

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2026-053

九州通医药集团股份有限公司
关于参加湖北辖区上市公司 2026 年投资者
集体接待日活动情况的公告

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。

九州通医药集团股份有限公司（以下简称“九州通”或“公司”）于 2026 年 7 月 9 日（星期四）下午 14:30-17:00 以网络互动的方式参加了由湖北证监局指导，湖北省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“湖北辖区上市公司 2026 年投资者集体接待日活动暨 2025 年度业绩说明会”。现就参加情况公告如下：

一、本次活动参加情况

2026 年 7 月 9 日（星期四）下午 14:30-17:00，公司董事长刘长云先生、财务总监夏晓益先生、副总经理全铭女士、副总经理兼董事会秘书刘志峰先生和证券事务代表张溪女士参加了本次活动，就**公司经营成果、业绩亮点、战略实施进展等具体情况**与投资者进行了线上互动交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次活动中，公司就投资者提出的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

问题一：请介绍一下公司 2025 全年及 2026 年一季度的整体经营业绩情况。

回复：您好！2025 年，九州通坚持战略引领，聚焦主业发展，进一步扩大核心医药分销市场份额，同时通过“三新两化”战略加速转型升级，实现营业收入稳步增长，高于行业平均增速；经营活动产生的现金流量净额转正并实现较大增长。2026 年第一季度，公司实现营业收入和扣非归母净利润的双增长，经营业

绩呈现积极向好态势。

2025 年，公司实现营业收入 1,613.90 亿元，同比增长 6.31%；归母净利润、扣非归母净利润分别为 22.55 亿元、17.48 亿元；全年公司经营活动产生的现金流量净额为 34.41 亿元，且较上年同期增加 3.58 亿元，经营性现金流持续向好。2026 年第一季度，公司实现营业收入 447.83 亿元，同比增长 6.58%；实现扣非归母净利润 5.43 亿元，同比增长 7.12%，为全年业绩奠定良好基础。

详见公司披露的《2025 年年度报告》及《2026 年第一季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：公司 2026-2028 年新三年战略规划是什么？如何提升核心竞争力？

回复：您好！自 2026 年开始，九州通结合行业发展趋势及公司实际情况，制定了 2026-2028 年新三年战略规划，即“新产品、新零售、新医疗、新服务和数智化、资本化”（以下简称“四新两化”）发展战略。具体如下：

新产品战略，将通过投资、收购、合作等多种方式获得产品的所有权、特许经营权、或者销售主导权，着力搭建全产品的推广营销服务体系，进一步提升公司的盈利能力；

新零售战略，将以数智化工具为依托，进一步创新发展“三医”服务中心、健康驿站、闪电仓以及商业保险履约服务等新型模式，以加强对 C 端用户的深度链接，构建线上线下相结合、BC 仓配一体化、批零一体化的全渠道零售生态，打造高壁垒、高粘性的 C 端用户价值网络；

新医疗战略，将打造赋能基层诊所的数智化管理平台，构建数字化的基层医疗服务体系，以医疗产品供应链为抓手，通过数智化平台，构建“服务+产品”的基层医疗服务体系，以低成本、高效率的高性价比的医疗服务，为基层民众提供高质量的基本医疗服务；

新服务战略，将推动从“卖产品”向卖“产品+服务”转型，通过数智化、自动化、互联网化等现代技术手段，打造各类覆盖上下游客户及患者的服务包以及全链路增值服务体系，以提升公司持续稳定发展的动力；

数智化战略，将以 AI 驱动为引擎，以促增长为目标，打造安全可靠、敏捷智能、合规高效的数智化技术体系，全面赋能九州通从传统医药流通企业向全生

态大健康 AI 医疗云平台的战略跃迁；

资本化战略，将灵活运用权益融资、兼并收购、不动产证券化及 ABS、ABN 等资本化工具，为公司发展筹集资金，增强公司资本能力，同时根据自身不同业态，在条件成熟时，将相关业态适时分拆上市，以提升公司的市场价值。

公司将通过以上“四新两化”战略实施，不断转型升级，进一步提升核心竞争力，实现高质量发展。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题三：公司 2025 年及 2026 年第一季度营收稳定增长，想了解下支撑公司业绩增长的核心业务板块分别有哪些？

