

九州通医药集团股份有限公司 关于接待投资者调研活动的公告

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。

2022 年 8 月 23 日,九州通医药集团股份有限公司(以下简称“九州通”或“公司”)以电话会议的形式接待了投资者调研,公司副董事长、总经理、副总经理、董事会秘书及主要业务板块负责人参与调研并就投资者关注的问题进行了回复。

一、调研情况

时间：2022 年 8 月 23 日

调研方式：电话会议

调研机构：兴业证券、西南证券、国金证券等

二、调研主要问题及回复情况

(一) 请介绍一下公司中报业绩情况

回复：

1、经营业绩持续改善，收入和扣非净利润双增长

2022 年上半年，公司主营业务经营稳健，整体业绩持续改善，实现收入规模和扣非归母净利润双增长。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、强力推进新兴业务

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、医药零售业务和

三方物流业务都增长更快。

总代品牌推广业务，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%），对总营收的贡献有进一步提升，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%），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。

3、B 端服务升级，数字化有序推进

九州通的业务系统、财务系统和物流信息系统均在行业领先。公司自有的九州通 B2B 平台、“智药通”APP，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，上半年不断迭代升级。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%。公司数字化推进成效显著，B2B 电商业务占整体收入比例超过 10%，已成为重要的发展引擎。

4、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**”项目今年发展非常迅速，公司旗下好药师已经完成自营和加盟的门店已经达到了8,516家，计划在今年年底实现加盟药店数超过1万家，未来力争实现3万家药店的加盟。“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，每天为上万名慢重症患者提供24小时送药服务。

“万店联盟”现在有8,516家，系统全部统一，而“幂健康”服务平台发展迅速，在互联网医疗和药品供应平台中是比较独特的模式。这两项业务，一项从医疗，一项从药品功能触及到C端，C端计划在未来三年达到1亿用户。

5、数字化转型项目稳步推进

公司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》。

（二）请问疫情对公司业务有何影响？

回复：

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（占到全部药

品的 70%以上)等刚性需求基本没有影响;疫情期间受到政策管控,感冒发烧类和咳嗽类用药受到较大影响;防疫药品销量增长比较快。

九州通是全渠道、全品种、全场景的医药供应链服务模式,有的药品受到影响销量下滑,有的药品(如防疫产品)销量上升,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,基本上全国也是平衡的,所以业绩情况比较稳定。

(三) 请问带量采购政策对公司有何影响?

回复:

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。

（四）请介绍下公司总代业务目前的情况，以及未来大品种的规划

回复：

1、总代理业务情况

2022 年上半年，公司经营总代理药品共计品规 1,125 个，可威、倍平、同仁堂系列、康王系列等重点品种销量大幅增长，**实现销售 33.31 亿元、同比增长 36.10%；终端销售占比同期上升，整体毛利大幅提升，实现毛利 7.75 亿元，同比增长 82.38%。**

2、未来品种规划

公司将会持续引进新品，不断优化总代理药品结构，主要有以下途径：

（1）公司主动发掘新品：公司总代理事业群下设中央市场部，常年对一些机会产品进行主动的筛选、研判和挖掘，对于有潜在价值的产品，中央市场部会联合采购和销售部门去争取代理权。**（2）既有合作厂家扩展合作产品：**基于历史的优秀合作成果，即在原来既有的合作取得不错的效益后，合作伙伴主动提出扩充合作产品，比如厄贝沙坦氢氯噻嗪片等集采产品，前期合作得很好，后期厂家又主动提出将产品交由公司代理。**（3）供应商主动寻求合作：**随着公司代理产品越来越丰富，有其他的供应商慕名而来主动寻访合作。

（五）公司在冷链运输板块，包括非医药物流板块的发展情况和规划

回复：

国务院《“十四五”冷链物流发展规划》，明确指出对物流冷链企业的支持，并指出冷链物流发展方向是数字化、智能化和绿色化。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。

1、覆盖全国的冷链物流资源

九州通集团在全国拥有 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、冷链业务以医药产品为主，并向非药领域拓展

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。

2022 年上半年，公司除了运作科兴新冠疫苗的业务外，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。

