

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2021-035

转债代码：110034

转债简称：九州转债

九州通医药集团股份有限公司

关于 2020 年度利润分配及业绩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、本次利润分配及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“公司”）2020 年度利润分配及业绩说明会于2021年5月11日（星期二）15:00-16:00在上海证券交易所“上证 e 互动”（<http://sns.sseinfo.com>）的上证e访谈栏目以网络互动交流的形式召开。公司董事长刘长云先生、总经理刘义常先生、董事会秘书林新扬先生、财务总监许应政先生、副总经理全铭女士和证券事务代表刘志峰先生出席本次说明会，就公司2020年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

本次说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

问题一：请介绍一下公司2020年度利润分配方案？

回复：您好！公司2020年度利润分配方案为：拟以权益分派股权登记日登记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），按照公司2021年3月31日的总股本 1,873,816,880 股计算，扣除回购专户股份 45,070,300 股，即以 1,828,746,580股为基数，预计派发现金红利为 914,373,290.00 元，加上回购股份支付资金 299,930,053.95 元（不含交易费用）后，共计分配现金股利 1,214,303,343.95 元，占本年度合并会计报表归属于上市公司普通股股东净利润的 39.49%。公司董事会决议2020年度不实施资本公积金转增股本方案。

问题二：总代总销及自产业务是公司业务转型的重点，请介绍一下该业务的经营情况？

回复：您好！公司2020年积极引进并大力推广优质总代总销产品和医药工业自产产品，优化产品结构与营销策略，实现总代总销及自产业务收入合计135.26亿元，毛利20.62亿元、同比增长32.88%。其中在药品总代总销业务方面，经营品规1,239个，实现销售47.55亿元，同比增长28.52%；在器械总代总销方面，经营品规320个，实现销售69.64亿元，同比增长13.36%。公司根据总代总销品种属性及渠道差异制定不同业务模式，实施精准营销，有效拓展了市场，提升了销售毛利率。公司总代总销品种持续增多，将加强“渠道管理+产品推广”医药综合服务能力，增强上下游客户粘性，助推公司业绩快速增长，提升盈利能力。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题三：公司在专业药房拓展方面有没有突破？现在有多少家DTP药店、重症慢病医保药店？

回复：您好！近年来，公司大力拓展DTP药房、医院药房和院边店业务，好药师专业药房医保建设取得突破。好药师九州通大厦重症慢病医保药房投入运营并被评为“2019-2020年度全国慢病服务示范店”，好药师江夏文化锦和店获批重症慢病医保资格，期内收购了好药师南方新稀特大药房（福州）。2020年，公司好药师旗下DTP药店、医院店、院边店和重症慢病医保药店共26家专业药店实现销售收入2.52亿元。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题四：贵公司三方物流业务进展如何？现在投入有多少冷链车用来配送疫苗？

回复：您好！公司利用行业内领先的物流网络、技术、管理与品牌优势，在满足自身业务需求的同时，延伸拓展公司的三方和四方物流业务。期内公司三方物流业务实现营业收入3.05亿元，同比增长67.95%；毛利6,247.91万元，同比增长107.05%。公司2020年11月首条干线线路试运行，实现干线快运系统“0到1”突破并满足全环节节点信息可视化和可追溯。截至年末，共有27家子公

司取得药品三方物流资质，19家子公司取得器械三方物流资质。目前，公司与科兴公司战略合作，已投入近百辆专用冷链车承担科兴公司的疫苗冷链配送业务；目前该业务占比较小，对公司业绩暂时没有较大影响。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题五：贵公司的“互联网化”转型主要体现在哪里？

回复：您好！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。公司通过互联网及数字化平台开展的医药B2B“新分销”销售收入达到93.54亿元，其中，公司医药B2B电商平台实现销售55.18亿元，“智药通”APP平台集聚了15万厂家业务人员，带动公司电商平台实现销售38.36亿元，包括向互联网企业平台提供的医药供应链业务，公司自营电商平台实现销售达127亿元，已成为全国规模最大的自营医药B2B电商平台。公司推出的“智药云”、“智慧药店”、“医卫助手”等互联网服务工具，赋能线下共计20多万家等级医院、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《2020年年度报告》。

