

九州通医药集团股份有限公司

致投资者的一封信

(2023 年度)

敬启者：

春和景明，万物竞生。“**高质量发展**”是今年两会的热门词，以新质生产力更好地推动高质量发展已成为社会的普遍共识。过去的一年，是中国改革开放 45 周年，是国内经济疫后重生的第一年，也是公司持续贯彻高质量发展理念取得丰硕成果的一年。

在诸多变局不确定的大背景下，公司坚持高质量发展理念，不再片面追求销售收入规模的扩张，注重**经营管理质量的提升**，经营性利润、经营性现金流、应收账款期限、资金周转率和财务费用等各项指标均取得了良好的表现，公司的发展更加稳健、更加健康、更加可持续。

过去的一年，我们全力拓展高质量业务，盈利能力不断提升。公司营业收入再创历史新高，达到 **1,501.40** 亿元，较上年同期增长 6.92%；扣非归母净利润达 **19.60** 亿元，较上年同期增长 **13.06%**，**扣非归母净利润的增长快于营业收入的增长**；经营活动现金流再创新高，全年净额达 **47.48** 亿元，较上年同期增长 **19.10%**。在行业的支付环境没有明显改善的情况下，公司的应收账款周转天数为 63 天，比上年**缩短 6 天**；公司资金周转天数为 80 天，比上年同期**加快 7 天**；公司财务费用比上年同期增长 3.97%，**低于营业收入的增长**。

过去的一年，我们聚焦 **ESG 建设**，增强可持续发展“软实力”。公司在助力教育及医疗事业、提供社会公众意外急救设备、扶贫等方面积极履行社会责任，共计捐赠金额 **3,981** 万元；在京津冀等地的暴雨灾情及甘肃的地震灾情中，及时组织善款与物资捐赠，驰援受灾群众重建家园，达到 **570** 万元。公司秉持**可持续发展理念**，持续提升新能源使用率与推进数字化创新，大力开展环境保护相关举措，积极履行污染防治、节能减排等环保责任。公司持续**完善治理结构**，进一步修订了《员工手册》和《管理守则》，使得公司决策效能和管理效能不断提升。公司持续开展的“**家文化**”宣导深入人心，尊重员工、关爱员工、尊重女性是公司和管理层的基本要求。公司年度 ESG 报告在万得 ESG 评级中被评为“**A 级**”，在华证 ESG 评级结果中位列医药商业排名第 **2** 名，公司入选中国上市公司 **ESG 百强企业**。

过去的一年，我们持续履行对股东的回报义务。公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 **2.50** 元，当年分红率达 **44.95%**。公司在经营业绩不断提升的情况下，持续给予股东应有的回报，公司自上市以来累计向股东现金分红及回购股票共计金额达到 **55.95** 亿元（含

2023年度），大约是公司再融资余额的**1.52**倍（剔除控股股东定增认购额）。最近三年，公司累计分红占最近三年平均净利润的**129.20%**。

2023年，我们不断创新，在转型升级方面取得了进一步的成果。

我们已由单一的医药分销业态逐步向医药CSO、医药新零售、医药工业等多业态方面**转型升级**。公司全力打造医药全产业链，形成“医药分销+多业态”融合发展的新格局，进一步增强公司业务增长点，提升公司的盈利能力。

我们已由传统的线下“搬运工”模式向线上或线上线下相结合的“互联网化”和“数字化”**新模式转型**，搭建了涵盖B2B/B2C/O2O的服务于B端和C端用户的大健康综合服务平台。

我们已由**信息化、数字化、互联网化逐步向智能化方向升级**。公司将信息化、数字化、互联网化运用于经营业务拓展、供应链体系建设、经营管理流程再造等方面，取得了显著成果。在人工智能技术日新月异的背景下，公司与**武汉人工智能研究院**开展合作，形成了“骨科嫦娥智慧服务平台”；公司与**腾讯健康**签订战略合作协议，就数字化管理服务升级、金融支付数字化服务升级、业务智能服务升级、IT研发智能化服务升级及“+互联网”创新增长等开展研究；公司与**北京大学武汉人工智能研究院**共建人工智能联合实验室，拟将人工智能技术运用于公司的业务、管理和服务等方面，推动公司智能化转型升级。

