

2026年半年度报告

(摘要)



新产品

新零售

新医疗

新服务

数智化

资本化

公司代码：600998

公司简称：九州通



九州通医药集团股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <https://www.sse.com.cn/> 网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 本半年度报告未经审计。

1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

报告期内，公司未有经董事会审议的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	九州通	600998	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘志峰	张溪
电话	027-84683017	027-84683017
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	120,775,272,054.84	116,407,433,518.87	3.75
归属于上市公司股东的净资产	28,755,467,842.01	28,554,850,093.37	0.70
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	87,279,261,877.46	81,106,204,559.52	7.61
利润总额	1,573,275,435.49	1,992,028,345.31	-21.02
归属于上市公司股东的净利润	1,200,566,288.97	1,445,558,346.08	-16.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	982,463,589.02	951,859,209.58	3.22
经营活动产生的现金流量净额	-2,780,762,698.18	-2,820,755,882.07	1.42
加权平均净资产收益率(%)	4.22	5.34	减少1.12个百分点
基本每股收益(元/股)	0.23	0.29	-20.69
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.29	-20.69

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用 □不适用

1、报告期内，公司营业收入保持稳定增长的态势，较上年同期增长 7.61%，其中第二季度同比增长提升至 **8.71%**，增速进一步加快；主要得益于公司在**数字化分销与供应链业务**持续增长的基础上，战略转型凸显成效；从业务线上，**B2C 电商、医药工业自产业务**分别实现 **19.10%、24.47%** 的同比增长；从产品线上，**医疗器械、中药、医美业务**分别实现 **15.03%、26.86%、64.99%** 的同比增长。

2、报告期内，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“**扣非归母净利润**”）实现 3.22%的**同比增长**，盈利能力稳步提升。归属于上市公司股东的净利润（以下简称“**归母净利润**”）同比下降，主要是受本报告期非经常性损益**同比减少**的影响，上年同期公司非经常性损益金额 **4.94 亿元**（主要是公募 REITs 发行所致），而本报告期非经常性损益金额 **2.18 亿元**，同比减少 **2.76 亿元**。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额**同比增长 1.42%**，销售回款较上年同期增加；其中第二季度实现经营活动产生的现金流量净额正 **2.43 亿元**。公司会在第四季度加大应收账款的清收力度，现金回款将大幅增加，**预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数**。

4、上述指标均已扣除优先股已宣告发放和未宣告发放的股利。

2.3 报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

（一）公司所属行业、主营业务及经营模式转型升级

九州通是行业领先的科技驱动型全链医药行业综合服务商，公司业务涵盖医药流通、医药新零售、医药工业、医药 CSO、数智化服务等业态，六大主营业务包括**数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务（CSO）、医药工业自产及 OEM 业务、新零售与医疗健康业务（C 端）、数智物流业务、数智技术服务业务**。

公司一直致力于推动服务体系的转型升级，通过 2023-2025 年“三新两化”战略的实施及 2026 年启动的“四新两化”战略，已从传统医药批发商成功向信息化、互联网化、数智化、平台化医药健康服务商转型。公司搭建了行业“千亿级”医药供应链服务平台，完成了全品类产品、全渠道覆盖和全场景服务的业务布局；同时，公司持续投入打造的“数智化”能力，**重构业务价值链，依托自动化、互联网、物联网等现代科技手段为上下游客户提供全链路增值服务**。目前，公司已建立起了行业内具有多业态、多平台、智能化等显著特点的“批零一体化”、“BC 仓配一体化”、线上线下相结合的服务于 B 端和 C 端用户的大健康综合服务平台。

公司转型升级后的六大主营业务与上下游客户、C端消费者的“全链”服务模式图如下：



图1 九州通主营业务“全链”服务模式图

（二）公司的行业地位、分红回报及 ESG 建设情况

九州通多年位列中国民营医药商业企业**第 1 位**，2026 年位列《财富》“中国企业 500 强”**第 161** 位。公司也是行业内首家获评**5A** 级物流企业、唯一获评全国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业、医药流通行业唯一一家主体信用等级为**AAA** 的民营企业。

治理规范、分红回报稳定，公司已连续 6 年获得上海证券交易所年度信息披露评价“A”等级（最高级）。合规治理方面，公司取得由中诚信认证（深圳）有限公司颁发的《合规管理体系认证证书》，获得国家及国际双认证，标志着公司合规管理水平已达到国家标准及国际规范要求，进入精细化、科学化、系统化的发展阶段，体现了公司在合规管理方面的规范性与有效性；同时公司董事会聘任了首席合规官，全面负责公司合规管理工作，将进一步提升公司的合规治理水平。现金分红方面，2026 年 6 月 8 日，公司完成 2025 年度现金分红方案实施，分红金额共计 9.97 亿元，占 2025 年度归母净利润的比例为 44.23%，股息率 3.91%，行业排名第三位；自上市以来，公司累计向股东现金分红及回购股票金额达 78.58 亿元，是公司再融资余额的 1.43 倍（剔除控股股东定增认购额）；最近三年，公司累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的 140.13%。2026 年 8 月，公司积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”2.0 专项行动倡议，披露《2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案》，围绕公司经营发展、公司治理、投资者回报等方面细化方案、量化指标，以进一步提升公司质量和投资价值。

ESG 管理持续提升。公司近 5 年来连续披露 ESG 暨可持续发展报告,并设立可持续发展(ESG)

委员会,统筹可持续发展规划,审议 ESG 相关工作并提出专业建议,先后制定了《可持续发展(ESG)委员会实施细则》《可持续发展(ESG)管理制度》,持续完善可持续发展管理体系。同时,公司聘请专业机构组织 ESG 专项宣导与培训,不断提升 ESG 信息披露质量。报告期内,公司主动参与乡村振兴、教育助学、扶贫济困及应急救灾等公益事业,2026 年上半年,公司捐赠善款和物资合计 **2,093.94 万元**;同时,公司继续加强节能减排及绿色发展,积极开发新能源光伏项目,在全国建成 **33 座**光伏电站,预计年发电量达 **2,947.34 万千瓦时**,全力发展绿色电力、减少碳排放。基于在 ESG 领域的良好表现,公司在主流 ESG 评级中均获得肯定,中诚信绿金予以“**A+**”级,万得 Wind、华证、中证均予以“**A**”级,并荣膺金羚奖“**2026 年度 ESG 典范企业**”。

(三) 公司 2026 年上半年业绩亮点及主营业务情况简析

2026 年上半年,公司整体经营保持稳健发展,营业收入达到 **872.79 亿元**,同比增长 **7.61%**,在行业处于领先水平;实现扣非归母净利润 **9.82 亿元**,同比增长 **3.22%**,盈利能力同步向好。

报告期内,公司在**新产品战略**方面,总代品牌推广业务(CSO)产品结构进一步优化,老品增量与新品拓展同步提升,代理品规已达 2,521 个;医药工业自产及 OEM 业务快速增长,上半年实现销售收入 19.82 亿元,同比增长 24.47%。**新零售战略**方面,医药新零售业务上半年实现销售收入 15.84 亿元(含好药师 B2C 电商总代总销业务),好药师“万店加盟”门店数已达 36,120 家,上半年向加盟店实现销售额 42.10 亿元(含税),同比增长 23.17%;**B2B 数字化分销与供应链业务**规模快速提升,上半年收入 130.74 亿元,同比增长 22.92%。**新医疗战略**方面,“九医诊所”持续数智化赋能基层诊所,会员店达 3,627 家。**新服务战略**方面,数智技术服务业务开辟新增长引擎,上半年实现服务收入 5,465.40 万元。**数智化战略**全面推进,上半年研发投入 1.61 亿元,战略重点已从信息化建设转向 AI 智能体规模化部署,九大 AI 智能体全面覆盖核心业务场景,实现从单点工具到平台化能力的跨越。

展望下半年,公司将继续聚焦“四新两化”战略,优化产品结构,深化市场拓展,加大数智化创新力度,稳步提升核心竞争力与盈利水平,推动公司全年经营业绩持续稳健增长,实现公司高质量发展。

二、经营情况的讨论与分析

(一) 公司面向 B 端客户业务经营成果

1、总代品牌推广业务深入优化产品结构,老品增量稳步提升,新品销售快速突破,持续打造高粘性的第二增长曲线。

2026 年上半年,公司总代品牌推广业务(含药品及医疗器械)实现销售收入 **86.87 亿元**。其中,药品总代品牌推广业务实现销售收入 **49.67 亿元**;报告期内,公司深入优化调整代理产品结构,降低低效投入,聚焦优质品种建设,代理品规有所减少;如剔除前述因素的影响,药品总代

品牌推广业务销售收入同比增长 18.40%。**产品拓展方面**，目前公司累计代理品种品规 **709** 个，包括可威、康王、倍平、科赴、敏使朗、弥可保等众多知名品种，其中年销售过亿明星单品 **24** 个，康王、弥可保等长期合作的核心代理品种销售继续保持增长，老品增量稳步提升。同时，公司加快新品拓展，新品销售快速突破，已引进**玫满、赛斯美、沃克**等新品 **116** 个，其中销售过千万新品 **18** 个。报告期内，公司承接**武田制药**消化领域**创新药沃克®（富马酸伏诺拉生片）**在国内零售市场的总代理推广；与**赫力昂**达成**钙尔奇、善存、扶他林**等明星产品在广阔医学渠道的推广与服务合作，实现跨国药企广阔医学渠道的 CSO 服务突破。**品牌运营方面**，公司设有专业品牌咨询团队全擎品牌，已为可威、东阳光鲜虫草、华为、贝泰妮等提供包括品牌策略制定、品牌创意设计、整合营销等运营服务，报告期内，全擎品牌携手东阳光品牌斩获 IAI 传鉴国际广告奖银奖，并在第十七届虎啸奖评选中揽获四项大奖。



图 2 总代品牌推广业务部分重点合作药品

医疗器械总代品牌推广业务上半年实现销售收入 **37.20** 亿元，公司聚焦于国际头部医疗器械企业总代理业务，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD 全国性平台全链条分销业务，为生产企业产品快速覆盖市场提供整体解决方案，已与**强生、雅培、费森尤斯、理诺珐、加奇、丽珠、百仁**等国内外知名器械厂家达成合作，引进 17 大厂家 24 条产品线，代理产品品规 **1,812** 个。报告期内，公司积极培育高潜力新品种，引进**雅培 IVD、上海捍宇心脏介入、义获嘉牙科**等产线，为器械总代业务增长贡献新动力。

2、B2B 数字化分销与供应链业务销售收入达 **130.74** 亿元，同比增长 **22.92%**，院外数智化分销业务规模快速提升。

2026 年上半年，公司整体商业分销业务（不含总代品牌推广）实现销售收入 **738.93** 亿元；其中，公司凭借行业领先的医药供应链体系及数智化技术能力，面向终端客户提供数智化分销及供应链等相关服务，主要包括**面向药店、诊所的药九九 B2B 电商平台业务**，以及**面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务**，此部分业务实现销售收入 **130.74** 亿元，同比增长 **22.92%**，

在整体商业分销业务中占比已达 **17.69%**。

（1）面向药店、诊所的药九九 B2B 电商平台业务

药九九 B2B 电商平台以院外终端纯销模式为核心，打造新医药数智化中枢生态服务体系，以数据与科技驱动全价值链效率提升，为诊所、中小连锁、单体药店等客户提供一站式采购、供应链金融及数字化配套工具等综合服务，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。2026 年上半年实现自营销售收入 **74.95 亿元**，同比增长 **18.89%**。

平台品种上，药九九平台商品丰富度与价格竞争力持续增强，目前已与晖致中国、阿斯利康、云南白药、杭州远大、步长集团等近 **10,000** 家工业企业达成合作，合作品种多达 **10 万+** 个，自营挂网 SKU**44 万个**，平台核心品种的满足与优价能力得到较大提升。此外，报告期内，药九九联动杭州远大、科赴中国、赫力昂、江苏先声、仲景宛西等上下游客户达成工业合作项目 **239** 个，并为工业企业提供**定制化数字营销方案**，其中高毛利业务**品牌首推业务**自 2025 年 3 月以来累计实现销售收入近 **1.8 亿元**（含税）。

平台客户服务上，药九九整合线上线下一体化运营体系，完善平台长效营销机制，持续提升用户体验与用户合作粘性。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 **67.8 万+**、活跃用户 **33 万+**，终端客户满意度达到 **96.70%**。此外，药九九平台的物流履约能力保持高效，依托全国 29 个专仓（含 8 个中心仓），构建了覆盖全国的“批零仓配一体化”物流网络，高效覆盖全国 **96%** 的核心区域，市内订单次日达率超 **90%**。