问题六：除了爱美客，目前公司还投资了哪些类似的企业？这种投资是否可持续化？能为公司带来什么收益？

回复：您好！目前除了爱美客之外，公司生态圈投资企业包括已上市的重庆太极实业（集团）股份有限公司、湖北省宏源药业科技股份有限公司等医药工业企业，也包括暂未上市的海拍客、上海优伊网络科技有限公司、柏汇康医疗科技（北京）有限公司（旗下拥有赛柏蓝、医声医事等知名公司）等大健康平台企业，以及手术机器人领域的北京和华瑞博科技有限公司、基因检测行业的上海鸚远生物技术有限公司、供应链物流行业的浙江凯乐士科技有限公司等等，涵盖大健康产业各个领域。公司未来将继续利用自身千亿平台及供应链价值优势，针对生产企业、医疗机构、养老护理及大健康服务平台等领域进行生态投资，随着投资圈的不断扩大以及上市企业的增多，将持续为公司带来良好的投资收益。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题七：公司2020年经营情况与行业相比处于什么水平？

回复：您好！近年来国家推行“两票制”、“营改增”、“带量采购”、新版《药品经营质量管理规范》（GSP）等政策，客观上推动了行业结构调整，提升了行业的集中度，大型医药流通企业占行业整体业务量的比重逐年提升，2020年上半年包括九州通在内的前四大流通企业合计市场占有率达到42.3%，其中九州通占比4.7%。同时，2017年至2020年公司业务收入增速均高于行业平均水平；公司2020年增速为11.42%，也高于国有大型医药流通企业。

问题八：贵公司年报中提到的“全品类”优势体现在哪里？

回复：您好！公司目前的经营品规数已达44.39万个，其中中西成药品规数6.23万个，器械品规数26.86万个，中药品规数达到8.72万个，以及其他食品、保健品和化妆品品规2.57万个，基本涵盖了医药行业绝大部分经营品种。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题九：作为民营医药龙头企业，公司在疫情中有什么贡献？

回复：您好！面对疫情冲击，公司充分发挥全渠道、全品类及全场景的医药供应链服务能力，积极参与“抗疫保供”行动，成为湖北省抗疫物资供应量最大的企业；在疫情期间，公司紧急驰援武汉红十字会管理抗疫物资，运用自主研发的“九州云仓”管理系统和积累的大数据平台，迅速理顺捐赠物资的分发流程，在最短的时间内将捐赠物资送达到指定的单位，有力支援了抗疫战斗；公司旗下的九信中药集团受“人民英雄”张伯礼院士委托，为指定的中医治疗医院、方舱医院、隔离点等煎制、配送中药汤剂400万余袋，为中医中药抗击疫情做出了突出贡献，成为2020年的抗疫热点事件，受到了政府和社会的广泛好评。

问题十：公司是从基层起家的，目前公司覆盖基层的客户数量多少？

回复：您好！公司在医药行业深耕20余年，积累了海量的客户资源，2020年，公司B2B客户规模已达39万家，其中覆盖1.1万家城市及县级公立医院客户，17.5万家连锁及单体药店客户，16.8万家基层及民营医疗机构客户。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十一：公司2020年非主营业务收入产生的净利润占比大，其中土地收益金额较大，这种土地收益是否具有可持续性？

回复：您好！公司近几年土地收益、生态圈投资回报等非主营业务产生的收益增长很快，但也要看到，公司归母扣非后的净利润也是同步节节攀升，从2015年的5.77亿元，增长为2020年的18.66亿元，增幅223.4%，年均增长约44.6%。目前，公司的生态圈投资主要围绕公司千亿平台服务的上下游产业链，不仅能带来较好的投资回报，也能丰富公司供应链平台品种及渠道。另外，被计入公司营业外收入的土地置换收益是具有持续性的，公司目前在全国拥有137个医药物流中心，6,641亩土地，这些资产账面价值均以账面原值减折旧摊销，其中很多已折旧完毕，上述土地价值巨大，具有可预期、可持续性。

