

回复：您好！未来三年，九州通将紧紧围绕国家发展战略、大健康政策和新医改方向，全面开启“新零售、新产品、互联网医疗、不动产证券化（REITs）”四大新战略转型方向，具体如下：

在新零售战略方面，公司将以互联网为依托，运用大数据、云计算、人工智能等技术手段，结合好药师加盟药店数字化、医患服务智能化、BC 仓配一体化、线上线下相结合等方式，对药械的生产、流通与销售过程进行渗透、重塑，进而形成药械终端销售新的生态圈，并对线上服务、线下体验及现代物流进行深度融合的药械零售新模式。公司力争在 2023 年，新增直营和加盟药店 6,700 家，到 2025 年，实现直营和加盟门店总数突破 30,000 家，C 端会员超过 1 亿人。

在新产品战略方面，公司将在不同的市场渠道，通过加强市场推广能力和营销能力，形成不同的供应链服务体系，从而获得不同类别产品（包括但不限于中西成药、生物制品、医疗器械、耗材、中药饮片、医美产品等）的独家经销权或者总代理权或者所有权或者可支配权益，以便在不同的市场渠道形成相对的竞争优势，并获得高于一般配送产品的毛利或者净利。公司力争在 2023 年，新产品的增长不低于 20%，到 2025 年，新产品的销售总额超过总销售额的 15%。

在互联网医疗战略方面，公司将以供应链为基础，通过专业技术人员和医学专业人员，利用互联网医院平台或者实体医院的互联网医院平台，以专病为突破口，向患者提供医疗、药品供应以及医保的运营服务。公司将以信息技术和互联网技术覆盖健康管理、诊断、治疗、用药和康复的全价值链条，实现在线问诊、远程医疗、在线医保支付、医药电商、医院管理信息化等功能，力争打造行业专业的处方外流平台，成为实体医院的互联网医院系统建设专家和最佳代运营服务商，利用互联网医院积累的数据，成为新药推广专家。

在不动产证券化（REITs）战略方面，公司将以拥有的约 330 多万平方米的医药物流仓储资产及配套设施为底层资产，分批发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs），以盘活公司庞大的医药仓储物流资产及配套设施，重构公司经资产运营商业模式，加快资产流动性，拓宽多元化权益融资渠道，建立资产开发良性循环模式，以提升公司资产运营能力，实现多元化收益。公司力争在 2023 年实现首单公募 REITs 上市，在未来相当长的一段时间，争取每年实现一次医药物流仓储资产及配套设施的扩募。详见公司披露的《2022 年年度报告》，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，详见上证路演中心、中证网路演中心或同花顺路演平台。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
2023 年 5 月 15 日

证券代码：603215　　证券简称：比依股份　　公告编号：2023-029

浙江比依电器股份有限公司 2022 年年度股东大会决议公告

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。

重要内容提示：

● 本次会议是否有否决议案：无

一、会议召开和出席情况

（一）股东大会召开的时间：2023 年 5 月 15 日

（二）股东大会召开的地点：浙江省宁波市余姚市城区经济开发区城东新区俞赵江路 88 号公司会议室

（三）出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况：

1、出席会议的股东和代理人人数	9
2、出席会议的股东所持有表决权的股份总数（股）	123,229,300
3、出席会议的股东所持有表决权股份占公司有表决权股份总数的比例（%）	66.0181

（四）表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定，大会主持情况等。

本次会议由公司董事会召集，采用现场投票和网络投票相结合的方式，现场会议由公司董事长闻继望先生主持，符合《公司法》及《公司章程》的规定

（五）公司董事、监事和董事会秘书的出席情况

1、公司在任董事 9 人，出席 9 人；

2、公司在任监事 3 人，出席 3 人；

3、董事会秘书出席了本次会议；全体高管列席了本次会议。

二、议案审议情况

（一）非累积投票议案

1、议案名称：《关于公司 2022 年年度报告及摘要的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

2、议案名称：《关于公司 2022 年度董事会工作报告的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