平台数智化建设上，药九九同时布局 PC、App、小程序等多端联动，并依托大数据和 AI 技术实现更精准的交易匹配机制与交易安全保障，为上下游客户提供安全、高效、便捷、精准的全场景服务体验。报告期内，药九九全力推进 **14** 项数智化重点项目，升级落地**智能搜索、数字开票员、辅助运营助手、品种诊断工具**等多种行业领先数智化工具。其中，药九九作为医药 B2B 行业**首个推出 AI 智能搜索**功能的平台，可实现多场景推荐式搜索、上下文记忆联合搜索、自然语言意图理解及交互式推荐，客户找品效率提升 **50%**；**数字开票员**实现开票作业全面线上化，搭建统一呼叫系统并配套实时动态 AI 辅助开单；**智能活动选品工具**以 AI 算法优化品种筛选，AI 商品推荐采纳率达 **65.63%**，活动创建时长缩短 **66.67%**，同时支持营销素材自动生成；**AI 智能定价工具**已覆盖 **1,869** 个商品，支持每日自动化调价，调价效率提升 **60** 倍；**AI 品种经营诊断工具**大幅简化商品核查流程，商品问题排查效率提升 **600** 倍。通过以上 AI 智能化建设及迭代，药九九 B2B 平台大幅提升营运效率与履单效率，服务效率和用户体验持续提升。

（2）面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务

2026 年上半年，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**快速增长，实现销售收入 **55.78 亿元**，同比增长 **28.78%**；其中销

售给**京东、阿里**自营平台的药品及 OTC 产品销售额达 **46.42 亿元**，同比增长 **35.73%**，是其重要的药械供应服务商。

公司已为东阿阿胶、扬子江、华润三九等 **2,900** 余家品牌企业提供“一站式”全网化分销和供货运营服务。报告期内，公司新增运营品牌 **14** 家，包括武田制药、江苏恒瑞、广药光华、康缘琴纳等，目前已累计运营工业品牌 **57** 家，其中年销售额过千万的达 **12** 家。

报告期内，公司以**数智化建设赋能“多仓协同”**业务发展，持续推进信息化创新，通过获取多仓品种在平台 **40** 多个仓库库存及动销数据，搭建“**多仓智能采购模型**”，以数据支撑采购智能化决策。“**多仓自动出库系统**”中，电商平台采购订单通过 EDI 对接后直达九州通 ERP 系统，经由 ERP 系统自动生成销售订单、云仓自动出库、物流配送至客户仓收货后回传数据，形成数据闭环，实现全流程自动化履约，有效提升作业人效，订单分仓人力投入与作业工时显著缩减，目前**京东、阿里、美团**等电商渠道正在分批上线该系统。

3、医药工业自产及 OEM 业务持续打造具有核心竞争力的自有产品矩阵，业务规模保持高速增长。

2026 年上半年，公司西药工业、中药工业、医疗器械工业自产及 OEM 业务实现销售收入合计 **19.82 亿元**，同比增长 **24.47%**，业务规模继续保持高速增长。公司继续强化自有产品研发及生产能力，打造具有核心竞争力的自有产品矩阵，推动市场竞争力的快速提升，助力“新产品”战略落地。

公司旗下**北京京丰制药集团有限公司**（以下简称“**京丰制药**”）现有制剂及原料药批准文号 **200** 余个，拥有盐酸二甲双胍片、开塞露、哈西奈德溶液等系列明星产品，覆盖全身抗感染、消化系统及代谢、皮肤病、神经系统、心脑血管系统、呼吸系统等治疗领域，已通过**一致性评价**的药品种类达 **16** 种。报告期内，公司产品盐酸苯海索片通过仿制药质量和疗效一致性评价，盐酸布比卡因注射液获得药品注册证书，盐酸氮革斯汀获得化学原料药上市申请批准通知书，盐酸倍他司汀片、盐酸氮卓斯汀鼻喷剂获得药品注册受理。此外，瑞舒伐他汀钙片等 **7** 个品规中选国家集采接续采购，替米沙坦片、盐酸特比萘芬乳膏新增进入《国家基本药物目录（2026 年版）》。**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系列，在研新品包括 **25** 个制剂及 **11** 个原料药，并取得一种水杨酸搽剂及其制备方法等 **7** 项专利。**药品生产方面**，京丰制药拥有通过中国 CFDA 认证的 **15** 个剂型 **30** 余条药品生产线，同时拥有外用激素、抗肿瘤等特殊制剂产线，配套原料药生产线 **18** 条；报告期内，京丰制药旗下子公司高端制剂车间通过药品 GMP 符合性检查。



图 3 西药工业主要产品

公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）拥有“九信”、“九信堂”、“信益元”三大中药饮片品牌及“吃小养”健康食品品牌，覆盖普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等六大产品系列，产品品种 300 余个、品规 7,300 余个，可满足医疗机构、零售终端、大众养生等多元化市场需求。此外，九信中药已建成 13 个 GMP 认证现代化饮片企业，其中包括 1 个国家 CMA 实验室，3 个 CNAS 国家认可实验室，搭建了 3 个国家级、9 个省级研发平台，累计承担 30 余项国家及省部级项目，参与 50 项国家及地方标准制定，掌握 20 多项中药炮制核心技术，拥有授权专利 200 余项。报告期内，九信中药聚焦新型饮片、特色饮片研发，获批蜜制天麻片等发明专利 3 项，“川贝母粉”、“当归饮片”、“九资河茯苓”三大产品入选省级品牌标杆“湖北精品”。



图 4 中药产品体系

九信中药全面打造“**AI+中医药**”产业智慧生态，搭建了“**中药质量追溯**”、“**智能制造**”、“**智慧煎药管理**”、“**AI 中医智慧诊疗**”等数智化系统，推动传统中药产业向数智化模式升级。其中，“**中药质量追溯平台**”依托区块链技术，以数字化赋予道地药材“电子身份证”，目前已覆盖超 1,900 个、220 万亩种植基地，实现了中药材流通“来源可追溯、去向可查证、责任可追究”。“**智能制造系统**”集成“采+产+销”智能辅助、工艺智能调配、全流程追溯及质量数据分析等核心模块，对关键工艺参数与关键质量指标实时监控。“**智慧煎药管理**”和“**AI 中医智慧诊疗**”详见本章节“数智化战略转型”相关内容。

公司旗下九州通医疗器械集团有限公司已构建覆盖研发注册、临床服务、产品营销及生产管理的一体化工业能力，拥有“美体康”、“弗乐士”两个自有品牌，取得 MAH 二类产品注册证 21 张，拥有 232 个 OEM 器械品规；报告期内，公司引进优质产品 26 个，进一步完善工业产品矩阵，推动器械工业及 OEM 业务快速发展。

4、数智物流业务凭借覆盖全国的智能化物流网络以及行业特有的“Bb/BC 一体化”高效供应链模式，对外提供定制化物流供应链服务，业务规模逐步扩大。

2026 年上半年，公司数智物流业务实现收入 6.15 亿元。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 518 万平方米，其中符合 GSP 认证的专业医药仓 297 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，公司基于深度供应链服务经验，创新打造差异化物流架构，在 26 个核心枢纽、12 大战略区域分别部署和建设完成“Bb 一体仓”、“BC 一体仓”，达到批零业务协同，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，由此构建起行业独有的“Bb/BC 一体化”全渠道供应链服务体系。

凭借以上物流网络布局与专业服务能力，公司基于客户需求打造“九州省配”、“九州到仓”、“九州精温箱配”、“九州精温专运”四大标准化产品，推动全链路服务能力升级。报告期内，医药板块业务深入拓展，公司持续为华润三九、葵花药业、东阿阿胶等重点龙头企业提供服务，并新增北京安和康、长征富民、江苏天士力、远大医药等头部企业合作，稳步推进强生医疗、礼来制药等合资企业物流业务开发；非医药板块多点突破，实现武烟、汉高集团增量合作项目，全面拓宽优质客户矩阵。

2026 年上半年，公司与阿里健康合作的代运营 BC 一体仓（杭州塘栖仓、天津仓）持续高效运营，其中杭州塘栖仓单日峰值 11.39 万单，单月峰值 282.52 万单，单量较上年同期增加 9.02%，整体效能提升 9.88%。

其中，公司布局**专业化冷链**业务，打造适配生物药品、体外诊断试剂、疫苗等行业的全温区物流解决方案，依托全程温控溯源体系，为**科兴生物、金宇保灵**等疫苗企业提供标准化冷链运输服务；同时面向**迈瑞医疗、长春金赛、艾迪康**等头部企业输出冷链仓储、干线、配送一体化综合物流配套服务。

5、数智技术服务业务打造增长新引擎，商业化价值持续释放。

公司多年来坚持走产业升级与信息化、数字化和智能化创新融合的技术战略，积累了深厚的信息化、数字化、AI 技术能力，以及覆盖医药行业全链条产业运营经验，在此基础上，公司将持续沉淀的数智化能力及运营经验进行产品化输出，从内部降本工具加速升级为面向市场的盈利性业务模块，形成面向上下游客户的综合数智技术服务体系，逐步构建医药行业数智化基础设施。2026 年上半年，公司数智技术服务业务实现收入合计 **5,465.40** 万元。

公司以 AI、大数据、物联网等技术为支撑，依托行业领先的医药供应链优势，研发了包括**数智物流与供应链解决方案、医疗耗材全流程解决方案（SPD）、医疗数智化解决方案**等多元化产品矩阵，精准对接行业上下游数智化建设需求，通过专业研发技术团队及标准化、场景化的系统载体落地实施，为医药行业提供全链路、一体化数智化服务。

（1）数智物流与供应链整体解决方案

公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）围绕“全场景、全链路、智能化”能力，构建了以**全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件和新一代物流智能装备**为核心的技术产品矩阵，形成覆盖物流供应链全价值链的数智化解决方案体系。

报告期内，九州云智持续为行业内外客户提供集物流中心集成、物流软件集成、物流运营服务、物流智能设备为一体的数智物流与供应链整体解决方案服务，上半年业务收入达 **3,151.68** 万元。公司服务客户范围覆盖泛大健康领域的医药器械、酒水饮料、食品生鲜、美妆日化等行业超 **300** 家企业，包括**贵州茅台、北京祥威、北京同仁堂、东阿阿胶、河南张仲景、广东信必达、河南羚锐、广东众智达、宜昌东阳光、湖北鼎云科技**等行业内外知名公司。

物流中心集成方面，公司已实现“规划+软件+设备+运营”的一站式、一体化集成交付服务，满足多行业、多业主、多业态的全场景物流模式，并依托模块化技术底座实现按需柔性扩展，为客户打造高效率、高吞吐、高柔性、高扩展的智慧物流中心。报告期内，公司继续为行业上下游客户提供优质物流中心集成服务，承接了包括**广东信必达物流中心建设、海南华健物流中心建设、广州纽斯葆物流中心建设、山东齐都物流中心建设、上海养和堂物流中心建设、河南张仲景物流中心集成**等多个智慧物流项目，形成覆盖项目全周期的智慧物流解决方案体系。

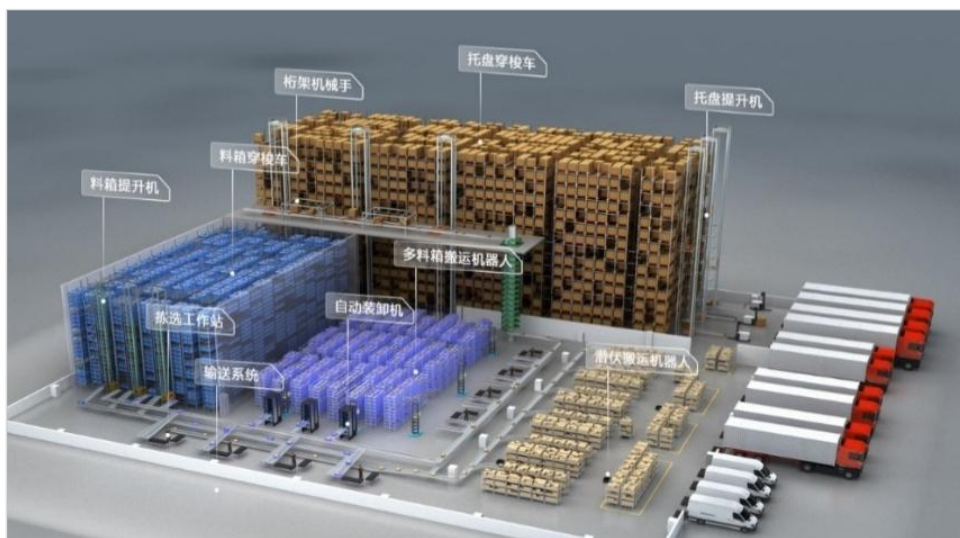


图 5 数智物流与供应链解决方案图

物流软件研发方面，公司自主研发的智能物流软件集群（包括 **OFS** 协同物流控制塔、新版 **WMS** 仓储管理系统、**EIS** 设备集成系统、**TMS4.0** 运输管理系统等）已形成完整技术生态，物流主数据管理平台、云仓平台基础能力不断提升。同时，公司聚焦 **AI** 智慧物流建设，将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；公司目前搭建的物流“**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、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。其中，**仓储端的“AI 货到人拣选系统”**以 **AI** 智能调度算法为核心引擎，贯通订单智能组波、库位动态优化与 **AGV** 协同调度等拣选作业全链路，以“货到人”模式系统化替代传统“人找货”作业方式，单仓可节约作业人员 **15** 人以上，拆零拣选效率提升 **62%**以上；“**AI 赋能医药连锁仓储物流超大规模智能化拆零拣选系统**”成功入选 2026 年湖北省人工智能典型应用场景。此外，**药品追溯码“三码合一”**追溯体系功能已全面建成，实现了药品追溯码、医保码和商品码的三码智能映射与自动解析，大幅提升了终端扫码效率，扫码率已达 **98.63%**。