回复：您好！2025 年，九州通营业收入较上年同期增长 6.31%，呈现良好发展态势，主要是公司在医药分销业务继续保持稳定增长的基础上，“三新两化”战略取得显著成效；从业务线上，药品总代品牌推广（CSO）、B2C 电商总代总销、数字物流等新兴业务板块收入同比分别增长 13.44%、15.10%、21.25%；从产品线上，中药、医疗器械、医美等战略业务板块收入同比分别增长 25.43%、15.91%、44.52%。进入 2026 年第一季度，公司营业收入继续延续增长态势，且增速进一步提升，实现同比增长 6.58%，同样得益于分销业务的稳定增长，以及新兴业务快速增长，包括医药工业自产业务、B2C 电商总代总销业务、中药、医疗器械、医美业务分别实现 30.82%、26.31%、38.98%、15.97%、57.18%的同比增长，以上业务的快速发展及规模扩大进一步提升公司整体业绩增长。

详见公司披露的《2025 年年度报告》及《2026 年第一季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：公司 CSO 业务引进了多少新产品？业绩表现如何？

回复：您好！九州通总代品牌推广业务（CSO）围绕“产品-品牌-营销”三位一体，积极打造营销推广全价值链体系，已成为院外医药 CSO 业务龙头企业。2025 年，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达 197.77 亿元，毛利额 22.54 亿元，占公司主营业务毛利额的 18.03%，利润贡献率进一步提升，增长“第二曲线”价值凸显。

其中，**药品总代品牌推广业务**实现销售收入 122.17 亿元，同比增长 13.44%，

主要得益于可威、弥可保等核心代理产品的销售稳健增长。在药品 CSO 品种拓展方面，公司已代理行业众多 TOP 厂家的知名品种，包括可威、康王、倍平、弥可保、敏使朗、科赴等，累计代理品规合计超 817 个，其中年销量过亿明星单品 32 个，2025 年公司引进新品 113 个，其中过千万新品 20 个。**医疗器械总代品牌推广业务**实现销售收入 75.60 亿元；在器械 CSO 品种拓展方面，公司已代理了 1,612 个品规产品，覆盖 11 大厂家 15 条产品线，其中年销量过亿品规达 20 个。同时，公司积极培育高潜力新品种，2025 年新引进心脏瓣膜、试剂、口腔等产线，为器械总代业务增长贡献新动力。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：公司医药工业业务发展如何？

回复：您好！2025 年度，九州通积极拓展西药、中药及医疗器械工业自产及 OEM 业务，实现销售收入 33.33 亿元，同比增长 10.81%。

中药工业实现自产饮片销售收入 26.21 亿元，同比增长 14.66%。公司旗下九信中药集团有限公司重点发展道地药材和中药饮片业务，拥有“九信”“九州天润”“金贵德济堂”“九信堂”“臻养”五大品牌，普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等六大产品系列，满足市场多元需求。2025 年，公司已有 43 个中药饮片品种中标全国中药饮片联盟采购。

西药工业实现销售收入 5.74 亿元。公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）主要从事片剂、胶囊剂、颗粒剂、溶液剂、膏剂等制剂以及化学原料药的研发、生产与销售。其中，药品研发方面，京丰制药聚焦降糖、外用、心脑血管及抗感染四大产品系列，目前已通过一致性评价的药品种类达 15 种，在研新品包括 25 个制剂、11 个原料药，具有“二甲双胍”系列、复方克霉唑乳膏等明星产品。药品生产方面，京丰制药现有制剂及原料药批准文号 200 余个，覆盖 186 种制剂、27 种原料药；其中，57 种药品进入《国家基本药物目录（2018 年版）》，22 种药品被列入 OTC 品种目录，42 种药品被列入《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录》（2025 年版）。

医疗器械工业及 OEM 业务实现销售收入 1.38 亿元，同比稳健增长。业务涵盖研发注册、临床服务、产品营销及生产管理等，已注册美体康、弗乐士两个自有品牌，取得 MAH 二类产品注册证 19 张、一类产品备案证 28 张，拥有 OEM

器械品规达 225 个。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：好药师“万店加盟”门店规模如何？业务销售收入与增速怎么样？

