

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2021-064

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 2021 年半年度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”）2021 年半年度业绩说明会于2021年9月3日（星期五）11:00-12:00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2021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

本次业绩说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

问题一：贵公司2021年上半年的整体业绩怎么样？

回复：您好！2021年上半年，公司销售及净利润整体增长良好，实现营业收入619.81亿元，较上年同期增长 20.70%；归属于上市公司股东的净利润21.72亿元，较上年同期增长72.55%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润9.79亿元，较上年同期增长2.06%；公司经营活动现金流量净额-12.52亿元，较上年同期的-26.11 亿元有了大幅改善。详见公司披露的《2021年半年度报告》。

问题二：贵公司 2021 年上半年有什么经营亮点？

回复：您好！从公司经营的业务线来看，销售占比最大的分销业务继续保持快速增长，较上年同期增长 22.19%；公司的三方物流业务也继续保持高速增长，

较上年同期大幅增长 103.18%；从公司销售的渠道线来看，增长较快的渠道是二级以上医疗机构（第一终端），增速达 37.50%，尤其是城市公立医院，增速达到 39.81%，还有公司的 B2B 电商渠道业务，上半年销售额超过 81.7 亿元，增速达到 43.57%。特别值得一提的是，公司向主要互联网电商平台（即第四终端，包括阿里健康、京东健康、美团、平安好医生等）的供应链销售额今年上半年增速更高达 63.86%，这充分表明了公司在医药流通供应链上具有的核心优势，这也是公司长期投入和积累的结果。详见公司披露的《2021 年半年度报告》。

问题三：公司上半年盈利情况如何？与去年同期相比变动怎样？

回复：您好！2021年上半年，公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期大幅增长 72.55%，主要原因是公司主营业务稳定增长，以及公司持有上市公司爱美客技术发展股份有限公司股票形成的公允价值变动收益等，形成报告期非经常性损益达 11.93 亿元，以上因素共同促进了公司2021年半年度净利润较上年同期大幅增长。公司归属于上市公司股东的扣非净利润较上年同期增长 2.06%，主要原因是去年同期疫情期间公司抗疫品种及出口业务快速增长形成上年同期基数较大所致，如以2019年上半年基数为基础，公司2020年及2021年两个半年度扣非净利润复合增长率达25.9%，明显高于主要竞争对手的增速。详见公司披露的《2021年半年度报告》。

问题四：公司总代总销业务上半年经营情况如何？

回复：您好！2021年上半年，公司总代总销及自产业务实现销售 66.85 亿元、同比增长 14.00%。其中，器械总代总销及自产业务实现销售收入 33.68 亿元，同比大幅增长 40.53%；扣除因疫情期间不可比因素的影响，上半年药品总代总销业务销售较去年同期同比增长 31%。

截至 2021 年上半年末，公司总代总销药品品规达 1,340 个，总代总销医疗器械品规达 307 个。其中，拜耳康王系列、南京白敬宇眼膏系列、利君沙系列、依伦平、华北阿莫西林胶囊等增长超过 10%；诺华眼科系列增长超过 30%；金嗓子、达力芬、厄贝沙坦片、中华跌打丸等产品增长超过 50%。详见公司披露的《2021 年半年度报告》。

问题五：“万店联盟”计划目前推进情况如何？对公司有什么样的战略意义？

回复：您好！为了加强医药零售网络布局，吸引更多的单体药店及中小连锁企业加盟，九州通于2021年1月正式开始推出“万店联盟”计划，依托公司自身的供应链与客户资源优势，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，计划在3年内实现3万家以上联盟药店加盟。截至目前，“万店联盟”项目签约门店已达3,237家，至今年年底之前争取超过5,000家。