物流智能装备方面，公司深度布局智能设备研发与场景化应用创新，研制了**箱式穿梭车**、**托盘穿梭车**、**冷链穿梭车**、**提升机**、**分拨站**等适应不同作业环境的系列智能装备产品，并推出一套全面覆盖物流中心作业全流程的**机器人产品矩阵**，包括新一代拆零“货到人”机器人、立库存储机器人（**RGV** 系列）、移载搬运机器人（**AGV** 系列）、分拨拣选机器人及 **3D** 视觉与复核机器人等产品。报告期内，公司完成并优化了**双深位巷道机器人**的自主研发，并在海南华健物流中心项目中落地应用。目前，公司自主研发的机器人产品已广泛运用于**广东信必达**、**海南华健**、**山东齐都**等多家客户的物流中心建设项目，并为医药、白酒、食品、美妆等行业内外客户打造定制化物流智能设备。

（2）医疗耗材全流程解决方案（SPD）

近年来，医保支付改革、耗材零加成、医疗物资全程追溯等多项医改政策持续落地，促使医疗机构实现药耗供应链规范化、精细化、数字化管理。DRGs 付费模式以及医用耗材 UDI 唯一标识全链条监管要求背景下，医疗机构降本控费、合规管控、提质增效的刚需全面释放，为专业化、第三方 SPD 供应链服务模式的普及落地奠定了核心政策基础。

九州通凭借自身先进的医药供应链优势，以信息系统为核心、物联网技术为驱动、链接智能设施设备，融合“**AI 智能软件+智慧硬件+医疗运营专家**”三维赋能体系，引入**区块链、OCR 图像识别**等新技术，打造**面向医疗机构的医疗耗材全流程解决方案（SPD）**，提供物资集中采购统筹、智能仓储管理、院内精准配送、库存动态管控、效期与质量追溯、耗材数据统计分析等全流程服务，实现医疗物资“按需申领、智能补货、全程可溯、降本增效”，形成了供应商、医院、科室之间入库一体化与全流程全信息精细化管理。报告期内，公司 SPD 新增签约医疗机构 **23** 家，累计中标医疗机构项目已达 **212** 家，上半年实现服务收入 **1,098.11** 万元。

公司特有的医疗耗材全流程解决方案（SPD）运用多项市场前沿技术，一站式解决医疗耗材物资供应链管理问题，包括 **web 端、移动端（PDA、手机、壁挂机）、小程序**等多设备高效整合；多维度**智能识别一体机**实现药耗管理高效且全程可追溯；**智能客服售后管理、AI 智能补货、AI 智能报表、骨科耗材 AI 解决方案**等多项 AI 技术覆盖全场景；同时还可直接对接国家 UDI 唯一标识政策要求，实现**药品追溯码和耗材 UDI 码**的全流程追踪。通过 SPD 服务模式，公司在保障医疗机构医用物资供应及时、安全的同时，有效提升了医院的运营质量以及科室的工作效率，降低了院内库存和运营成本，从而进一步加强公司与医疗机构、上游供应商的业务合作黏性，提升公司的核心竞争力。



图 6 九州通 SPD 模式蓝图

（3）医疗数智化解决方案

公司旗下九州通医疗健康科技有限公司是布局医疗健康数智化赛道的重要业务载体，其以公司自主研发产品为核心，整合公司医药供应链与产业资源优势，打造“医疗、医药、医保”三医协同服务能力，面向**紧密型县域医共体、城市医疗集团、三级以下单体公立医疗机构、高端民营医院/医疗集团**等客户群体，提供高适配性、可落地的数智化整体解决方案，助力优质医疗资源下沉，推动分级诊疗体系建设与医疗健康产业数智化升级。

公司构建“研发+实施+咨询”三位一体的业务服务体系，核心团队汇聚医疗业务专家、软件架构师与专业项目管理人才，具备“端到端”全链条项目交付能力，可向客户提供咨询规划、交付实施、资源整合到运营支撑的全生命周期一体化服务。截至报告期末，公司信息化产品与解决方案已覆盖**等级医院、县域医共体、基层卫生服务机构等多类医疗场景**，多个标杆项目落地并取得显著成效。其中，标杆紧密型县域医共体项目统筹搭建县域医共体信息化基础底座，建成区域医疗数据资源中心，落地影像、检验、心电图等区域共享中心，打通双向转诊、远程会诊、家庭医生签约等分级诊疗协同链路；同步搭建便民服务平台，落地电子健康卡、智能自助终端等惠民应用，构建起县乡村三级联动、数据互通共享、医疗服务同质、运营统一管理的县域医疗服务体系。项目实施后，区域基层首诊率提升 35%，县域内就诊率达 90%，有效推动优质医疗资源下沉基层，助力紧密型县域医共体建设与分级诊疗制度落地见效。

技术架构方面，公司核心产品**九州通智慧医疗云平台**基于云原生微服务架构设计，采用 K8s 容器化、微服务治理、DevOps 开发体系构建底层基础设施底座，具备高可用与数据安全保障能力；内置业务中台、数据中台、AI 中台三大核心中台，采用湖仓一体、流批一体的分布式数据技术，遵循 FHIR 医疗数据标准，支持开放 API 接口与低代码扩展能力，**可支撑临床诊疗、运营管理、公共卫生、专病慢病等多场景业务融合与智能应用落地**。

报告期内，**九州通智慧医疗云平台**已完成三期系统测试，核心技术框架与基础业务体系全面落地，已建成覆盖基础支撑、临床诊疗、运营管理、患者服务四大维度的产品能力矩阵。**在基础支撑层**，完成云原生基础技术框架搭建，建成患者主索引、主数据管理等核心数据能力，实现院内数据标准统一与患者全域身份统一识别，筑牢系统互联互通底座；**在临床诊疗层**，全面覆盖门诊、住院、急诊三大核心诊疗场景，配套完整电子病历系统、药房库房管理、会诊管理等业务模块，构建起院内临床诊疗全流程业务闭环；**在运营管理层**，上线收费结算、挂号排班等核心运营系统，支撑院内业务流、资金流的一体化精细化管控；**在患者服务层**，推出医院患者小程序服务端口，延伸线上就医服务能力，优化患者全流程就诊体验。经过三期迭代，平台已完成单体医疗机构及医共体核心业务场景的全覆盖，一体化产品架构基本成型，初步具备临床 AI 辅助应用能力，公司自研产品核心竞争力持续增强。



图 7 九州通智慧医疗云平台蓝图

（二）面向 C 端客户业务经营成果

1、好药师直营与加盟门店达 36,120 家，数智化赋能促门店运营提升及 KA 品种增长，创新打造便民健康服务综合体。

（1）好药师直营业务

作为公司旗下面向 C 端消费者的零售服务平台，好药师大药房直营业务包括 DTP 特药药房、慢病重症药房、“双通道”药房等直营专业药房以及直营社会药房的新零售业务。2026 年上半年，公司面向 C 端的新零售业务稳步发展，实现销售收入 15.84 亿元（含 B2C 电商总代总销等业务）。

直营门店经营方面，公司积极响应国家促进药品零售行业高质量发展政策导向，持续推动零售门店从传统药品售卖向综合健康服务升级，探索“诊所+药店”协同业态，打造集诊疗服务、药品销售、健康管理、护理服务于一体的“健康驿站”便民健康服务综合体；报告期内，公司已有 60 家健康驿站（含“三医”大药房）建成并投入运营。同时，好药师积极探索即时零售创新模式，夯实即时零售服务能力，大力推进“闪电仓”等新业态落地，实现门店由传统交易卖场向专业化履约中心转型，进一步丰富直营模式矩阵。

（2）好药师万店加盟业务

报告期内，好药师深化“万店加盟”战略落地，由“规模扩张”转向质量深耕和精细化运营，聚焦品类结构升级与数智化深度赋能，推动加盟体系从规模扩张向高质量发展稳步转型。截至 2026 年 6 月底，好药师直营及加盟药店门店总数已达 36,120 家，覆盖全国 31 个省市自治区、293 个地

级市、1,869 个区县，实现“千城万店”，形成布局全国的万店加盟服务网络。2026 年上半年，公司向加盟药店的销售规模保持较快增长，实现销售收入 42.10 亿元（含税），同比增长 23.17%，近三年复合增长率达 36.87%，规模增长与发展质量同步提升。



图 8 好药师大药房门店图

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，持续赋能线下加盟门店，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。

KA 品种方面：凭借对加盟门店的先进数智化赋能能力，好药师旗下加盟店规模不断扩大的同时，向上游品牌厂家 KA 品种获取能力也显著增强，品种结构不断优化，品种优势持续提升。截至本报告期末，公司在全国拥有超 800 家品牌供应商，累计引进开发集采 KA 品种 870 个，较上年同期增长 39.20%，以及独家品种 54 个、OEM 品种 102 个，供应链优势进一步加强，核心品种市场竞争力持续提升，为加盟店提供强力品种保障。

即时零售方面：好药师依托公司成熟电商体系与专业化运营能力，借助数智化工具降低加盟门店运营门槛，持续提升商品动销效率与门店人效，为万店网络规模化、高质量扩张筑牢技术底座。其中，“门店通”系统打通美团、饿了么、京东、抖音等主流线上平台订单渠道，实现 O2O 代运营自动化处理与智能履约调度，持续强化药店“网订店送”线上服务能力，相关服务网络已覆盖全国 200 余座城市，助力公司持续深化门店精细化运营，全方位赋能线下门店高质量发展。截至报告期末，公司即时零售业务覆盖门店超 7,600 家（含加盟店），实现销售收入 2.90 亿元。

专业药房方面：好药师以“数智化药学服务+特慢病医保+商保”为核心模式，构建“体系+系统+社群”三位一体的患者服务闭环，加快专业药房网络布局。截至报告期末，好药师旗下 DTP 特药药房、慢病重症药房、“双通道”药房等相关资质药房已超 7,300 家（含加盟店）；经营 SKU3,000+，涵盖国谈药品、DTP 药品、慢特病药品、辅助用药、特医食品、中药饮片、高值耗材等七大品类；

服务覆盖肿瘤、罕见病、高血压、糖尿病等 **13** 个慢特病种，累计服务慢病患者**超百万人**；公司自有药房承接处方外流规模达 **10.80** 亿元。

数智化赋能方面：公司自研的覆盖全零售服务场景的“九州万店”SaaS 平台已从早期单一的进销存管理系统，逐步衍生出供应链、药店经营、数据智能体三大产品线，涵盖万店医保、门店助手、零售 BI、双端会员 CRM、门店通等九大数字化工具，目前已服务好药师大药房全部零售门店，成为零售行业最具特色的 SaaS 系统。

此外，公司积极运用前沿 AI 技术，赋能零售门店全链路数智化升级，推动药店经营向数智化模式转型。**在供应链前端，AI 补货**功能告别店长手工估算报货，综合销量、季节、促销、效期数据智能生成补货方案，打通供应商实现自动下单，补货作业效率提升 40%以上，有效减少畅销品断货、滞销品积压问题；**AI 比价**功能替代耗时漫长的人工询价对比，综合核算价格、账期、物流成本智能优选供应商，单次比价效率提升 80%，采购成本降低 10%以上，切实压降采购开支；**AI 动态调价**功能实时监控周边竞品行情，结合库存情况灵活调整售价，调价响应周期从 72 小时压缩至 2 小时，大幅缩短调价响应时间；**在商品收货环节，AI 一键入库**功能通过 OCR 识别单据完成信息自动回填，系统自动校验订单差异，单票入库耗时从 15 分钟压缩至 5-10 秒，差错率大幅降低；**追溯码批量采集**功能支持整箱快速扫码，500 盒药品采集耗时从 2 小时缩短至 15 分钟，信息一键同步监管平台，上传合规率达 100%，兼顾入库效率与药品监管合规要求。前述一系列数智化能力落地形成协同效应，推动门店采购端人效提升 3 倍以上、综合采购成本下降 **10%-15%**，持续提升门店盈利水平，**助力“万店加盟”战略推进**，强化好药师在医药零售赛道的核心竞争力。

报告期内，好药师行业品牌影响力不断提升，再度入选“**2025-2026 年度中国药店价值榜百强**”、跻身“**2025-2026 连锁药店营业收入前五十家企业**”，同时斩获“**西湖奖·中国医药零售成长力企业**”及“**西湖奖·会员服务标杆门店奖**”；上述荣誉体现行业对好药师经营规模、成长潜力及终端会员服务实践的高度肯定。