我们已由**单业务的“偏科生”向全业务的“全科生”均衡发展**。公司已由基层医疗市场、院外市场为主，逐步向等级医院市场拓展，全渠道B端客户规模增长至**50.57**万家，包括公立医院、药店、基层及民营医疗机构、互联网流量平台及下游医药分销商，实现了第一、二、三、四终端及准终端渠道的**全渠道覆盖**；公司已由OTC产品、普药产品经营为主，逐步向包括各类中西成药、中药饮片、医疗器械、保健品等在内的**全品类**结构拓展，经营品规增至**66.59**万个；公司已由“B2B”客户服务为主，逐步通过线上线下的零售渠道和诊所渠道延伸到C端用户，形成了面向上下游B端客户和C端消费者的更全面、更完善的**全场景**服务模式。公司打造的“**全渠道、全品类和全场景**”服务模式保证了公司经营业务的持续健康稳定发展。

2023年，我们在新三年战略的实施方面取得了显著业绩。

在新产品方面，公司总代品牌推广业务（CSO）销售收入合计达**195.84**亿元，毛利额**27.89**亿元，较上年同期大幅增长**52.45%**，持续打造公司利润增长“第二曲线”；其中，**药品总代品牌推广业务向全擎健康CSO品牌升级**，成立了全新品牌“全擎健康”CSO管理公司，专业营销推广团队达3,000余人，代理可威、倍平、康王等知名品牌药品品规达**969**个（其中销量过亿品规**27**个），销售收入达**106.96**亿元，较上年同期大幅增长**60.82%**；**医疗器械总代品牌推广业务**重点发展大外科、心脑血管介入、IVD全国性平台业务，已代理强生、雅培、费森尤斯（血透）、罗氏、麦默通等品牌厂家的品规共计**594**个（其中销量过亿品规

24个），销售收入达**88.88**亿元，较上年同期增长**31.44%**。公司医药工业自产及OEM业务向产品品牌策略升级；西药工业方面，公司旗下京丰制药品牌产品以糖尿病、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主，在产品种达到150余个，通过一致性评价的药品种类8种，部分品种中标国家第八、九批集采。中药工业方面，公司旗下九信中药可生产参茸贵细、品质精饮、平价精饮、配方普饮、平台专销、药食同源等多品类品种，并打造出“九信”、“九州天润”、“金贵德济堂”、“九信堂”、“臻养”等多系列中药品牌矩阵。OEM产品方面，公司医疗器械OEM已注册美体康、弗乐士品牌，取得MAH二类产品注册证**10**张、一类产品备案证**25**张。2023年公司医药工业自产及OEM业务销售收入达**24.76**亿元。

在新零售方面，公司旗下的零售品牌“好药师”在全国范围内开展加盟取得突破性进展，截至2024年一季度末，直营及加盟药店已达**21,192**家，成为中国零售药店加盟门店数最多的零售品牌。好药师致力于“新零售”场景核心系统的研发，打造的“九州万店数字化平台”，通过零售ERP、医保接口、门店通、智药通、CRM及直播等数字化工具，为加盟药店提供各种数字化赋能服务，形成了一个直接触达C端用户的数字化平台。公司向加盟药店全年销售规模已达**34.8**亿元，较上年同期增长**83.25%**。公司好药师B2C电商总代总销业务全年销售收入达**12.15**亿元，较上年同期增长**26.8%**，在抖音、快手新电商渠道方面的业务增长快速，已成为行业头部服务商。

在新医疗方面，公司旗下九州通健康科技集团的互联网医疗事业部已开展实体互联网医院的代运营服务，正在探索互联网医疗的新模式；公司打造的“九信诊所”互联网医疗平台即将上线，拟为基层诊所赋能，提供包括但不限于智能治疗系统、专病管理系统、转诊系统、合理用药系统、医保系统以及药品、耗材采购平台服务。