“万店联盟”计划对公司具有重大的战略意义。首先，公司的发展战略之一，就是打造医药批零一体化的服务体系，公司利用自身的供应链优势和信息化优势，通过“万店联盟”方式将公司的服务体系延伸到广大C端消费者，这是十分有意义的探索；其次，中国有55万家药店，其中单体药店大约有25万家，加上小连锁药店，预计超过40万家，这些药店没有商品价格的谈判能力，厂家服务这类药店的成本高、难度大，这些药店与公司本身就有供应链的合作，如果将这类药店中的一部分药店纳入公司旗下的好药师管理体系，有利于这些小药店的生存与发展，这些药店也会成为公司重要的下游渠道，有利于公司业务的拓展；此外，公司采用加盟模式，是一种轻资产的切入零售市场的方式，成本低、效力高，按照公司的规划，未来三年，计划加盟至少3万家药店，这是公司拓展终端消费者市场的重要基础。

问题六：公司零售药店有多少家，专业药房推进的怎么样？

回复：您好！截至2021年6月底，公司好药师零售药店4,322家，其中直营店237家，加盟店4,085家；公司重点推进的“万店联盟”项目签约门店已达3,237家，至今年年底之前争取超过5,000家。截至上半年末，公司已投入运营2家DTP药房、2家重症慢病医保店、9家医院药店、11家院边店。详见公司披露的《2021年半年度报告》。

问题七：公司三方物流业务发展的怎么样？

回复：您好！2021年上半年，公司继续发挥在物流网络、技术、管理与品

牌优势，延伸拓展三方和四方物流业务，实现营业收入 2.62 亿元，同比大幅增长 103.18%，毛利率 21.02%。公司共有 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。公司实施与科兴公司的战略合作协议，已投入 135 辆专用冷链车承担科兴公司的疫苗冷链配送业务，部分偏远地区已实现直送县疾控中心。公司物流独立化运营和 BC 仓配一体化项目稳步推进，实现了 9 家区域物流公司直管和物流标准流程制度编制；完成广东公司 BC 一体仓规划与建设，并于 5 月 31 日正式上线运营，自上线后每日揽收率达到 99% 以上。详见公司披露的《2021 年半年度报告》。

问题八：公司 B2B 电商业务发展的怎么样？

回复：您好！2021 年上半年，公司 B2B 电商业务实现销售收入 81.78 亿元，较上年同期大幅增长 43.57%，销售占比 13.20%。其中，公司为京东、平安健康、壹号、叮当和药易购等国内主要互联网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，期内对外部互联网平台（第四终端）销售 23.68 亿元，同比增长 63.86%；公司自营 B2B 平台——九州通电商平台渠道业务线实现销售 58.10 亿元，同比增长 36.67%，报告期内新增注册用户 26 万，累计注册用户 71 万，活跃用户 11 万，是目前国内医药行业最具规模的自营 B2B 平台之一。详见公司披露的《2021 年半年度报告》。

问题九：公司在技术研发方面取得了哪些成果，对公司业务发展有什么贡献？

回复：您好！2021 年上半年，公司医疗健康与技术服务收入 1.32 亿元，毛利率 35.72%。公司技术人员达 1,048 人，拥有专利权 223 项、软件著作权 486 项。业务方面，公司自主研发的“智药通”平台有效供应商 2,328 家，日常使用该平台的供应商业务员达 14 万人，有效覆盖下游终端客户 14.43 万家；公司“智药云”平台与武汉大学人民医院互联网医院、天津北辰医院、上海东方医院等三甲医院实施互联网医院合作，提供平台流转处方服务，期内平台流转处方 9,375 张，单日最高处方流转量 1,340 张，平台处方交易金额 242.92 万元；公司“智药店”平台合作门店 10,481 家，其中活跃门店 7,916 家，系统支持三方 O2O 业

务等。详见公司披露的《2021年半年度报告》。

问题十：公司器械业务经营情况如何？

回复：您好！2021年上半年，公司医疗器械板块整体实现销售收入 118.58 亿元，同比增长 15.53%。期内器械集团新增开户 336 家医院并产生销售；新拓展 32 个头部器械上游企业，推进百强公关项目拓展业务宽度。自有器械品牌方面，“美体康”主要有家用鼻腔类、口腔类、康复理疗类等 281 个品规，“九州通用”主要有护理敷料材料、医用高分子材料、口罩等 212 个品规。详见公司披露的《2021年半年度报告》。