2、九州通 B2C 电商总代总销业务增长达 19.10%，兴趣电商继续保持高增速，原研药品种快速突破。

报告期内，公司旗下好药师 B2C 公司持续推进“1+3+N”全渠全域战略，以线上零售为核心，聚焦爆品打造、品牌代运营深化、兴趣电商生态构建，为药械企业持续提供行业独有的“一站式”**全网化 B2C 电商总代总销服务**。2026 年上半年，B2C 电商总代总销业务规模保持快速增长，实现销售收入 **6.73 亿元**，同比增长 **19.10%**。

好药师 B2C 公司定位为**医药品牌全渠道电商服务商**，以全网代运营模式为核心，为医药品牌客户提供线上全渠道店铺运营服务。公司拥有 15+年医药电商经验沉淀、400+业务运营团队、31+

批零一体仓配能力,积累了 3,500 万 C 端用户,此外,好药师线上线下服务 C 端会员总数已超 **6,000 万**。公司已构建覆盖天猫、京东、拼多多、抖音、快手等主流电商平台的运营矩阵,通过精细化店铺管理与专业药事服务能力相结合,为品牌客户提供从店铺运营、营销策划到用户运营的全链路服务。公司凭借优势供应链资源,整合过万医生 IP 资源,持续强化“专业科普+场景化种草”内容营销能力,已形成“品牌代运营+兴趣电商+品种打造+垂直渠道+线上零售”五大板块协同发展的格局。

品牌代运营全渠道覆盖,公司为品牌厂家在**京东健康、阿里健康、天猫超市**等平台自营大药房及旗舰店提供“供应链+运营”一体化服务,并在**拼多多、美团、抖音、快手**等全渠道电商平台,助力工业企业开设品牌 POP 官方旗舰店并提供专业运营服务。目前,公司拥有战略合作品牌 80 余家,经销并运营了超 **150** 家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店,包括诺华、济川、哈药、信立泰、科伦、诺和诺德等,打造了十万以上销售额爆品 **170** 余个、百万以上销售额单品 **90** 余个、千万级项目 **20** 余个、上亿级运营项目 **4** 个。上半年, B2C 电商总代总销业务全网总销售 GMV 达 **11.09** 亿元,线上“618”活动销售总额再创新高,销售收入突破 **2.6** 亿元。

兴趣电商保持高增速,公司在**抖音、快手、小红书**等兴趣电商平台开设大药房旗舰店及品牌官方旗舰店,为品牌厂家提供供应链、代运营及内容推广服务,其中抖音、快手医药行业排名 **TOP1**。依托成熟的内容运营体系,公司自有“**好药师**”IP 全网粉丝突破 **100 万**,累计服务 **20** 余家知名工业品牌,并通过医生科普、官达同播、千川投放等模式,成功孵化了**同仁堂金匱肾气丸、达克宁咪康唑散、迪康宝宝乐通窍鼻炎颗粒**等多个**黄金单品**,实现了从“存量焕新”到“新品引爆”的全链路运营能力闭环,产品爆款孵化能力与运营水平实现同步提升。报告期内,公司在抖音、快手等兴趣电商渠道同比大幅增长 **65.60%**,继续保持行业领先。

原研药品种快速突破,公司深度布局原研药全渠道运营业务,依托成熟的全域电商运营体系与供应链资源,为原研药品牌提供多平台代运营与全链路品种打造服务,持续挖掘高值药品类的线上增长潜力。报告期内,公司已运营覆盖 **43** 个核心原研药品种,累计实现总 GMV**4.38** 亿元,较接管前同期增长 **345.20%**。其中, **标杆品种打造成效突出**,公司通过 DTC 精细化运营、多店铺矩阵、“短视频种草+直播带货”等多种运营模式,针对**诺华、阿斯利康、信立泰、强生(科赴)**等头部药企品牌的原研药品种,打造爆款增长样本,实现线上销量快速提升。原研药业务的快速突破,进一步深化了公司与头部原研药企的战略合作粘性,丰富了高值药品类运营经验,完善了“品牌代运营+兴趣电商+品种打造”的业务矩阵,为公司 B2C 电商业务规模扩容、盈利水平提升以及行业竞争力增强注入了强劲动力。

报告期内,好药师 B2C 业务依托医药电商领域的突出表现与创新运营模式,收获多项行业荣誉,获得市场广泛认可。2026 年 4 月,公司斩获京东健康服务商最高荣誉“**铁冬青奖·2026 卓越代运营服务商**”、京东健康医药“**2025 年度最佳合作伙伴奖**”,同时取得天猫生态“**2026 三星经营服务商**”认证,充分彰显公司在医药电商代运营赛道的核心竞争力与行业领先地位。

3、商保履约业务拓展顺利，持续加强与保险公司合作，打造线上线下一体化的商保履约体系。

报告期内，公司继续深入开展与保险公司的合作，打通线下实体药店、线上电商平台以及医疗机构的商品履约服务链路，大力开拓保险履约增量市场；2026 年上半年，公司商保履约等业务实现销售收入 5,636.20 万元。

公司旗下保险事业部业务范围覆盖“标准化药品器械目录定制、理赔直付、问诊风控和药品核销”等在内的保险产品开发设计及推广的全流程，并开展健康险、医疗基金、惠民保等多种履约业务。目前公司已与中国平安、中国人保、中国太保、国民养老保险、德华安顾人寿保险、众安保险及水滴保险等多家保险公司合作，持续为患者提供健康保险履约服务。

2026 年 8 月，公司与国民养老保险签订《战略合作协议》，将充分发挥双方在医药健康与养老金融领域的专业优势，共同探索品牌协同、产品服务创新、客户服务体系完善、员工福利赋能、数字化能力共建及资产投资等领域的合作，打造便民利民、普惠融合的“养老金融+医药服务”新业态和新范式。

此外，报告期内，公司与平安好医生在平安基金商城、中心仓、仓配项目三大领域的业务合作进展顺利，平安基金商城履约规模同比增长 292.70%；仓配网络已覆盖广东、重庆、安徽、江苏、广西、天津等 9 省市，通过多点仓储网络有效提升平安客户购药配送服务体验。公司与中国太保的太保太医管家供应链合作项目稳步推进，项目承接太保保单客户履约及权益的线上业务体系，深度绑定太保客群资源，并搭建线下实体药房作为履约载体，是公司探索“医药供应链+保险服务”线下融合模式的重要实践，助力公司商保履约业务向线上线下全场景延伸，持续强化公司在医药商业保险服务赛道的竞争优势。

4、“九医诊所”持续数智化赋能基层诊所，会员店达 3,627 家，助力基层医疗机构为民众提供高质量的基础医疗服务。

报告期内，公司新医疗战略逐步深化，“九医诊所”以供应链为基础，以数智化技术为支撑，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，截至 2026 年 6 月底，“九医诊所”签约会员店已达 3,627 家。

诊所品种满足率方面，公司产品结构持续优化、新增辉瑞、广东同德、达因药业、华中药业等 6 家药企合作，并与阿斯利康、太极、华润三九、沈阳兴齐、长风药业、吉林敖东、津药药业、齐都、王冠等多个上游厂家达成深度合作。

诊所数智化赋能方面，公司凭借先进的数智化平台赋能诊所，促其运营效率提升和成本下降，“九医诊所”会员店规模持续扩大，也为更多基层民众提供高质量的基本医疗服务。公司自主研发

并上线的**九医 SaaS 诊所管家系统**，为诊所提供“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。目前已上线使用该系统会员店达 **2,640** 余家，累计服务患者 **178 万**⁺。

九医 SaaS 诊所管家系统已嵌入**多项 AI 智能化技术**，其中，**AI 病历语音助手**依托 ASR 实时语音识别与 AI 大模型，实时转写医患对话，自动生成结构化电子病历，减轻文字工作负担，专注医患沟通；**智能审方**依托临床知识库结合 AI 大模型自动解析处方药品信息，预警配伍冲突、用药禁忌和用量错误，辅助快速审方，减少人工疏漏，保障用药安全；**AI 报告解读**可以自动识别检验报告图像与各项异常指标，快速提炼报告核心信息，生成通俗易懂的解读内容，提升医生审阅报告效率，辅助医师进一步诊断。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 语音接诊、AI 辅诊、智能审方、报告解读、智能采购、患者随访六大模块，为诊所提供辅助接诊、辅助诊断、处方审核、智能采销、患者随访等全链路智能化支持，提升诊所运营效率与服务质量。该平台目前已接入 **DeepSeek、千问大模型**，构建了“**通用大模型能力+垂直诊疗精度**”双引擎驱动体系，架构灵活开放、扩展性强、迭代成本低。

5、公司医美供应链业务同比大幅增长达 64.99%，九州美谷聚焦医美主业，面向 C 端的医美服务稳定发展。

报告期内，九州通医美供应链业务加速发展，上半年实现销售收入 **9.62** 亿元（含税），同比大幅增长 **64.99%**。公司通过“供应链+产品+终端+服务”全产业链布局构建差异化壁垒，截至报告期末，公司合作的医美服务机构达到 **14,405** 家。此外，公司医美产品品规达 **445** 个，涵盖集采及区域地采品类，报告期内新增**胶幂、美拉美超声刀**等共计 **7** 个品规代理，肉毒产品乐提葆及新品芮妥欣、达希斐取得了多个区域的销售授权，新品挖掘与市场推广能力不断提高。此外，公司作为国内首家落地医美 **10-25°C**专属温控储运体系的服务商，医美高净值温控产品物流服务质量显著提升，确保了产品在流通环节的质量可控，进一步提升了行业满意度。

此外，公司旗下面向 C 端消费者的医美服务上市公司九州美谷科技股份有限公司（股票代码 000615.SZ，以下简称“九州美谷”）全面聚焦美丽健康主业，上半年实现医美服务收入 **2.63** 亿元；毛利率达 **48.92%**，同比增加 **5.19** 个百分点。

九州美谷拥有杭州连天美医疗美容医院（以下简称“连天美”）、杭州维多利亚医疗美容医院（以下简称“维多利亚”）**两家大型高端医疗美容机构**。其中，**连天美**拥有浙江省稀缺的四级高难度手术资质，成熟开展颌面正畸、颧骨降低等顶级整形项目，高难度手术完成量超 **2,000** 例，位居浙江省**第一**。**维多利亚**是华东地区大型医疗美容医院之一，服务范围包括整形美容、微整形、美容皮肤、毛发种植等项目，设立 **8** 大特色科室，累计服务数 **10** 万求美者。两大医美机构汇聚以原公立三甲医院高职称医生为核心的专业团队，同时特邀 **15** 位国内医美细分领域顶尖权威专家开

展技术赋能及不定期坐诊，覆盖面部塑形、眼鼻整形、微创注射等多个医美细分板块，持续为 C 端消费者的诊疗安全与塑美效果保驾护航，目前已累计沉淀 **35 万+** 会员。**报告期内**，九州美谷持续进行产品体系扩容；线上业态创新突破，搭建专业线上运营团队，初步形成短视频制作、同城流量运营能力，打通医美线上渠道。

（三）数智化与资本化战略成果

1、数智化战略转型全面推进，构建覆盖行业全链条的 AI 智能生态体系。

九州通是行业内较早布局数字化、互联网化、平台化转型的医药流通企业，长期致力于数智化转型升级，经过多年发展，综合**数字化能力稳居行业第一梯队**。2026 年，公司全面提速数智化战略升级，推动**大健康产业与互联网、大数据、人工智能技术深度融合**，加速全生态大健康 AI 医疗云平台迭代跃升，实现数智化能力的体系化、跨越式升级。上半年，公司持续进行**技术创新、场景落地、数据治理**等数智化投入，研发投入达 **1.61 亿元**，数智化转型成效及价值凸显。

报告期内，公司**数字化及 AI 智能化成果显著**。数字化方面，公司继续推进数字化及专项项目 **79 项**，其中 **59 项** 已进入系统开发阶段。**AI 智能化方面**，公司在**院内**已实现 **15 个** AI 应用场景建设，并通过此类 AI 场景应用促使 SPD 医院端高拍仪成本降低 **90%**，入库效率提升 **5 倍**，智能补货操作时间减少 **80%**；同时，公司对标国家卫健委发布的 84 项医疗 AI 应用场景，除已实现的 15 个院内 AI 应用场景外，还有 **53 个** AI 场景采用自建及合作模式已在规划推进中。此外，公司在**院外**已实现 **75 个** AI 应用场景，覆盖采购、开票、质管、财务、物流等核心岗位，公司运营效率平均提升 **40%** 以上。目前，公司已实现从单点工具到数智化平台化能力的跨越，数智化价值转化成效显著，有力支撑公司整体降本增效与经营提质。

2026 年 4 月，公司基于“紫东太初”多模态大模型的骨科嫦娥智慧服务平台、九信中药“基于 AI 智能辨证引擎的中医智慧诊疗”等项目成功入选湖北省经济和信息化厅发布的“**2026 年湖北省人工智能典型应用场景名单**”，标志着公司在数智化领域再获权威认证。