（六）如何看待互联网医疗的发展？“慕健康”平台的发展情况和未来规划？

回复：

“慕健康”平台经过三年多的打造，整体发展情况良好：

1、平台基于供应链，与医结合，在平台商与很多的互联网医院或医疗机构进行合作；2、平台是线上线下相结合的模式，线上是与医生做结合，线下是通过万店联盟来与药店结合，这符合当前国家政策的特点；3、平台以专病为突破口，目前平台上有眼科、糖尿病、心血管疾病等慢病专区，通过互联网来提供专病管理服务；4、平台为多业态、开放性而非封闭性，不同的互联网医院都可以

进入平台，不同的药厂也能够平台上进行推广，医生团队也可以在平台上进行诊疗，此外慢病患者也能在社区中进行交流；5、商保能提供履约、慢病管理等服务，是非常有意义的。

截至 2022 年 6 月末，平台付费用户达 11.2 万人，其中“幂健康”用户端和医生端已更新迭代至 v1.12 版本，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：

“幂健康”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”下一步公司将以单病种为核心，围绕工业的数字化营销，基于商保活动构建病种的服务闭环。今年创新业务可以突破性进展，预计明年持续保持快速增长趋势。

目前国家的大体趋势，双通道、处方外流对互联网医疗发展还是利好的，未来公司会进一步运用数字化的运营能力及渠道优势，特别是利用“幂健康”平台提供的医疗服务，整合不同的相关方为患者提供服务。

（七）万店联盟的进展和未来规划

回复：

万店联盟是公司近两年推出的核心战略项目，结合九州通全集团的商业零售、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 6 月 30 日，公司有 8,516 家门店，预计到 11 月份可以突破 1 万家门店，实现万店联盟的宏伟蓝图，全年预估可以达到 11,000 家门店左右，未来计划三年内在全国

实现 3 万家的覆盖，最终实现 5 万家的覆盖。

1、公司推行万店联盟具有**现实的必要性**。公司调研发现医药零售行业不应该只有直营板块这一种模式，由于我国幅员辽阔，通过直营店难以实现全部区域覆盖。所以公司创设性地，以统一品牌加盟的模式**延伸终端零售覆盖**。

2、公司推行万店联盟**符合国家政策导向**。一是按照十四五的规划，大连锁以及全国的连锁率会快速提升到 70%，近两年也攀升到 60%左右。二是多个省市药监部门发文，推行批零一体化。这项工作的背后，是推进药店的统一管理，构建统一渠道，降低监管部门的监管难度和规范市场的可控性。

3、公司推行万店联盟具备巨大优势。

一是清楚客户在哪里，公司自成立以来深耕零售药店市场，与 30 多万家零售药店，包括全国百强连锁，建立了良好的业务关系，非常了解客户的情况。

二是加盟业务背后有供应链的支持，公司建立起的全区域、全渠道医药供应链服务体系，可以支持在全国任何地区，包括新疆、西藏等边远地区，开展加盟业务。

（八）中药板块的进展和未来规划

回复：

1、中药板块发展情况

2022 年上半年，公司中药板块实现销售收入 17.22 亿元，同比增长 9.30%；其中九信工业销售 8.97 亿元，同比增长 24.82%。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。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，九信中药获得“头部力量·中国医药高质量发展成果企业”、“2021 百强榜”、“中国医药百强榜”等荣誉。

2、中药板块发展规划

2022 年 3 月，国务院办公厅发布《“十四五”中医药发展规划》，部署了推动中药产业高质量发展、发展中医药健康服务业等重点任务，中药未来发展可期。

九信中药将抢抓发展机遇，做大全集团中药体量，聚焦中药工业，全力打造九信品牌中药；布局中药基地建设，建立溯源体系，推进规范化种植，从源头上保障中药材质量；渠道建设上，做稳传统 OTC 业务，着力重点发展医疗业务。未来三到五年，公司会持续围绕全产业链的布局，做好从中药材种植到中药饮片的加工与销售每一环节。未来公司希望能实现每年持续快速增长，并将业务渠道从 OTC 转型到医疗板块。

九州通正处于转型时期，近三年也取得了很大成果，核心就是数字化、互联网和平台化，也适应于国家“零差率”、“集采”等政策的变化。公司针对变化也进行了业务布局，投入较大，未来可能会对公司发展起到非常好的支撑作用。九州通总体比较稳健，业务发展坚实，预计未来三年能保持平稳快速的增长。

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司

2022 年 8 月 24 日