问题十二：疫情期间，公司九州云仓系统发挥了重要作用，请介绍下该系统？

回复：您好！公司自主研发的九州云仓运营管理系统，可以实现仓储信息网、物流信息网、业务信息网“三网”高度融合统一，以及全链全景数字化运营管控，包括但不限于全链路实时可视跟踪、主动预警防范、智能调度、协同控制、数据驱动决策、自动分析诊断等。作为国内最大的专业医药物流供应链平台，九州云仓日均流量90万余单，已为10万多家上下游客户提供智能化、平台化、集约化的物流供应链服务。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十三：请问公司年报提到的“全渠道”覆盖优势主要指哪些渠道？

回复：您好！公司目前在医药流通行业已完成全终端渠道覆盖，包括以城市公立医院、县级公立医院为主的第一终端渠道，以连锁和单体药店为主的第二终端渠道，以基层和民营医疗机构为主的第三终端渠道，以及以互联网平台为主的第四终端渠道；除了以上终端渠道，公司还拥有自有的FBBC平台业务渠道，同时覆盖了下游商业分销渠道、商超等渠道以及直接面向C端的零售渠道，基本实现了医药流通行业全渠道覆盖。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十四：公司自上市以来获得了什么样的经营成果？业务转型效果如何？

回复：您好！2020年是公司进入资本市场后的第十个年头，公司不断优化管理结构，积极探索新的发展模式，实现了公司持续稳定的高质量增长。十年间，公司营业收入由211.85亿元增长至1,108.60亿元，归属于上市公司股东净利润由3.60亿元增长至30.75亿元，连续十年复合增长率为24%，归属于上市公司股东所有者权益由39.01亿元增长至218.27亿元，基本每股收益由0.27元增长至1.60元。十年间，公司完成了医药物流服务网络的全国性布局，建立了全国规模最大的专业医药供应链服务平台，连续十年位居中国民营医药流通企业第一名。自上市以来，公司积极拥抱互联网，持续不断加大对信息技术和物流技术方面的投入，在更好地服务于上下游客户、满足客户多样化的需求方面取得了丰硕的成果；公司完成了全渠道、全品类的业务布局和拓展；开启了总代总销以及自产业务、三方物流业务及生态圈投资等新兴业务的孵化与快速发展；成功探索出传统业务向平台化、互联网化、数字化转型的新模式，公司现时已成为科技驱动型的高效运营的全链医药供应链服务型企业。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十五：如何理解年报中提到的公司“平台化”转型？

回复：您好！随着公司业务规模的快速增长，已跨入“千亿级”销售规模公司；公司积累了海量的上下游客户资源及经营品类，搭建了行业稀缺的全场景物流供应链服务体系，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，并利用此平台运营不同品类的药品、器械、中药、消费品以及总代总销和自产产品。公司已建成了全国规模最大的医药供应链服务平台的基础设施，包括137座仓、建筑总面积393万平方米的经营设施，其中符合GSP标准的仓库设施为257万平方米，518个冷库（面积4.4万平方米，容积10万立方米）。目前，公司六大平台包括产品营销平台、物流共享平台、电商及信息化运行平台、财务共享平台、供应链增值服务平台和生态投融资平台。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十六：请问公司的“数字化”转型成果如何？

回复：您好！在数字化方面，公司目前是行业内极少数具有自主研发的全国统一的ERP系统、主数据管理系统的现代数字化医药流通企业，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。目前公司下属的湖北九州云仓科技发展有限公司和湖北九州云智科技有限公司，均是具备互联网+大数据主流框架完整开发工具平台的企业。前者运营的九州云仓智慧物流供应链平台，日均流量90万余单，为10万多家上下游客户提供智能化、平台化、集约化的物流供应链服务，已成为国内最大的专业医药物流供应链平台。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十七：公司推行的“万店联盟”是什么样的模式？目前进展如何？