其中，**骨科嫦娥智慧服务平台**是公司自主研发的**全球首个搭载大模型的医疗器械供应链数据服务平台**，实现了 AI 技术与医疗器械供应链业务的深度融合。平台集成**大模型 AI 识别、UDI 自动解析**等核心技术，面向监管部门、上游厂家、渠道经销商、医疗机构提供实时精准的全链条数据服务，覆盖骨科耗材及手术工具出库验收、术中信息调取、耗材清点、智能定位、身份识别全业务场景，实现骨科医疗器械供应链全流程智能化可追溯管理，现已取得 **5 项**发明专利授权。同时，平台依托 AI 算法优势，**大幅简化骨科手术供应流程**，大幅压缩接单至回库的全流转周期，实现从接单到手术完成的全流程闭环跟踪，保障手术需求快速响应与医疗资源高效配置；并通过**手机扫码、拍照 AI 识别**等功能简化出库、回库作业，高效完成验货清点，提升库存管理精度与

效率，同时自动留存全流程信息、智能生成术后消耗表单，规避人工录入误差，数据实时更新为骨科管理提供决策支撑。目前，该平台已为 **300** 余家医院的骨科手术提供服务支持，累计支撑骨科手术 **2 万余** 台次，AI 识别模块累计完成 **6 万余** 次，自动生成 **10 万余** 条耗材器械使用数据，UDI 唯一标识识别准确率达 **99.99%** 以上，实现了效率与精度的双重跃升。该平台不仅强化了公司医疗器械供应链规模化运营能力，打通行业数据孤岛、助力产业降本增效，更为医疗行业监管提供了专业化技术支撑，推动行业规范化高质量发展。

中医智慧诊疗平台是九信中药自主研发推出的集 **AI 中医智慧诊疗、中药 AI 智慧管理、中药智慧煎药**于一体的智慧中医药平台，该平台聚焦**县域医联体、医共体**建设核心需求，提供“一站式”中医药数字化整体解决方案，业务全面覆盖药材溯源、智能制造、AI 辅助辨证、处方流转、智能审方、药材浸泡、煎药包装、终端配送全业务链条，持续为基层中医药服务体系提质扩容、赋能增效。**AI 中医智慧诊疗**方面，平台联合**湖北中医药大学**开展技术研发，融合**机器学习、自然语言处理、大数据挖掘、多模态大模型、中医知识图谱**等前沿技术，搭建高精度中医辨证推导引擎，建成涵盖病状、疾病、证型、方剂、饮片药物的**五大结构化中医知识体系**，累计沉淀 **46,000+** 疾病症状库、**260 万+** 处方经验、**895+** 专病专方知识库；依托知识图谱推理以及 Transformer+CNN 多模态融合深度学习模型，对临床复杂症状开展**语义解析、特征关联、智能推理、智能映射**，同时内置**智能检索引擎**，为临床医师提供诊疗辅助，医生诊疗效率提升约 30%，辨证准确率提高约 40%。同时，平台集成**电子病历、线上医案学习、医技知识库、远程会诊、在线审方**等多元功能，打通区域医疗机构业务协同壁垒，助力优质中医药资源下沉基层、普惠民生。截至 2026 年 7 月，平台已覆盖全国 **18 个** 省份、**84 个** 县市，服务医疗机构 **1,600** 余家、医师超 **3 万** 人，累计开具处方总数超 **260 万** 张，AI 辅助开具处方量同比大幅提升 **118%**。此外，平台还依托配套的**中药 AI 智慧管理系统**，提供**中药智慧煎药服务**，通过物联网、工业互联网等技术实现接方、审方、浸泡、煎药、包装、配送全流程信息化管控，达成煎药流程标准化、生产过程全程可追溯；公司已建设 **31 个** 九信智慧中药房，配备专业煎药设备 **6,300** 余台，日均处理代煎处方 **5.6 万** 余张，在全国打造了 **120 余个** 医共体智慧中药房项目。

内部管理场景智能化方面，公司以行业数据集作为数据底座，串联公司主数据、首营平台、ERP 三大核心系统，重构质量资质审核全流程，搭建**集团共享审核中心**，推动全集团客户、商品资质资料实行集团**集中审核模式**，着力破解传统模式下多子公司重复审核、人工资料录入效率不高等业务痛点。该项目深度运用 **OCR 证照识别与大数据校验**能力，实现证照关键信息智能解析、自动回填；依托 **AI 判重模型**，对已完成审核的资质证照自动过滤拦截，有效规避同类资质反复流入待审队列，减少质量管理人员无效作业。目前 AI 大数据校验资料自动审核通过率达 **56%**，证照判重自动审核通过率 **42%**，资料填报复用率提升至 **1,100%**。该项目一期已在公司下属 158 家分子公司推广落地，累计处置审核单据 **603,500** 条，项目落地完成后，预计每年可节省人工成本约 400 万元，同时也为公司客商主数据全域打通与数据共享筑牢坚实基础。

公司数据资产规模及清洗能力不断提升。随着全产业链数智化建设持续深化，公司依托多年的产业运营积淀，形成海量、优质、维度全面的医药行业数据资源，同步持续完善数据治理体系，持续挖掘并激活数据要素价值。目前，公司已搭建面向医药行业的共享数据集，汇聚超 **700 万** 医药行业主数据，建成 **390 万+** 行业商品库、**310 万+** 行业终端库，链接近 **80 万** 上下游客户，覆盖 **100 余万** 品种品规，已在数字化医药分销领域构建起贯通上游供方至下游终端的全流向、全覆盖、高品质医药数据资产体系，既为公司内部全场景智能化运营、精细化管理、科学化决策提供核心数据支撑，也为对外输出产业数字化服务、赋能行业升级奠定能力基础。**在数据治理能力建设上**，公司专项推进数据清洗、规整、提质工作，累计完成 **5,500 万** 条原始数据处理，综合自动清洗率达 **95%**，加工后形成有效数据 **610 万** 条，数据清洗效率同比提升 **300%**；同时，公司自主研发上线商品对码、客户清洗智能数据 Agent 工具，实现药品对码自动化率 **98%**、客户对码自动化率 **95%**，大幅提升数据治理的智能化、自动化、精细化水平。此外，公司创新搭建**标准化医药追溯体系**，上线标准化药品追溯码对接接口，九州追溯码平台、物流扫码系统及“三码合一库”，实现药品追溯码、医保码和商品码的智能映射、自动解析与统一管控，可面向医药生产企业、医疗机构、监管部门提供专业化追溯数据服务，持续完善医药供应链数字化追溯生态，助力行业规范化、智能化发展。

2、资本化战略有效推进，资本能力不断增强，支持主业稳健发展。

报告期内，公司紧密围绕资本化战略，通过发行 ABN、应收账款保理等多元化资产证券化工具，盘活公司存量资产，提高资金使用效率，助力公司持续健康发展；同时，公司公募 REITs、Pre-REITs 运营稳定，并将适时启动公募 REITs 扩募及 Pre-REITs 二期发行工作，也将于年内适时开展优先股的申报和发行工作。

公募 REITs 高质量运营，现金分红持续稳定。报告期内，汇添富九州通医药仓储物流封闭式基础设施证券投资基金（简称“汇添富九州通医药 REIT”）运营稳健，自 2025 年 2 月上市以来，持续稳定实施分红，在 2025 年度分红后，2026 年 6 月 10 日又完成了 **2026 年第一次现金分红**，本次分红金额 **3,291.60 万元**，累计分红金额达 **7,074.00 万元**。此外，其底层资产武汉东西湖项目运营情况稳中向好，2026 上半年的托盘使用率 **85.93%**，同比增长 **9.60%**；办公场地出租率 **100%**，项目整体租金收缴率为 **100%**，现金流健康稳定。

Pre-REITs 运营良好，储备扩募动能。公司首期 Pre-REITs 基金入池的上海、杭州及重庆三处医药仓储物流资产及配套设施整体运营良好，仓库出租率达 **100%**，也为后续公募 REITs 扩募提供了优质资产储备。公司将择机启动机构 REITs 项目或者 Pre-REITs 二期发行工作，以培育更多优质医药仓储物流产业园区，持续为汇添富九州通医药 REIT 提供扩募项目储备。

公司在全国还拥有 **137 座** 高标准的物流仓库，以及 **266 万** 平方米（不含 REITs 及 Pre-REITs 相关仓储物流资产）符合 GSP 标准的医药物流仓储资产及配套设施。这为公司 Pre-REITs、机构

间 REITs 发行及公募 REITs 扩募提供了丰富的基础资产资源，从而可以持续引入更多稀缺权益资金，保证公司主营业务的稳定发展。

ABN、应收账款保理等资本化工具盘活存量资产，助力业务发展。2026 年 6 月 10 日，公司成功在全国银行间债券市场公开发行 2026 年度第一期应收账款资产支持票据（ABN），发行总额为人民币 10 亿元，票面利率仅 1.75%，存续期间，公司通过向发行载体转让二级及以上公立医院的应收账款，及时收回资金。此外，公司于 2026 年 8 月 21 日召开的股东会审议通过了《关于公司拟开展民生银行无追保理业务的议案》，同意公司在民生银行武汉分行开展总额度**不超过 22 亿元**的国内无追卖方保理业务。以上资产证券化产品的发行，有利于公司盘活应收账款等存量资产，优化资产结构，提高资金使用效率，更好地助力公司业务发展。

（四）其他重要事项

1、公司重要合作

九州通与国民养老保险股份有限公司全面战略合作

2026 年 8 月 21 日，九州通与国民养老保险股份有限公司（以下简称“国民养老保险”）签订《战略合作协议》，公司与国民养老保险结为长期战略合作伙伴，发挥各自在医药健康与养老金融领域的专业优势，通过全方位资源整合与创新协同，共同打造医药服务与金融业跨界联动的标杆示范，为我国银发经济高质量发展贡献力量。

根据《战略合作协议》，双方合作内容主要包括：以人民群众多层次、多样化的养老需求为导向，充分发挥各自优势，在医药及养老领域共同探索品牌协同、产品服务创新、客户服务体系完善、员工福利赋能、数字化能力共建及资产投资等领域的合作。

本次协议的签订旨在通过建立长期全面的战略合作关系，促进双方深化合作，充分利用九州通高效的医药供应链能力、覆盖全国的医药分销与零售网络以及丰富的医药行业数据沉淀等优势，以及国民养老保险在养老金融领域的专业优势，探索打造便民利民、普惠融合的“养老金融+医药服务”新业态和新范式，且有利于将公司的医药销售网络服务于更需要的养老群体，更好地推动公司“新产品、新零售、新医疗、新服务”战略落地，对公司战略规划实现、未来长期发展起到积极作用。

本协议的签订预计对公司 2026 年度经营业绩暂不构成重大影响，对公司未来年度经营业绩的影响将视双方后续具体合作项目的实施情况而定。

国民养老保险于 2022 年 3 月 22 日成立，注册资本约 113.78 亿元，主营业务为保险业务、保险资产管理。作为专业性的养老保险经营机构，国民养老保险成立首年即成为“个人养老金”和“商

业养老金”的首批双试点单位，连续获得国家金融监督管理总局授予的风险综合评级最高等级 AAA 级。

2、公司履行社会责任的主要事项

2026 年上半年，公司在可持续、高质量发展的同时，积极履行社会责任，主动投入节能减排及绿色发展，参与乡村振兴、医疗救助等公益事业，公司上半年累计捐赠善款和物资达 **2,093.94 万元**。

（1）节能减排及绿色发展方面

公司积极响应国家“双碳”战略，通过建设光伏电站降低用能成本、提升能源效率，并有效盘活闲置资产。截至报告披露日，公司已在全国建成 **33** 座光伏电站，累计装机容量 **30.62MW**，预计年发电量达 **2,947.34 万千瓦时**，依托“自发自用、余电上网”模式，降低公司用能成本的同时，为社会贡献绿色电力资源；充分利用厂房屋顶、仓库屋顶、空地等闲置空间建设光伏电站，将非生产性资产转化为可持续收益来源，推动资源高效利用与碳减排协同发展。

公司持续推进新能源物流车辆规模化应用，优化运力结构，坚持新增及租赁物流车辆优先选用新能源车型，降低能源消耗与尾气排放。截至报告期末，公司自有及租赁新能源车辆共计 **317** 辆，较上年年末增加 **101** 辆。公司搭建新能源车辆集采渠道，提供多款新能源车型供各区域按需选择采购，进一步提升车辆选型的灵活性与适配性，加快构建低碳高效的医药运输体系。

（2）乡村振兴及捐赠救灾等方面

公司持续助力乡村振兴。报告期内，公司旗下九信中药聚焦道地药材培育与基地建设，在武陵山区、大别山区、沂蒙山区、川西藏区等重点区域布局建设，通过规模化基地建设与产业链延伸，带动当地群众增收创富。此外，公司捐赠超 200 万元现金，支持蕲春、应城等地区乡村建设事业。2026 年 5 月，在湖北省“红十字博爱周”启动仪式暨第十届“爱的灯火·红十字故事汇”活动现场，公司捐赠 500 万元，定向支持湖北省乡村振兴、人道救助、妇女儿童事业发展、水上救护站建设及教育助学等公益项目。