3、议案名称：《关于公司 2022 年度财务决算报告的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

4、议案名称：《关于公司 2022 年度利润分配预案的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

5、议案名称：《关于确认公司董监高 2022 年度薪酬的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

6、议案名称：《关于公司 2023 年度申请银行授信额度的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

7、议案名称：《关于公司 2023 年度开展外汇衍生品交易的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

8、议案名称：《关于公司聘请 2023 年度审计机构的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

9、议案名称：《关于修订<公司章程>并办理工商变更登记事项的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

10、议案名称：《关于公司 2022 年度监事会工作报告的议案》

审议结果：通过

表决情况：

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
A 股	123,214,400	99.9879	14,900	0.0121	0	0.0000

（二）涉及重大事项，5%以下股东的表决情况

议案序号	议案名称	同意		反对		弃权	
		票数	比例（%）	票数	比例（%）	票数	比例（%）
4	《关于公司 2022 年度利润分配预案的议案》	7,018,550	99.7882	14,900	0.2118	0	0.0000
5	《关于确认公司董监高 2022 年度薪酬的议案》	7,018,550	99.7882	14,900	0.2118	0	0.0000
7	《关于公司 2023 年度开展外汇衍生品交易的议案》	7,018,550	99.7882	14,900	0.2118	0	0.0000
8	《关于公司聘请 2023 年度审计机构的议案》	7,018,550	99.7882	14,900	0.2118	0	0.0000

（三）关于议案表决的有关情况说明

1、本次股东大会会议议案 9 为特别决议议案，已获得出席本次会议的股东或股东代理人所持有效表决权股份总数的三分之二以上通过。

2、本次股东大会会议议案 1-8 及议案 10 为普通议案，已获得出席本次会议的股东或股东代理人所持有效表决权股份总数的二分之一以上通过。

3、本次股东大会会议议案 4、5、7、8 已对中小投资者进行了单独计票。

4、涉及关联股东回避表决情况：无。

三、律师见证情况

1、本次股东大会见证的律师事务所：浙江阳明律师事务所

律师：邹杨敏、蹇莉

2、律师见证结论意见：

公司本次股东大会的召集和召开程序、召集人资格、出席会议人员资格等事宜，均符合法律、法规及《公司章程》的有关规定，本次股东大会的表决程序、表决结果合法有效。

特此公告。

浙江比依电器股份有限公司董事会
2023 年 5 月 16 日

● 上网公告文件

经鉴证的律师事务所主任签字并加盖公章的法律意见书

● 报备文件

经与会董事和记录人签字确认并加盖董事会印章的股东大会决议

证券代码：601319　证券简称：中国人保　公告编号：临 2023-028

中国人民保险集团股份有限公司 原保险保费收入公告

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。

中国人民保险集团股份有限公司（“本公司”）2023 年 1 月 1 日至 2023 年 4 月 30 日经由本公司子公司中国人民财产保险股份有限公司、中国人民人寿保险股份有限公司及中国人民健康保险股份有限公司所获得的原保险保费收入分别为人民币 204,671 百万元、人民币 64,230 百万元及人民币 27,497 百万元。

中国人民财产保险股份有限公司上述期间原保险保费收入分类明细如下：

单位：人民币百万元，百分比除外

	2023 年 1-4 月	同比（%）
机动车辆险	89,044	6.4
意外伤害及健康险	59,856	8.3
农险	23,295	22.1
责任险	13,877	5.1
企业财产险	6,672	3.4
信用保证险	2,261	27.4
货运险	1,843	6.2
其他险种	7,823	38.3
合计	204,671	9.5

注：原保险保费收入数据根据中华人民共和国财政部《企业会计准则第 25 号—原保险合同》（财会〔2006〕3 号）及《保险合同相关会计处理规定》（财会〔2009〕15 号）编制，下同。

中国人民人寿保险股份有限公司上述期间原保险保费收入分类明细如下：

单位：人民币百万元，百分比除外

	2023 年 1-4 月	同比（%）
长险首年	33,456	0.5
趸交