回复：您好！2020年，公司依托供应链与客户资源优势，启动并大力拓展“万店联盟”项目计划，通过品牌授权的加盟模式，整合集团终端、采购、电商等资源赋能终端药店；终端药店加盟后，公司对加盟店进行统一形象设计，统一上线ERP系统，进行商品目录及价格等信息导入，对其进行系统建设、人员培训、开业指导、厂家政策支持、品种赋能、质量管理帮扶、新零售推广及全渠道流量导入等全方位赋能与提升，助力其业务快速持续增长，提升其业务经营质量；公司通过业务系统与其信息系统链接，提升公司药店终端市场粘性与占有率，以数据驱动公司药店终端市场业务增长。公司计划在2021年年内实现与10000家药店的门店通系统对接，实现加盟药店达到5000家，截至年报披露日，“万店联盟”项目已签约门店1,123家。详见公司披露的《2020年年度报告》。

问题十八：医药流通行业未来的行业格局有什么变化？行业的发展趋势在哪里？公司是否具备优势？

回复：您好！首先，医药流通市场格局将发生变化，慢病用药向基层医疗机构转移、自费用药处方开始流向药店；其次，医药流通市场仍以TOB市场为主，各级医疗机构这一市场占整体药品的销售额现时不少于70%以上；再次，互联网化、数字化解决方案和赋能工具的应用，是行业发展的必然趋势；最后，供应链基础是未来产业互联网平台竞争的核心，也是医药产业互联网服务平台实现变现的关键环节。公司目前在以上四个方面均具有一定的优势，未来也将进一步强化

这些方面的发展，提升自身的竞争优势。

问题十九：医药集采等政策对医药流通、销售业务影响怎样，医药销售企业还有生存空间吗？

回复：您好！目前的医药集采等政策对公司来说是“机遇大于风险”。集采政策将进一步促进医药流通行业集中度的提升，大型医药流通企业凭借物流网络布局广、集约化程度高等优势，成为生产企业优先选定的配送商，这将促使流通渠道更加多元化、扁平化，进一步提升行业集中度，重塑医药流通终端市场格局。公司作为全国性的医药流通民营龙头企业，拥有覆盖全国各省市的物流网络和覆盖全渠道的医药供应链服务体系优势，将积极参与中选药品配送招标工作，并以此为契机拓展医院终端业务；此外，集采竞标成功的药企仅占少数，更多的产品转向OTC市场，部分医院渠道销售的品种因无法中标而转向零售药店市场，从而为公司争取该类药品的院外市场和总代总销业务创造更多的机会。

问题二十：请介绍一下公司董事会换届情况？

回复：您好！2020年11月，公司完成了董事会的换届改选，两位创始人退居二线，年轻化、专业化和职业化的新生代职业经理人走上前台，他们年轻有为、精力旺盛、思路清晰，可以为公司增加新的活力，继续带领公司由传统企业向平台化、数字化、创新型企业的跨越与转型。

问题二十一：近期，公司在投资者关系管理上有哪些动作以及规划？

回复：您好！公司非常重视投资者关系管理，特别是跨入千亿销售规模后更加注重将经营成绩向投资者进行展示。2020年以来，公司聘请了专业人员专职负责投资者的沟通与交流；公司组织了一次大型投资者交流会并对2020年年报进行了整体改版，披露内容越加详实，分红力度也越来越大。2021年一季报之后公司马上发布了业绩说明会的预告公告，积极对接资本市场，与投资者的交流频率、力度均显著提升。随着公司对外交流的展开，相信公司的亮点将不断被认知，对于投资者的回报将会持续加强。

三、其他事项

关于本次利润分配及业绩说明会的具体内容，详见上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台的“上证 e 访谈”栏目(网址为：<http://sns.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

2021年5月12日