公司积极支持应急救援。2026 年 7 月，湖北黄冈、鄂州等地突遭龙卷风、雷暴大风袭击，公司向湖北省楚商光彩事业基金会定向捐赠现金 100 万元，专项用于黄冈市和鄂州市紧急救助、基础设施修复及民生保障等关键领域，助力当地尽快恢复正常生活秩序。

公司全力投入医疗援助。报告期内，公司向湖北省阳光慈善物资中心捐赠总价值 473.93 万元的爱心物资，包括药品、康复设备、医疗设备等，专项支持基层医疗关怀、因病返贫救助及乡村振兴等公益项目。公司向汉川市红十字会捐赠 100 万元现金，支持汉川市医疗卫生升级改造。此外，公司向应城市捐赠总价值 8 万元的**家庭急救包**，定向发放至 800 户困难家庭，切实提升居民应对突发疾病和意外伤害的自救互救能力；同时捐赠 6 台自动体外除颤器（AED），在应城市重

点公共场所新建 6 个 AED 服务点，填补公共区域急救设备空白。

公司关注帮扶弱势群体。报告期内，公司捐赠 10 万元现金，用于支持武汉市青山区我心飞翔残疾人艺术团基层建设；向“抑路阳光”青少年心理项目捐赠 20 万元现金，为武汉市心理困境青少年群体提供康复支持；向湖北省青少年发展基金会捐赠 16.57 万元现金，用于帮扶湖北省秭归县困难青少年群体；连续第二年支持湖北省“爱心托管班”七彩假期志愿服务项目，捐赠价值 15.3 万元的中药健康物资，为参与项目的大学生志愿者送去夏季关怀。

基于公司长期以来履行社会责任等方面的突出表现，报告期内，公司荣获中国红十字会总会“中国红十字博爱奖章”、湖北省人民政府授予的第二届湖北慈善奖“爱心捐赠企业”表彰；此外，公司还荣获湖北省人力资源和社会保障厅、湖北省总工会颁发的“湖北五一劳动奖状”，获评共青团最高荣誉“全国五四红旗团委”。**ESG 评级方面**，公司在主流 ESG 评级中均获得肯定，中诚信绿金予以“A+”级，万得 Wind、华证、中证均予以“A”级，并荣膺金羚奖“2026 年度 ESG 典范企业”。

3、大健康生态投资

公司立足大健康产业发展机遇，围绕“四新两化”发展战略，聚焦**生物医药、高端医疗器械、医药 AI 数字化**三大核心赛道布局大健康产业生态；同时，精研早中期创新项目，挖掘大健康领域潜力企业，培育未来产业增长点。

截至本报告披露日，公司投资的**上海柯君医药科技有限公司**研发的新一代口服肝靶向 THR- β 激动剂 CG-0416 已获得伦理委员会（EC）批准及所在地监管许可，在澳大利亚正式启动首次人体（FIH）I 期临床试验，有望为肥胖、代谢功能障碍相关的脂肪性肝炎（MASH）等慢性代谢性疾病提供一种疗效、安全性与用药依从性全面良好的口服药物新选择。公司投资的**杭州高光制药股份有限公司**研发的 I 类创新药吉诺昔替尼（TLL-018）III 期临床试验已顺利完成，并成功斩获国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）突破性疗法认定，用于类风湿关节炎的治疗。公司投资的**甬康生物科技（上海）股份有限公司**研发的马来酸奈拉替尼片（印尼商品名：Hernera®）通过印尼 BPOM 药监审批，并完成当地市场商业化落地。该产品为不可逆泛 HER 酪氨酸激酶抑制剂，可用于 HER2 阳性早期乳腺癌术后强化辅助治疗与晚期 HER2 阳性乳腺癌。公司投资的**南京驯鹿生物技术股份有限公司**研发的全人源靶向 BCMA CAR-T 产品伊基奥仑赛注射液（商品名：福可苏®，新加坡获批名 FUCASO）正式通过新加坡卫生科学局（HSA）上市审批，用于治疗既往至少接受三线治疗后进展的复发难治性多发性骨髓瘤成人患者。公司投资的**南京迈诺威医药科技有限公司**研发的 MI151 凝胶新药临床试验（IND）申请已获国家药品监督管理局药品审评中心（CDE）正式批准，拟用于 Wagner I/II 级糖尿病足部伤口溃疡的治疗。公司投资的**江苏鹄远生物科技股份有限公司**自主研发的结直肠癌液体活检产品 ColonAiQ®（常艾克®）多基因甲基化检测试剂盒（PCR-荧光探针法）正式获得马来西亚医疗器械管理局（MDA）注册批准。

此外，公司投资的智能物流领域的核心企业**浙江凯乐士科技集团股份有限公司**（02729.HK）于 2026 年 3 月 24 日在香港联合交易所主板挂牌上市。

是否上市	所属领域	单位名称	主营业务
已上市	医药生物	湖北省宏源药业科技股份有限公司	原料药研发、生产。
	医药工业	苏州旺山旺水生物医药股份有限公司	致力于神经精神系统疾病、感染性疾病及男科疾病治疗领域临床需求的满足。
	智能物流	浙江凯乐士科技集团股份有限公司	专注于提供物流自动化与机器人整体解决方案和“一站式”服务的科技企业。
未上市	新药研发	甫康生物科技（上海）股份有限公司	抗肿瘤和抗衰老领域的药物研发和生产。
		武汉滨会生物科技股份有限公司	以重组溶瘤 II 型单纯疱疹病毒（OH2）注射剂为主的抗癌药物研发。
		勤浩医药（苏州）股份有限公司	专注于全球领先的小分子抗肿瘤新药开发。
		杭州高光制药股份有限公司	专注于研究、开发治疗自身免疫及炎症类疾病、神经退行性疾病的小分子新药。公司领先项目 TYK2/JAK1 双抑制剂是个平台型项目，覆盖多个治疗领域。
		上海柯君医药科技有限公司	主要聚焦心脑血管疾病和抗病毒等治疗领域，已成功研发多个具有广泛市场价值并具备全球独立知识产权的创新型管线药物。
		南京驯鹿生物技术股份有限公司	致力于细胞治疗、全人源抗体等领域的产品研发、生产和销售。
	医疗器械	山东沪鸽口腔医疗集团有限公司	口腔医疗器械产品的研发、生产、销售和服务。
		湖南泰瑞医疗科技股份有限公司	制氧机以及整体供氧系统解决方案。
		美东汇成生命科技（昆山）有限公司	微创外科和生命科学领域生物耗材的“大智造”平台。
		广州嘉检医学检测有限公司	推动基因组检测技术在临床的转化应用，在国家精准医疗计划指导下，以降低出生缺陷率 1%为目标。
		南京浦光生物科技有限公司	体外医学诊断系统研发商，首创“邻位触及化学发光共振能量转移（CRET）”平台并实现产业化，解决目前磁微粒化学发光检测平台存在的诸多问题，实现了免分离和免清洗步骤。
		武汉菲思特生物科技股份有限公司	专注于心脑血管和肿瘤疾病全病程的临床需求寻找有价值有市场的好产品，面向药物基因组、微生物和甲基化检测三大领域展开市场推广。

		湖北新纵科病毒疾病工程技术有限公司	全产业链突破了液相芯片技术的关键瓶颈（唯一被美国 FDA 批准的可用于多重定量检测的技术），是中国第一家取得流式点阵仪产品注册证的企业。
		江苏鹏远生物科技股份有限公司	基于甲基化基因检测技术的癌症早期筛查。
		武汉奥绿新生物科技股份有限公司	聚焦心脑血管介入、微创外科精密手术、骨科高端植入的创新医疗器械 CXO（CRO 研发外包服务+CMO 委托生产服务+CDMO 定制加工外包服务）企业。
	医药工业	湖北康沁药业股份有限公司	大输液生产及销售、军特药生产及销售。
		宜昌东阳光生化制药有限公司	从事大环内酯类、抗流感药物磷酸奥司他韦、心血管类替米沙坦、奥美沙坦酯等原料药的生产。
		南京迈诺威医药科技有限公司	聚焦损容性疾病等消费医药领域药品研发、生产和销售。
	数字医疗	杭州快快康付科技有限公司	基于诊疗数字化的医疗服务管理平台，为患者提供可负担的最好健康保障。
		上海明品医学数据科技有限公司	以“互联网+医疗健康”服务模式构建全新生态闭环，成为“落地分级诊疗的工具，践行健康中国的抓手”，实现了在医生决策支持、居民健康管理和企业产品研发中的数字化转型应用平台。
		未来数字健康管理科技（海南）有限公司	孵化打造数字健康产业。
	新一代信息技术	未名企鹅（北京）科技有限公司	提供生命健康领域的大数据产品和解决方案，帮助客户实现数据驱动的业务增长。

（五）行业主要政策及对公司的影响

1、集采政策深化落地

2026 年 7 月 31 日，国家组织药品联合采购办公室公布第 12 批国家组织药品集中带量采购拟中选结果，标志着集采从规模扩张向结构优化的深化转型正式落地。本次集采覆盖 65 个品种，涉及抗感染、抗肿瘤、抗血栓、降血糖、降血压、降血脂、风湿免疫、消炎镇痛等临床常用领域，全国 4.5 万家医药机构参与报量，327 家企业的 521 个产品拟中选，采购规模约 600 亿元，创下历届品种数量与采购金额双纪录。与以往单纯追求降价不同，本轮集采突出“稳临床、保质量、防围标、反内卷”四大原则，设置双重防异常低价机制，竞争格局趋于理性。特别是，本次集采有 10 款原研药中选，体现政策对临床用药多元性与质量保障的系统性重视。集采已从早期“唯低价是取”转向以临床价值、供应稳定性和质量合规为核心的系统性升级，为构建可持续的药品供应体系奠定制度基础。2026 年 8 月 6 日，国家组织药品联合采购办公室公布了第 12 批国家组织药品集中

带量采购中选结果，将于 2026 年内实施。

带量采购政策的深入落地实施**对九州通业务影响利大于弊**：在国家开始集采之前，公司除在少数几个省、市的公立医院有开户，并开展业务之外，在大部分地区的公立医院业务乏善可陈，甚至在一些区域的公立医院尚未开户；国家开始集采之后，公司在全国各地的下属分子公司都不同程度地获得了生产厂家中标产品的配送权，从而分别在全国各地的公立医疗机构开立了户头，也不同程度地获得了各地公立医疗机构的配送业务。基于上述原因，尽管集采政策对从事公立医疗机构业务的公司有重大影响，但是，对九州通而言，**集采政策使得公司获得了开拓公立医疗机构业务的机会**，在原有空白市场获得了增量发展，集采政策也为公司的院外市场及 CSO、创新药等业务带来难得的发展机遇。2026 年上半年，公司在等级公立医院渠道（含城市和县级公立医院）的销售收入同比增长 **10.47%**，在等级公立医院的有效客户数快速增长至 **1.52** 万家，公司已累计争取到国家带量采购 **3,681** 个配送权，其中独家配送权 **369** 个（含省级独家配送权 **181** 个），客户覆盖率进一步提升，已明显受益于带量采购政策的影响。

2、国家基本药物目录调整

2026 年 7 月 9 日，国家卫健委、国家中医药局、国家疾控局联合发布《国家基本药物目录（2026 年版）》及新版配套管理办法，新规将于 9 月 1 日起在全国正式实施，本次是**时隔八年的全面重磅修订**，新版基药目录总品种由 2018 版 **685** 种扩容至 **794** 种，**净增 109 种**，其中化学药品和生物制品 476 种、中成药 318 种；新增品种 116 种，包含化学药品和生物制品 68 种、中成药 48 种；调出原版目录内化学药品和生物制品 2 种，无中成药品种调出。

此次调整的核心突破在于首次批量纳入 16 种创新药，包括 4 种国产 I 类新药，覆盖糖尿病、肿瘤、慢阻肺、精神神经等重大疾病领域，标志着基药制度从“保基本”向“优结构”跃迁。根据国家卫健委测算，新版目录药品使用量占全国公立医疗卫生机构药品使用总量的 **71%**，其中，基层、二级、三级公立医疗卫生机构基本药物使用量占比分别为 **78%、74%、65%**，推动“1+X”用药模式全面落地。伴随目录实施，相关品种将获得基层医疗机构优先配备的政策背书，有望显著提升在基层、二级及三级医院的渗透率。

九州通旗下**北京京丰**是重要的西药工业板块，2026 年上半年实现销售收入 **2.87** 亿元，拥有盐酸二甲双胍片、开塞露、哈西奈德溶液等系列明星产品，覆盖全身抗感染、消化系统及代谢、皮肤病、神经系统、心脑血管系统、呼吸系统等治疗领域，已通过一致性评价的药品种类达 **16** 种。本次北京京丰及其子公司有 2 个品种新增进入《国家基本药物目录（2026 年版）》，包括**替米沙坦片（片剂：40mg）、盐酸特比萘芬乳膏（乳膏剂：1%）**，这将有助于扩大公司自有产品在各级医疗机构的覆盖，对公司自有产品市场拓展产生积极影响。