问题十一：与同行业竞争对手相比，九州通有怎样的差异化竞争优势？

回复：您好！经过多年的投资、建设与积累，公司在医药流通行业具备全品种、全渠道和全场景的数字化分销与供应链服务能力。在经营品规方面，公司是目前国内同行业经营品种品规最多的企业之一，经营品种包括但不限于西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械等，经营品规多达47.85万个；在客户覆盖方面，公司下游客户覆盖第一终端（二级以上医疗机构）、第二终端（连锁药店和单体药店）、第三终端（基层医疗机构和民营医疗机构）和第四终端（互联网医药平台等），业务覆盖全国超过95%的县级行政区域；在全场景服务方面，公司九州通云仓管理系统、智药通系统、慢病管理系统等为上游企业、下游各类B端用户以及C端消费者提供全方位的供应链服务、“医+药+险”及线上线下相结合的服务；在供应链服务方面，公司在全国拥有6,634亩土地，完成了31个省级医药物流中心、110个地市级医药物流中心的建设运营，总建筑面积达399万平方米，其中符合GSP标准的医药仓储面积达到257万平方米，自有物流车辆1,871台，符合GSP标准的冷库519个，冷库面积4.49万平方米（容积10万立方米以上），冷藏车430多台，以上这些医药物流设施及运营技术系统不仅在国内行业领先，而且为公司提供高效专业的医药分销与供应链服务提供了强大物流基础支撑。

问题十二：九州通将如何实现“数字化、平台化、互联网化”转型？

回复：您好！公司将会通过互联网平台打造一个服务于上游企业（F端）、下

游B端客户（医疗机构、药店等）和C端用户的服务平台，按照FBBC的模式建立一个有机的BTB\BTC\OTO服务体系。为实施这一战略转型，公司目前在进行以下布局：

1、通过智药通系统将上游生产企业和下游单体药店、小连锁和诊所等B端客户链接起来，形成一个可以满足于该类客户各类药品需求的服务平台（含第三方）。

2、通过云药房、云药店系统与二级以上医疗机构或者政府处方流转平台对接，由公司或者专门的好药师药店作为承接医疗机构处方外流的服务平台。

3、通过门店通系统中的商品管理系统、会员管理系统、远程医疗系统和医保服务平台等服务于“万店联盟”的好药师门店，成为公司服务于C端用户的平台。

4、通过医卫助手系统中的慢病管理系统、合理用药系统、转诊系统、智能治疗系统等服务于基层医疗机构。

5、通过九州云仓管理系统和BC仓配一体化的物联网平台，服务于自身和第三方、第四方的药品物流服务需求。

问题十三：公司在医美领域有什么样的合作和布局？

回复：您好！1、公司与医美知名企业达成战略合作。2016年9月，公司参股投资爱美客，双方发挥各自优势，达成战略合作；2020年9月，爱美客顺利在深圳证券交易所创业板挂牌上市，上市后市场表现良好。2021年6月，公司下属企业九州通医疗器械集团有限公司与华熙生物达成战略合作，为华熙生物推进“未来医美共生联盟”市场战略提供服务。“爱美客”与“华熙生物”共同成为公司战略合作伙伴，推动公司医美业务的发展。

2、集团层面组建医美事业部。2021年4月，公司组建医美事业部，以医疗美容产品以及医美机构所需西药、器械耗材的配送、代理及推广业务为主，聚焦皮肤、微创整形类产品，依托集团公司的配送及营销平台，建立专业推广队伍，培育核心品种，立志于做医美行业最佳渠道服务商。同时，医美事业部与上游厂家联合生产，推出OEM自主品牌“惠美舒”等产品。此外，公司争取医疗用毒性药品的经营权限，目前北京九州通、长春九州通、上海九州通、内蒙古九州通、

黑龙江九州通5家子公司获批医疗用毒性药品（A型肉毒毒素）经营范围。

问题十四：公司在总代总销上有什么核心的优势，未来如何拿到更多的品种？

回复：您好！1、公司总代理业务拥有 3000 余人的专职营销推广团队，能完成从产品的商业分销、商业促销、终端促销、终端动销、消费者教育等一系列的专业产品营销推广工作；2、公司遍布全国的营销配送网络，能以最快的速度、最低的成本完成渠道布局与配送；3、分子公司超过 20 万家第三终端覆盖能力，能最大化的覆盖第三终端；4、公司与全国供应商的合作基础和信任关系，能快速与意向供应商取得联系，并形成合作。