回复：您好！截至 2026 年 3 月底，九州通旗下好药师直营及加盟药店门店总数已超 34,500 家，覆盖全国 31 个省市自治区、293 个地级市、1,806 个区县，实现“千城万店”，形成布局全国的万店加盟服务网络。作为公司旗下面向 C 端消费者的零售服务平台，好药师大药房综合厂家 KA 政策、独家品种、即时零售 O2O、商业保险、远程诊疗等核心优势，持续赋能线下门店，不断提升其综合经营能力，为 C 端消费者提供线上线下融合的全场景健康零售服务。

2025 年，好药师“万店加盟”业务继续增长，向加盟药店实现销售收入 71.60 亿元，同比增长 32.79%，近三年复合增长率达 55.64%。公司面向 C 端的新零售业务稳步发展，2025 年实现销售收入 28.79 亿元（含 B2C 电商总代总销等业务），好药师线上线下服务 C 端会员总数已超 6,000 万。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：药九九 B2B 电商平台业务发展情况如何？

回复：您好！2025 年，九州通药九九 B2B 电商平台自营销售收入达 127.90 亿元，同比增长 15.70%，已成为医药行业领先的线上线下一体化数智化交易与服务平台。平台品种优势上，药九九平台商品丰富度与价格竞争力持续增强，目前已与 10,000 家工业企业达成合作，合作品种多达 10 万+个，自营挂网 SKU44 万个。平台运营与客户服务上，药九九整合线上线下一体化运营体系，平台客户规模持续扩大，诊所、中小连锁及单体药店等注册用户突破 65 万+、活跃用户 38 万+，终端客户满意度达到 96.3%。平台数智化建设上，药九九融合智能算法推荐与区块链加密技术，确保了药品精准匹配与交易安全，日均登录客户数已突破 4 万。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：公司零售电商平台业务增速多少？向京东、阿里销售情况如何？

回复：您好！九州通零售电商平台业务发展快速，2025 年，公司对京东、阿里、美团、叮当、平安、抖音、快手、百度等头部医药零售电商平台的健康产品供应链业务继续保持高速增长，全年实现销售收入 88.23 亿元，同比增长 33.08%；其中，面向京东、阿里自营平台的产品销售额达 70.88 亿元，同比增长 34.19%，是其重要的药械供应服务商。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：“九医诊所”目前发展规模怎么样？公司如何通过数智化赋能加盟诊所？

回复：您好！九州通旗下“九医诊所”以供应链为基础，聚焦全国诊所“产品推广+会员联盟”，持续推进“医疗服务+供应链”融合的业务模式，整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，通过加盟方式，整合诊所扎根于基层的服务能力，为诊所提供品种供应、IT 系统、慢病及健康管理、运营增值等服务，进而为 C 端客户提供服务。截至 2026 年 3 月底，“九医诊所”会员店已达 3,338 家。

诊所数字化赋能方面，公司自主研发并上线的九医 SaaS 诊所管家系统，为诊所客户提供“诊疗合规+增值运营”数智化运营增值服务，可实现 3 秒建档、10 秒出方、医保结算、营收分析以及药品追溯码、5 秒入库、效期预警等，目前 2,400 余家诊所会员店已上线使用该系统。此外，公司开发的九医诊所 AI 辅助诊断平台围绕诊疗全流程与经营管理场景，通过 AI 辅诊、前置审方、政策助手、智能客服、智能采购、患者随访六大模块，为诊所提供辅助诊断、处方审核、政策解读、客户咨询、智能采销等智能化支持，提升诊所运营效率与服务质量。截至 2025 年 12 月底，九医诊所 AI 辅助诊断使用率已达 48%，数字化赋能基层医疗价值持续显现。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：公司数智化转型成果较好，请问 2025 年公司在“数字化”战略方面的投入和应用成效怎么样？