3、中医药振兴“十五五”规划发布

2026 年 7 月 10 日，国务院正式发布《关于中医药振兴发展“十五五”规划的批复》（国函〔2026〕71 号），原则同意并正式印发《中医药振兴发展“十五五”规划》，是未来五年我国中医药行业发展的顶层纲领性文件。文件明确中西医并重、守正创新的核心方针，将中医药振兴发展上升为国家级重点发展任务。《规划》的出台，将进一步激活中医药全产业链活力，**利好中药材种植、中药创新药研发、经典名方开发、中医药特色医疗服务、中医药康养等细分赛道**，拓展中医药产业发展空间。

九信中药是九州通旗下专业中药业务板块，业务覆盖上游药材源头基地、中游智能制造、下游终端服务的中药全产业链体系。2026 年上半年，公司中药业务整体实现销售收入 **35.90 亿元**，同比增长 **26.86%**。**上游中药材业务方面**，九信中药在全国布局 **24** 个道地药材企业，经营 **75** 个道地药材品种，种植面积达 **120 万亩**，其中，当归、黄芪、党参、天麻等 **20** 个中药材基地已通过 GAP 认证，连翘、黄精、灵芝、茯苓等 **15** 个药材品种获得“**三无一全**”品牌基地荣誉，是中药饮片行业原料布局最广的企业之一。报告期内，公司与河南确山县、安徽亳州市等优质道地产区合作；新增黄冈金贵黄连、半夏 2 个基地通过 GAP 延伸检查；与片仔癀、扬子江、王老吉等知名中成药厂达成合作，中药材销售同比增长 **55%**。**下游终端服务方面**，九信中药拓展出 OTC 业务、医疗业务、药材业务、线上业务、CSO 代理五大业务体系，销售网络覆盖全国 **33 万家**药店、**5 万多**医疗客户，并搭建“**珍药材**”交易平台，累计入驻商家超 **5,600** 家，同时完成 **31 家智慧中药房（智慧煎药中心）**建设，打造贯穿上中下游产业链的中药营销生态。2026 年 5 月，在湖北省卫健委、省农业农村厅等部门指导下，由九信中药担任会长单位的湖北省中药材协会主办“长江经济带中药产业高质量发展联盟成立大会暨签约仪式”，与沿江十一省市中药行业相关负责人签署联合发展相关框架协议，助力长江经济带中药产业协同高质量发展。

4、“加快零售业创新发展的意见”下发

继 2026 年 1 月 15 日商务部联合发改委、财政部、市场监管总局等九部门联合下发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》后，**2026 年 7 月 2 日**，九部门再次印发《**关于加快零售业创新发展的意见**》，推动零售业转型升级。此次文件明确 2030 年发展目标，提出多维度扶持与监管举措，统筹实体零售与线上零售协同高质量发展。本次政策涵盖数字化转型、业态创新、场景拓展、公平竞争、要素保障五大核心板块，共计 20 条具体落地举措，主要包括：药店即时零售纳入民生保障，打造一刻钟便民生活圈硬性配套；实施零售业创新提升工程，“一店一策”打造新场景；支持零售经营主体数字化改造，实现进销存、物流配送等全链条数字化，打通线上线下渠道、商品、服务和数据；支持符合条件的新型优质零售企业上市等。

《意见》发布，一是将**进一步加速传统零售业数字化、智慧化转型升级**，推动行业告别粗放式经营；二是**重塑零售行业竞争格局**，转向场景创新、服务升级、供应链优化的高质量竞争；三是**强化实体零售扶持力度**，稳住实体零售基本盘；四是支持优质零售企业资本化，培育本土头部零售品牌。

九州通积极响应政策号召，通过“诊所+药店”模式，探索“**健康驿站**”新业务形态，同时开展“**闪电仓**”建设，推动零售业态创新。公司大力推动传统零售业数字化升级，凭借自身行业领先的数智化技术，已对公司旗下“万店加盟”的**36,120**家门店进行数智化赋能，自主研发的“**九州万店**”SaaS平台为零售门店端提供数字化运营工具，“**门店通**”系统整合各大流量平台接单，赋能药店“网订店送”的电商能力，同时配套各类 AI 大模型工具提升药店管理效率，实现降本增效。公司在规模化布局、专业化服务与数智化运营上持续发力，契合行业规范提质、高效升级的内在要求，为旗下零售药店转型升级创造了有利条件。

三、报告期内核心竞争力分析

（一）医药行业全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链综合服务平台

1、丰富、齐全的品种结构

公司目前经营的品种品规共计**96.36**万个，覆盖西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、生物制品、保健品和化妆品等，其中中西成药品规数**9.51**万个，器械品规数**47.10**万个，中药品规数**23.83**万个，保健品和化妆品等其他品规数**15.92**万个，能够充分满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。报告期内，公司持续实施新产品战略，优化品种结构，通过多种形式获取兼具临床价值、市场空间并适合于公司的新产品，品种优势不断提升。

2、全渠道、高粘性的客户资源

公司已建立起完善的营销网络，积累了全渠道、高粘性的客户资源。截至报告期末，公司拥有全渠道 B 端客户**74.05**万家，全面覆盖五大终端市场，包括城市及县级公立医院（第一终端）**1.52**万家，连锁及单体药店（第二终端）**27.83**万家，基层及民营医疗机构（第三终端）**42.14**万家，互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）**1.2**万余家，其他客户约**1.36**万家以及众多的 C 端客户。凭借行业稀缺的全渠道分销网络，能保证各类 OTC 品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端，为上游制药企业提供专业化的分销和代运营服务。

3、全场景、多业态的服务体系

公司凭借全品类供给与全渠道覆盖的核心优势，以战略为驱动，向上游供应商、下游客户及 C 端消费者拓展服务场景，布局药九九、总代品牌推广（CSO）、万店加盟新零售等业务以及创新“批零一体化”“BC 仓配一体化”运营模式，在数智化、信息化、互联网化的加持下，从单纯的医药分销企业，向数字化分销、产品运营与推广、数智物流、数智技术服务等综合服务商转型，从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以 C 端消费者为精准服务端转型，形成全场景覆盖、多业态协同的服务体系，持续巩固产业链核心地位。

（二）全面深入触达 C 端客户的能力

随着新零售、新医疗等战略的落地实施，公司已由“B2B”客户服务为主，不断延伸至 C 端客户，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。

新零售方面，公司构建以“线下智慧门店+线上健康云平台+全域健康管理”为核心的生态服务体系。截至报告期末，公司运营 **150** 家线上 B2C 品牌旗舰店、超 **7,600** 家 O2O 门店，截至 2026 年 6 月底拥有 **36,120** 家线下实体门店，实现“千城万店”，并依托布局全国的万店加盟服务网络，为消费者提供线上线下融合的全场景健康零售服务，线上线下服务 C 端会员总数已超 **6,000 万**。同时，公司整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务，为 C 端用户提供全面的专业药学指导及管家式的贴心服务，形成直接触达 C 端会员的服务体系。

新医疗方面，公司以供应链业务为基础，聚焦全国诊所产品推广及诊所联盟运营，打造基层医疗服务升级范式。“九医诊所”互联网医疗平台集成 AI 辅助诊疗、专病管理、电子处方流转等智能系统，赋能基层诊所业务运营的同时，也服务于广大诊所患者，全面提升诊所面向 C 端患者的服务能力。截至 2026 年 6 月底，公司已签约“九医诊所”会员店 **3,627** 家，计划三年内实现万家诊所联盟。同时，公司自主研发并上线的九医 SaaS 诊所管家系统已上线 **2,640** 余家诊所会员店，累计服务患者 **178 万+**，进一步筑牢了公司在基层医疗数字化服务领域的核心竞争力与先发优势。

（三）高效的数智化、平台化、互联网化服务能力

1、数智化技术服务能力

公司坚持产业升级与信息化、数字化、智能化深度融合的技术发展路线，持续加大研发投入、完善创新机制，围绕“体验提升、降本增效、精准决策、模式创新”的核心价值链，推进数智化供应链建设，提升数据治理能力，是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务等数字化系统的企业。

公司持续深化数智化战略，综合运用互联网、大数据、人工智能技术，围绕零售、工业、总代、器械、电商、物流等核心业务场景进行应用，打造覆盖全链路的多维度业务智能应用体系，并研发了包括数智物流与供应链解决方案、医疗耗材全流程解决方案（SPD）、医疗数智化解决方案、互联网药事服务平台等多元化产品矩阵，精准对接行业上下游数智化建设需求。

公司深耕数据治理体系建设，打造行业级主数据体系与共享数据集，沉淀形成高质量医药行业数据资产。目前已汇聚超 **700 万** 医药行业主数据，涵盖 **390 万+** 药品数据、**310 万+** 药械生产经营企业、医疗机构、药店等机构数据，数据自动化清洗率达 **92%**。同时，公司流向分析模块搭载标准化药品追溯码接口，可面向生产企业提供追溯码相关服务，构建起覆盖上游供方至下游终端的全流向高质量数据链路。

公司在做大做强医药供应链平台的基础上，持续自主研发并向客户提供信息技术赋能增值服

务；截至报告期末，公司累计获得专利权 547 项、软件著作权 754 项，简要列表如下：

类型	累计数量	主要成果（部分）
专利权	547	
其中：发明专利	95	融合注册证号约束的医疗耗材语义向量化匹配方法及系统、西格列汀二甲双胍缓释药物组合物及其制备方法和应用、一种盐酸二甲双胍片压型装置及压型方法、一种蜜制天麻片及其制备方法、中药材种植育苗装置等
实用新型专利	402	一种连续化反应的制药装置、一种过滤装置、一种单孔多通道密闭器、一种胰腺手术专用腹腔冲洗引流管、一种冷链运输分拣机等
外观设计专利	50	额温枪、上肢推举训练器、全自动腕式血压计等
软件著作权	754	医学检验数据管理与质量控制分析系统、医疗耗材智能追溯与协同管理平台、基于物联网的医疗器械配送安全监控系统、医学报告在线登记与查询平台、医学文书锚文本标注系统等
合计	1,301	

2、“千亿级”医药供应链服务平台服务能力

公司建立了行业稀缺的全渠道分销网络，覆盖全国 96%以上的行政区域，涵盖公立医院、连锁及单体药店、基层及民营医疗机构、互联网电商平台及下游医药分销商客户，构建了全渠道“高速公路”平台，并基于该平台完成了全品类采购、全场景服务的业务布局，搭建了“千亿级”医药供应链服务平台，并依托千亿平台资源优势，打造医药全产业链，支撑公司做强核心业务的同时，做大 CSO、新零售、新医疗、电商代运营等业务，并衍生出产业链生态投资、消费品、医疗投资、国际业务，形成“医药分销+多业态”融合发展的新格局，为公司持续开辟新的利润增长点。

3、行业领先的互联网电商服务能力

B2B、B2C、O2O 电商服务能力方面，公司从医药分销与零售业务入手，搭建了药九九 B2B 互联网交易平台、好药师 B2C 网上药店，并依托完善的电商体系及专业运营经验，开展即时零售（O2O）业务，通过门店通系统整合各大流量平台接单（美团、饿了么、京东、抖音等），赋能药店“网订店送”的电商能力，为上游客户提供全渠道电商供应链及代运营服务，同时赋能下游客户并提供便捷的购药体验，满足 B 端和 C 端不同客户、不同业态的多样化需求。

全网代运营服务能力方面，公司已成功为众多上游工业企业提供针对阿里、京东等零售电商渠道的“代运营+供应链”专业化服务品牌，拥有 140 多人团队提供供应链基础运营服务、300 多人团队提供内容投放及旗舰店运营等服务，覆盖全平台渠道运营销售（旗舰店打造、货架运营等）、多元化运营服务（站内外营销、新媒体运营等）、产品包销（如爆品打造）等丰富业务类型，满

足工业品牌在不同发展阶段和市场场景下的代运营需求。

（四）专业的产品运营与推广能力

传统 CSO 服务长期聚焦于渠道覆盖与销量达成，但在医药大健康行业竞争日趋激烈、消费者健康意识觉醒、数字化营销深度渗透的当下，品牌声量、用户情感连接与场景洞察能力，正成为决定增长天花板的关键变量。缺乏品牌势能支撑的纯销售驱动模式，已难以应对市场同质化竞争与患者/消费者决策路径的深刻变革。

公司在总代品牌推广业务领域深耕多年，持续深化“一核两翼”协同机制，推动销售与品牌融合，打造覆盖产品研究、品牌传播、渠道分销、终端覆盖、专业动销的一体化营销体系，形成“全周期营销、全网络辐射、全渠道管控、全方位拓客”的核心竞争优势。在**全周期营销**方面，公司拥有 3,000 多人的专业营销团队，搭建了体系化的营销流程、强大明晰的分工机制，以一站式、体系化的整合营销服务，塑造全周期营销力，持续为品牌注入势能。在**全网络辐射**方面，公司拥有 20 多年全网络商业流通基因和物流服务优势，建立了行业稀缺的全渠道深度分销网络，通过线上线下整合传播，实现产品全渠道曝光，加速终端销售，提升市场占有率。在**全渠道管控**方面，依托于公司自主研发、行业领先的数字化管理平台，可实时跟踪产品流向，优化库存管理，保障产品供应的稳定性和及时性，将变化实时掌控，并服务于营销增长，实现全渠道的“分类-分级-分层”的科学管控。在**全方位拓客**方面，公司与上下游合作伙伴通力协作，以明星产品为中心，炼就全方位拓客力，吸引并留存更多消费者，持续为增长注入动能。

