

九州通医药集团股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 年党召开的“二十大”制定了当前和今后一个时期党和国家的大政方针，描绘了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图，标志着党和国家将迈入“全新赛道”。2022 年是全国人民防控最艰苦卓绝的一年，也是取得决定性胜利的一年。2022 年公司面对防控和市场的双重考验，在各级政府的引领和支持下，紧紧围绕“人民至上、生命至上”的根本宗旨，攻坚克难、顽强拼搏，取得了不俗成绩。

2022 年，公司“三会”规范运作，董监高勤勉尽责，信息披露合规高效，内控体系有效运行，董事会规范治理水平进一步提升；2022 年，公司继续深化全品类、全渠道和全场景的业务布局，加快建设数字化、平台化和互联网化的服务能力，并紧紧围绕六大主营业务进行转型升级和业务创新。2023 年，公司将开启新三年战略规划，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，构建新战略版图。

下面，就公司董事会 2022 年度具体情况做如下汇报：

一、2022 年度公司整体经营情况

2022 年，公司经营业绩持续稳健增长，营收和扣非归母净利润均实现了**加速双增长**。公司营业收入再创新高，达到 1,404.24 亿元，同比增长 14.72%；扣非归母净利润达 17.34 亿元，同比增速达到 23.56%，远超营收增长；经营活动现金流大幅改善，全年净额达 39.86 亿元，比去年同期增长 15.24%，经营质量全面提升。2022 年年末，公司归属于上市公司股东的净资产 246.40 亿元，总资产 922.72 亿元。

2022 年，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期内公司销售回款增加、回现款率提升所致，公司通常从第四季度开始加大应收账款的清收力度，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。

报告期内，公司继续强力推进好药师万店加盟计划，加速打造药九九终端平台、“幂健康”平台，重点实施“Bb/BC 仓配一体化”、AI 智能采购、客服平台升级等战略性 PMO 项目，均超预期达成各项考核指标，加速了公司经营模式的转型升级。

二、公司转型升级及业务创新成果

2022 年，公司围绕六大主营业务进行转型升级和业务创新，在数字化医药分销、总代品牌推广、工业自产及 OEM、万店加盟、电商 B/C 端总代总销、“幂健康”服务、互联网医疗、Bb/BC 仓配一体化等各项业务创新上均取得了丰硕的成果，具体如下：

（一）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

报告期内，公司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“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的快速转型。

(二) 零售电商平台业务，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

报告期内，公司继续开展对京东、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。公司零售电商分销事业部充分整合公司各方资源，包括“幂健康”平台的医患服务、“Bb/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。

(三) 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

报告期内，公司总代品牌推广业务（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。

报告期内，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。截至报告期末，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。

报告期内，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。

（四）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

报告期内，公司积极开发**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。

（五）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

报告期内，公司强力推进“万店加盟”计划，截至本报告披露日，“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，预计 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“幂店通”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。

（六）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

报告期内，公司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（以下简称“北京好药师”）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、抖音等多个零售电商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。

（七）“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

截至报告期末，公司“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%。

报告期内，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。

（八）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

报告期内，公司建设与运营了 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。

（九）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

报告期内，公司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“Bb 一体化”改造并投入运营，未来三年公司争取完成“Bb/BC 仓配一体化”能力的全覆盖。公司搭建的行业特有的“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，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。

（十）公募 REITs 项目启动，开启公司重大战略转型，盘活 300 余万平方米医药物流仓储资产及配套设施

截至本报告公布之日，公司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）搭建轻资产运营平台，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。

三、2022 年公司投资情况

报告期内，公司对下属重要企业现金增资合计 2.20 亿元，占投资金额的 14.13%；以公司持有的其他股票资产对子公司增资（协议转让），股票价值合计 6.62 亿元，占投资金额的 42.52%；对新设子公司注资 2.37 亿元，占投资金额的 15.22%；企业收并购投资 4.38 亿元，占投资金额的 28.13%。

四、2022 年利润分配预案及近三年利润分配政策执行情况

（一）公司 2022 年利润分配预案

综合考虑各方面因素，根据《公司法》《公司章程》等相关规定，公司拟提议本次利润分配方案如下：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 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 1,873,869,441 股(最终以权益分派股权登记日登记的总股本为基数)扣除回购专户 48,599,098 股股份为基数，向全体普通股股东每 10 股派发现金红利 5 元（含税），共计分配现金红利 912,635,171.50 元；向全体股东每 10 股转增 4.9 股，合计转增 894,382,468 股，转增后公司总股本增加至 2,768,251,909 股。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——回购股份》第八条的规定：“上市公司以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红，纳入该年度现金分红的相关比例计算。”则 2022 年度公司现金分红总额为 1,338,303,571.50 元（含 2022 年度股票回购金额 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%。

（二）公司近三年利润分配政策执行情况

《公司章程》现金分红政策规定：“公司最近三年以现金分红方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”。

如 2022 年度利润分配预案获得通过，公司最近三年累计现金分红金额（含 2020 年、2021 年、2022 年股票回购金额）占最近三年平均净利润的比例为 122.29%，达到《公司章程》中“公司最近三年以现金分红方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”的现金分红政策的规定。

单位：元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率
2020 年	1,214,303,343.74	3,075,054,823.79	39.49%
2021 年	548,734,537.90	2,448,334,182.94	22.41%
2022 年	1,338,303,571.50	2,084,962,539.78	64.19%
最近三年累计现金分红额占最近三年平均净利润的比例			122.29%