回复：您好！九州通在行业内率先推进数字化、互联网化、平台化转型，经过多年发展，公司数字化能力在行业内已处于领先水平。目前公司已从“数字化”逐步升级为“数智化”，致力于实现医药流通产业与互联网、大数据、人工智能等的深度融合，打造数智化驱动的全生态大健康 AI 医疗云平台。2025 年，公司持续加强数智化研发投入，全年研发投入 3.45 亿元，研发技术人员达 1,616 人。公司深入开展数智化建设，全年落地数字化项目达 90 个，并以 AI 技术和大模型为基础，结合自身业务及管理体系，系统化构建了覆盖核心业务场景的九大智能体，包括采购智能体、销售智能体、运营智能体、门店智能体、诊所智能体、物流智能体、代码智能体、数据智能体与智九哥，并已成功应用于诊所、药店、物流及日常办公等多个领域，加速业务及管理的数智化转型。公司通过技术提效专项与 AI 深度赋能，显著提升运营效率，数智化及 AI 应用带动一线业务效率提升 30%、中后台运营效率提升 8.5%，大幅实现降本增效。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十一：请问公司中药业务尤其是中药饮片方面 2025 年整体经营发展情况怎样？

回复：您好！九州通中药板块加速全产业链布局，延续强劲增长趋势，整体实现销售收入达 62.24 亿元（含中药工业），同比增长 25.43%。公司中药板块以道地药材和质量保障为核心竞争力，在中药材资源、中药研发、中药生产、中药营销、中药电商等领域进行上、中、下游全产业链布局，形成“道地药材+智能制造+数字服务”的产业闭环。公司在全国布局 13 家 GMP 认证现代化饮片企业，覆盖普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等全品类矩阵及 7,300 多个产品品规。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十二：公司数字物流供应链业务增长较快，2025 年该板块经营数据、全国物流仓网布局情况，以及物流 AI 智能化应用的落地成效如何？

回复：您好！九州通数字物流与供应链解决方案 2025 年度实现营业收入 12.90 亿元，同比增长 21.25%。

2025 年，公司已构建覆盖全国 96%区域的智能化医药物流网络体系，形成

辐射 31 个省级行政区、110 个地级市的战略布局，拥有 141 座现代化医药仓储物流中心（含 REITs 及 Pre-REITs 相关仓储物流中心），建筑总面积 500 万平方米，其中符合 GSP 认证的专业医药仓 296 万平方米，配套建设 11.55 万立方米高标准冷库设施，已形成行业领先的温控物流保障能力。同时，公司持续优化行业独有的“Bb/BC 一体化”高效供应链物流服务体系，深化批零仓配协同与全渠道一体化运作，在 26 个核心枢纽部署“Bb 一体仓”实现批零业务协同，重点建设 9 大战略区域的“BC 一体仓”，实现对小 b 端、C 端客户直供直发。

同时，公司将 AI 人工智能技术深度融入业务场景，通过 AI 智能体和多种智能算法，打造 AI 仓储拣货、AI 智慧物流、AI 安全驾驶管控等行业领先的 AI 应用功能。公司目前搭建物流 AI Agent 平台作为全域物流智能决策中枢，依托 MCP 智能体覆盖拆零订单分组、机器人路径规划、拆零自动分拣、批量复核、订单路由、装载配送、行为安全预警、订单履约过程监控预警等 12 个典型 AI 应用场景，通过数据与基础设施深度融合，实现物流全流程 AI 自动调度与智能决策，为构建全场景高效物流体系提供了强有力的支撑。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十三：贵司在数据资产确权、数据要素价值挖掘方面有哪些成果？

回复：您好！近年来，九州通在深入推进数字化战略转型升级的过程中，形成了丰富、高质量的数据资源，并积极挖掘数据要素价值。目前，公司建立了面向医药行业的共享数据集，汇聚了超 600 万的医药行业主数据，已建有 370 万+行业商品库、393 万+行业终端库，链接着近 80 万的上下游客户，经营着 100 余万品种品规，在数字化医药分销领域拥有药品从上游供方到下游终端的高质量、全流向数据。此外，在已有行业商品库、终端库的基础上，公司完成好药师、全擎健康、京丰等 12 个业务线数据接入清洗，共计清洗客商资料 3,000 万、流向资料 8,000 万，数据治理能力进一步加强。2025 年，公司“智慧医药销售推荐服务”与“药品市场洞察服务报告”获深圳数据交易所产权登记，“医药商品大数据查询数据”“医药零售万店采购指数数据”及“医药仓储物流分析数据集”三项核心数据产品在北京国际大数据交易所成功登记，实现了更多数据资产的确权。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

三、其他事项

关于本次活动的具体内容，投资者可登录“全景路演”网站(<http://rs.p5w.net>)查阅。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！

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2026 年 7 月 10 日