在数字化营销方面，公司搭建了全国统一的药九九B2B交易平台，采取“自营+合营+三方+地推”的业务方式，不断丰富平台产品与价格合理性；自主开发了上游供应链SaaS系统“智药通”、云采购及下游SaaS系统“云店通”，并通过平台数智化能力、社群营销、工业旗舰运营、SaaS服务和线下地推相结合，为上游客户提供数字化分销服务，公司全年B2B电商数字化分销业务收入规模达**173.26**亿元。公司打造的“三网合一”的物流供应链体系，以及行业特有的“Bb/BC一体化”高效供应链物流服务模式，在满足公司自身经营需求的同时，向贵州茅台、阿里健康、叮当智慧药房、山东颐养健康及河南亚都等行业内外客户提供三方物流、医药冷链物流、数智物流与供应链整体解决方案服务，实现由传统企业物流向科技型、平台型、生态型的物流供应链企业转变。公司全年数字物流技术与供应链解决方案业务实现收入**8.49**亿元，较上年同期增长**28.45%**。

在不动产证券化（REITs）方面，公司选取了集团总部位于武汉市东西湖区的医药物流仓储资产及配套设施，该资产被国家发改委、商务部和中物联于2017年评为全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”，建筑面积约为**17.2**万平方米，评估值约为12亿元，账面价值

约为3亿元，该项目已通过湖北省发改委推荐上报到国家发改委，现国家发改委正在审核中。与此同时，公司拟构建“公募REITs +Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台，拟选取位于上海、杭州和重庆等地的医药物流仓储资产及配套设施开展首期“Pre-REITs”发行的前期准备工作。

展望 2024 年，公司将面临最好的历史发展机遇。国家促进民营经济发展壮大的各项政策及配套措施为民营企业发展创造了更优的**政策环境、社会环境和舆论环境**；国家出台的各项支持民营经济发展的金融政策为公司提供了前所未有的**融资环境**和优越的**融资成本**；公司拟发行的优先股、REITs 和 Pre-REITs 等权益性资金到位，将会为公司发展提供**充裕的资金支持**，在保证公司经营业绩不断增长的同时，为投资者带来稳定的回报。

新的一年，我们将坚定不移地继续贯彻落实“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化”（简称“三新两化”）战略。新产品战略方面，我们将通过持有人、代理及 OEM 等方式，获得产品的所有权、特许经营权或销售主导权，提升新产品竞争力和盈利水平，力争 2024 年总体销售收入比上年同期增长不低于 **15%**。**新零售战略方面**，我们将以新技术赋能万店加盟，提升加盟店信息化能力，重塑生态圈，力争在 2024 年，实现直营和加盟门店总数突破 **25,000** 家。**新医疗战略方面**，我们将整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，为诊所提供品种供应、IT 系统、运营增值服务，搭建诊所运营体系，打造“九信诊所”品牌，力争在 2024 年实现“九信诊所”加联盟 **200** 家。**数字化战略方面**，我们将以业务数字化、运营数字化、物流数智化为目标，构建数字化九州通，提升客户满意度，进一步提升公司经营质量和管理水平。**不动产证券化（REITs）战略方面**，我们将全力推进“公募 REITs +Pre-REITs”多层次不动产权益资本运作平台的搭建，以盘活公司资产，重构公司轻资产运营商业模式，力争在前三季度实现公募 REITs 发行上市及首期 Pre-REITs 发行成功。

新的一年，我们将落实新的人才战略，加大对人才的引进力度。公司董事会执行董事、各分子公司以及重要管理部门的主要管理人员将配合人力资源部门舍得“**花时间、花精力、花成本**”（简称“三花”）向全球招聘和引进急需的技术人才、管理人才和专业人才，本年度拟引进 150 名各类急需的优秀人才。

打造“百年老店”，实现基业长青是九州通人永恒不变的追求。我们将以此为目标，坚持长期主义，以“三新两化”战略为抓手，以“三花”精神引进优秀人才为依托，争做“中国最专业的大健康服务平台”，让九州通这艘“**千亿航母**”行得更远、走得更稳，乘风破浪，直挂云帆！

最后，我们再次万分感激广大投资者、各级政府部门、金融机构、业务合作伙伴及社会各界人士对九州通的支持、信赖和帮助；**我们会永远感恩**公司全体员工的辛苦付出。我

们将坚定不移地融入国家发展战略，不断完善健康产业基础设施和服务体系建设，积极回馈国家、社会、客户、员工和广大投资者，彰显九州通价值与担当！

九州通医药集团股份有限公司董事会

2024年4月27日