五、2022 年公司治理及内控建设情况

2022 年，公司董事会严格按照《公司法》《证券法》及《公司章程》的相关规定，本着对全体股东负责的态度，积极有效地行使董事会职权，认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责地开展董事会各项工作，推动公司治理水平的逐步提升。

（一）股东大会召集、召开情况

2022 年，公司董事会组织召开了 1 次年度股东大会和 2 次临时股东大会，审议通过了利润分配、关联交易、员工持股计划、董监高薪酬、优先股发行等 29 项议案，充分保障了股东对公司重大事项的知情权、参与权和表决权。公司严格按照《公司章程》《股东大会议事规则》等相关规定，规范股东大会的召集、召开和决策程序，聘请律师对股东大会的合法性出具法律意见，确保所有股东特别是中小股东的平等地位。

（二）董事会召开情况

2022年，公司共召开董事会8次，审议通过了聘任高级管理人员、回购股票、优先股派息等48项议案，各位董事均能忠实、勤勉地履行职责，积极出席会议，并对所议事项发表明确意见。

（三）董事会专门委员会召开情况

公司董事会下设的财务与审计委员会、提名与薪酬考核委员会、战略与投资委员会、环境、社会与治理（ESG）委员会，均履行了专门委员会的职责，发挥了专门委员会的作用。报告期内，公司财务与审计委员会召开会议6次，战略与投资委员会召开会议1次，提名与薪酬考核委员会召开会议3次。各专门委员会充分发挥专业职能作用，对公司财务报告、内部控制评价报告、员工持股计划等重要事项进行审议，为董事会的科学决策提供参考和重要意见，有效促进了公司规范治理、有效运行。

（四）独立董事履职情况

公司独立董事严格按照《公司法》《上市公司治理准则》《公司独立董事制度》及《公司章程》的规定，忠实履行职责，积极出席公司历次董事会、股东大会和董事会专门委员会会议，认真审议各项议案，对重要事项发表独立意见，运用各自的专业知识，为公司的科学决策和规范运作提出意见和建议，充分发挥了独立董事对公司的监督、建议等作用，切实维护了公司和全体股东的合法权益。

（五）信息披露工作情况

报告期内，公司**连续第三年获评上交所信披质量等级A级**，全年披露定期报告4期，临时公告125份，涉及发行优先股发行、利润分配、回购股票等重大事项。公司能够按照《上海证券交易所股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》等相关规定，严格履行信息披露义务，披露的相关信息及时、公平、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。公司公告基本涵盖了公司所有的重大事项，有利于帮助投资者及时了解公司状况，切实维护了公司全体股东的权益。

（六）投资者关系管理工作

报告期内，公司高度重视投资者关系管理工作，设置专人接待来访投资者调研、回复上证e互动投资者提问、接听或接收投资者电话及邮件，并定期召开投

投资者业绩说明会，就重大事项与投资者进行深入广泛的交流；并采用现场与网络投票相结合的方式召开股东大会，便于广大投资者能积极参与公司股东大会审议事项的决策，充分保障投资者的知情权、决策权等。

（七）内部控制建设情况

公司已建立了较为健全、有效的内部控制制度，2022年，公司组织开展了内部控制自查工作，对公司2022年度的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价，并根据实际自查情况，编制了《公司2022年度内部控制评价报告》；此外，公司聘请了中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）对公司的内部控制进行了审计，会计师事务所出具了标准无保留意见的内部控制审计报告。

六、2022年公司履行社会责任情况

2022年，公司继续坚守在药品保供第一线，发挥民营企业体制机制优势，凸显了企业的社会责任担当。从去年上半年香港、上海、山西等地药品保供及物资捐赠，到年末全国管控放开后的防控决战，全体九州通人展现出了大无畏的英勇奉献精神，齐心协力、团结奋战、不分昼夜，克服重重困难，全力保障物资和药品的供应，成为各级政府保供的有力抓手，为最终打赢防控“保卫战”做出了应有的贡献。这一年，公司积极扶危济困，先后向湖北的恩施、麻城等地捐赠现金及扶贫物资，向学校捐资助学、驰援四川抗震救灾，以及联合工信部向西藏、四川、河南等地的五个县捐助应急药品等。公司全年参与社会公益活动共捐赠现金和物资近3,000万元，并荣获亚洲开发银行颁发的社会责任奖项。

七、新三年战略规划及工作展望

2023年是公司新三年战略规划的开启元年。未来三年，公司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目标，构建新战略版图。

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 6700 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，力争打造行业最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，重构公司轻资产运营商业模式，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，争取将每年实现一次医药物流仓储资产及配套设施的扩募。

如今的九州通，已搭建起了行业稀缺的“千亿级”医药供应链服务平台，建立起了“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式。公司将持之以恒地坚持业务创新，不断加快向数字化及数智化转型，朝着“中国最专业的大健康服务平台”发展目标奋勇前进！

最后，公司董事会特别感谢各位投资者对公司一如既往的关注和支持！深切感恩全体员工为公司发展所付出的辛苦努力！万分感激一贯帮助和支持公司的各

级政府部门、金融机构、上下游客户及社会各界人士!相信有您们的陪伴和支持,
九州通的未来将会更加美好!

九州通医药集团股份有限公司董事会

2023年4月25日