问题十五：公司 2021 年上半年中药业务经营情况怎么样？

回复：您好！公司中药板块实现销售收入15.75亿元，同比增长13.17%，毛利率14.41%。截至报告期末，公司旗下拥有1个中药研究总院、20个中药材产区公司、8个中药材GAP基地、6个“三无一全”（即无硫磺加工、无黄曲霉素、无公害和全程可追溯）品牌药材种植基地、9个GMP生产企业、70余个GSP销售机构、10个智慧中药房、3家中医门诊及全国最具规模的中药材现货电商平台，形成“研究-种植-生产-营销-大健康服务”的全产业链条。上半年，公司充分发挥中药供应链资源优势及完善的物流配送体系，实现中药工业销售7.19亿元；持续推进知识产权体系建设，取得22项注册商标、11项专利权。探索“互联网+中医药”新业务模式，九州上医馆开通“线上门诊”，多位中医专家坐诊，提供线上病情咨询、慢病复诊、开方、转方、续方等专业中医药服务。

问题十六：九州通的医药流通领域属于高端物流概念，请问和传统的物流快递相比有何不同？

回复：您好！九州通从事的医药流通行业属于国家特别管制的行业。与传统的物流快递相比，主要不同是：

1、业态不同。传统的三方物流快递，主要服务对象是为他人提供干线物流和个人消费物流服务；九州通物流主要是商贸物流，为自己医药分销服务，所配

送的医药商品所有权归自己，客户签收后，所有权才转移给客户，与传统的物流快递存在本质不同。在公司物流技术与运营发展到一定规模后，九州通物流除了满足自己需要，也对外提供有偿服务，但这种服务对象目前主要是行业内的机构客户为主，这与传统的快递也不同。当然，随着互联网对行业的结合与渗透在加强，公司目前已在尝试开始医药流通BC仓一体化服务模式，延伸自己服务领域。

2、专业不同。目前的互联网传统物流其物流经营产品主要是一般商品，而九州通物流，其经营商品主要是医药商品，医药属于国家特殊管制产品，在物流过程的各个环节，包括仓储设施、温度湿度控制及运营管理都有严格的标准要求，符合国家的GSP规范要求，并且需要获得国家医药主管部门的许可。

问题十七、公司未来的发展规划是怎样的？

回复：您好！未来，公司将积极拥抱互联网，持续加大信息技术和物流技术方面的投入，更好地服务于上下游客户，满足客户的多样化需求。未来业务发展规划主要包括：

1、继续做大做强公司的医药供应链平台。过去10年，我们实现超千亿的销售收入（其中2020年为1108.60亿元），建立了国内规模最大的自有GSP仓储物流体系和相关数字化物流运营系统，未来我们将继续发挥这一优势，做大医药供应链销售规模。国家大力推进的带量采购等政策，为公司进入医院市场打开了大门，预计未来公司在医院端的销售将持续保持快速增长。

2、拓展医药零售，实现数字化零售的快速增长。公司未来将依托强大的供应链体系，发挥批零一体化的优势，大力推进“万店联盟”计划，计划未来三年发展联盟药店3万家以上，联盟药店的销售将成为公司重要的业务组成部分。

3、在优势供应链平台基础上，公司将不断拓展相关增值服务。一是为上游供应商提供量身打造的总代总销业务。由于总代总销业务毛利率高，其业务发展不仅带动公司整体业务发展，也将提升公司整体毛利率水平和效益；二是大力发展物流供应链解决方案与服务。经过20多年积累，公司在物流供应链解决方案与技术研发能力上处于行业前列，可为上下游客户量身打造各业态的数字化供应链整体解决方案；三是联合公司供应链平台的生态业务合作伙伴，为C端消费者提供“医+药+险”的全场景服务，并最终实现公司医药供应链平台向“数字化、互

联网化、平台化”的大健康服务平台型企业的转型升级。

三、其他事项及风险提示

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 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。

公司与投资者的互动交流内容以公司披露的信息为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2021年9月4日