（五）全国领先的“批零仓配一体化”的医药物流供应链服务体系

1、行业领先的医药物流资源及技术创新能力

作为医药行业首家 5A 级物流企业、国家唯一的医药智能仓储示范基地，公司已构建起规模庞大、覆盖全国的医药供应链服务平台，其核心的基础设施包括 **141** 座仓、建筑总面积超 **518** 万平方米的经营及配套设施，其中 GSP 仓库 **297** 万平方米、冷库容量 **11.55** 万立方米，具备 **1,684** 万箱储存能力、**1.8** 亿箱吞吐能力，物流服务网络覆盖全国 **96%** 以上行政区域，服务深度直达县域医疗终端。

公司已形成了强大的物流技术创新与实施能力，组建了由规划专家、系统架构师、设备工程师等 **350** 余名专业人员构成的核心团队，累计获得物流技术、设备方面的专利及软件著作权 **100** 余项，并持续深化 AI 等前沿技术的场景化应用，形成“自主研发+智能装备制造+系统集成实施”三位一体的创新体系，不断提升物流智能化作业能力，推进物流技术迭代与转型升级，构建起覆盖物流供应链全生命周期的技术壁垒。

2、全渠道全仓物流服务能力

公司搭建行业特有的“Bb/BC 一体化”全渠道物流服务模式，同时为大 B 端、小 B 端和 C

端消费者开放优质的供应链服务，通过深化全仓“一盘货”的管理服务能力建设，为企业提供快速交仓调度、柔性化订单生产、高效履约的全链条物流服务。目前，公司完成湖北、山东、河南、北京等 26 家公司物流“Bb 一体化”改造升级，协助 B 端客户通过线上线下业务协同，实现跨平台库存共享、仓运配资源智能调度及数据中台互联互通，打造覆盖订单管理、仓储运营、精准配送的端到端闭环解决方案；已布局湖北、上海、广东、北京、浙江等 12 大战略区域的“BC 一体仓”，可以实现动销企业以销定采，由分销企业直供品种、提供高质量的物流代运营服务，降低终端客户大量囤货占用资金的运营风险，并通过就近发货与柔性履约大幅提升配送时效，实现供应链上下游的双赢。

公司持续构建高质量、低成本、强韧性的客户服务体系，依托全国布局的仓储资源，可覆盖西药、中药、医疗器械、快消品等多种业态范围，为客户提供全国就近入仓、多仓协同的存储，扫码追溯，集货分流等仓储物流服务，满足客户仓储轻资产、高质量、高标准运作需求；并在行业内率先落地“多仓协同”创新模式，打通上游工业端直采结算链路，革新传统“一仓发全国”模式，构建统采分发新型运营体系，实现履约效率升级与物流成本优化双向突破。同时，依托订单全生命周期可视化管理系统，以穿梭车、立体库、智能识别设备等 20 余项智能装备为仓储作业提质增效，实现入库及时率 100%、在库准确率 100%、出库及时率 99.99%；通过 AI 智能预分拣、动态路由规划等技术应用，订单处理效率持续提升，同城 12 小时达、省内 24 小时达时效达成率稳定在 98%以上。

3、提供全场景数智物流供应链解决方案的能力

公司围绕“全场景、全链路、智能化”战略，构建了以全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件和新一代物流智能装备为核心的技术产品矩阵，形成覆盖物流供应链全价值链的数智化解决方案体系。

物流中心集成方面，依托行业领先的规划设计能力，创新应用数据分析模型，形成涵盖结构优化、模式创新、流程再造、资源配置的“四位一体”方案，并提供“规划咨询+系统集成+智能装备+持续运营”一站式集成交付服务。面向不同类型客户打造差异化场景解决方案，医药微仓适配高经济性专业医药仓储物流；医药智仓实现高效数智化医药仓储物流；医药云仓搭建集团一体化管控物流平台。**物流软件系统**方面，公司自主研发的智能物流软件集群已形成完整技术生态，提供贯穿供应链全链路的系统解决方案及统一的技术开发平台，赋能企业敏捷开发和灵活扩展。**物流智能装备**方面，公司研制了箱式穿梭车、托盘穿梭车、冷链穿梭车、提升机、分拨站、拣选机器人、巷道料箱机器人等系列智能装备产品，形成覆盖入库、密集存储、件箱处理、拆零拣选、复核分拣、月台集货、输送搬运等多元作业场景的智能仓储解决方案，并打造了行业首个物流装备技术底座，实现各类设备的插拔式接入与定制化开发，大幅提升了设备适配性与业务响应速度。公司数智物流主要技术研发成果及所获奖项如下：

业务板块	主要研发成果	获得奖项
信息技术研发	核心信息系统： 仓储管理系统（WMS）、质量管理系统（QMS）、运输管理系统（TMS）、计费管理系统（BMS）、协同管理系统（OFS）、订单管理系统（OMS）、运营分析系统（OAS）设备控制系统（WCS）、物联管理系统（IOT）、天玑数据平台 V1.0、天璇云开发平台 V1.0 等； 网络与存储技术： 网关控制方法、电子设备、存储介质及架构技术。	自主设计研发的“天璇云开发平台”，获得了医药行业 2021 年度“十佳医药供应链技术创新示范案例” 。
智能设备研发	RGV 系列： 料箱四向穿梭车、料箱两向穿梭车、料箱变距穿梭车、托盘四向穿梭车、冷库穿梭车。	料箱四向穿梭车荣获 2020 年度 全国物流机器人智能等级大奖赛智能物流仓储机器人一等奖 。 高速料箱穿梭车系统获第四届中国智能物流技术装备大会“ 2021 年度中国仓储技术装备推荐产品 ”荣誉。 自主开发行业内首个与多料箱机器人进行灰盒对接的 物流系统 ，创新九州通第五代拆零货到人拣选技术。 “全仓药品追溯与自动复核全面解决方案”获湖北省现代物流发展促进会第二届物流与供应链创新发展大会的 2022-2024 技术创新 。
	提升机系列： 料箱提升机、换层提升机、复合提升机、托盘提升机。	
	AGV 系列： 潜伏搬运机器人、移栽搬运机器人、料箱搬运机器人、复合拣选机器人、一种地牛 AGV 出库系统。	
	分拣设备系列： 拆零拣选小车、立库 U 型拣选、P&D 货到人拣选、机械臂拣选、条码复核分拣设备、滑块分拣机、交叉带分拣机	
	3D 视觉与自动复核： 自动 3D 视觉识别与自动复核、在线称重自动复核、蓝牙集成技术、PLC 自动控制	
	自动存储与拣选技术： 基于自动搬运机器人的货到人拣选系统、悬挂链出库运输系统、自动打标拣选机器人	
冷链设备研发	机器人电源管理系统： 创新开发电池和超级电容多模式智能协同充电管理电路技术，以及无线充电技术的研发应用	新型蓄冷冷藏车研发项目在 2018 年中国医药商业协会优秀案例征集活动中，荣获“ 十佳医药物流运营优化案例 ”。
	箱体可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、用于冷藏货品转移的便携式可伸缩对接舱、箱体主被动双制冷模式的半导体医药冷藏箱、用于冷机蒸发器移动的装置、温湿度监测仪、蓄能式保温门帘系统等。	

（六）灵活高效的民营体制、集中管控能力以及特色的“家文化”品牌优势

1、灵活的民营体制及人才优势

公司作为国内最大的民营医药流通企业，具有机制灵活、决策高效的竞争优势。在人才竞争方面，公司核心管理团队包括公司创始人、内部培养多年的职业经理人以及外部引进的高

端人才，涵盖了经营管理、市场营销、技术研发、财务管理、物流运营等各个方面，且大多在医药大健康行业深耕多年，平均从业年限超过 15 年，对行业发展趋势及公司发展战略具有深刻的理解和认识，为公司持续稳健发展奠定了坚实的基础。在人才引进方面，公司针对头部人才、腰部人才和基层人才，采取差异化的管理举措，夯实人才梯队；盘点支撑新三年战略的核心人才需求，重点聚焦院内、新产品开发等领域，引进三花人才 22 人；落实星晋计划，从优秀员工中选拔高潜人才 55 名，通过轮岗等历练加速人才任用，补充区域腰部人才队伍；持续吸纳优质校园人才，招聘星九管培生 115 人、星辰校招生 226 人，不断强化人才储备，提升企业人才竞争力。为吸引和保留优秀管理人才和核心业务骨干，健全公司长效激励机制，公司自 2014 年起每年实施限制性股票激励计划或员工持股计划，形成利益共享、执行力强的高效管理团队。

2、高效的集体决策机制及执行能力

公司已建立“集体决策、相互监督”的公司治理体系，以及“分工明确、科学高效”的经营管理体系，搭建“伯乐会”机制，规范治理层面成员选拔，通过集体决策机制，提高重大决策质量，开展民主生活会，统一核心团队思想；通过对公司治理层及经营层决策机制、运行机制的规范，实现公司内部战略方向共识、组织定位明确、人员权责清晰、决策流程规范，提升整体组织运营效率和经营质量。2026 年，公司进一步优化迭代《管理手册》，落实集体决策机制，制定《集体决策议事十必守》，规范决策流程、筑牢制度底线。

公司在全国设立的子公司或物流中心，主要为集团下属的全资子公司，公司与下属企业之间在经营管理、业务开展、财务核算和人员安排等方面无缝连接，实行**高度统一和集中管控**。集团设立的各项管理机构主要为各个下属企业提供战略指导、政策支持、资金保障、业务协调、业绩考核、人员调配、信息交流等服务，并对下属企业进行严格数字化、制度化管理。公司实行的全国统一管控体系，最大限度地发挥集团优势，形成一致的经营政策，大大降低集团化条件下的公司管理成本，提高工作效率。

3、“家文化”为驱动的凝聚力

公司多年创业、发展的实践形成了以创造共同事业的文化、尊重员工的文化等为主要内涵的原生态“家文化”体系，提倡“平等、友爱、互帮、共进”等理念。另外，公司坚持“以客户为中心、以业绩为导向、以文化为驱动、以质量为生命”的核心价值观，不断进行文化整合，利用“家文化”纽带增强集团的凝聚力、向心力和竞争力，充分发挥企业文化在增强企业核心竞争力中的重要促进作用，为公司的发展提供着源源不断的精神动力。2026 年，公司围绕“共创、共享、共成长”文化主题，明确价值共创、提倡整体作战、鼓励创新容错，以共享为纽带，以共同成长为终极目标，让员工在九州通的平台上实现价值、收获成长、共享红利。

2.4 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数（户）				52,822		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）				0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
上海弘康实业投资有限公司	境内非国有法人	21.58	1,088,326,782	0	质押	633,504,549
狮龙国际集团(香港)有限公司	境外法人	11.41	575,575,920	0	无	0
楚昌投资集团有限公司	境内非国有法人	9.11	459,506,100	0	质押	297,605,000
中山广银投资有限公司	境内非国有法人	6.65	335,357,275	0	质押	316,021,100
北京点金投资有限公司	境内非国有法人	5.48	276,531,424	0	质押	37,000,000
中国信达资产管理股份有限公司	国有法人	4.99	252,123,317	0	未知	0
香港中央结算有限公司	其他	1.86	93,567,200	0	未知	0
全国社保基金六零四组合	其他	1.42	71,787,807	0	未知	0
刘树林	境内自然人	1.40	70,818,006	0	无	0
长城国泰（舟山）产业并购重组基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.36	68,471,754	0	未知	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		截至报告期末，公司前十名股东中的楚昌投资集团有限公司（楚昌集团）的控股股东为刘宝林，上海弘康实业投资有限公司（上海弘康）和北京点金投资有限公司（北京点金）的控股股东为楚昌集团，中山广银投资有限公司（中山广银）的控股股东为刘树林，因刘宝林和刘树林为胞兄弟关系，以上四家法人股东上海弘康、楚昌集团、北京点金和中山广银构成关联关系。因此，根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，上海弘康、楚昌集团、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		不适用				

2.5 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

√适用 □不适用

单位:股

优先股代码	360047
-------	--------

截至报告期末优先股股东总数（户）				7			
前 10 名优先股股东持股情况							
股东名称	股东性质	报告期内股份增减变动	持股比例(%)	持股数量	所持股份类别	质押或冻结情况	
						股份状态	数量
中银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.14	4,500,000	优先股	无	0
工银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	20.78	3,720,000	优先股	无	0
建信金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	16.65	2,980,000	优先股	无	0
湖北省铁路发展基金有限责任公司	代表国家持有股份的单位	0	12.46	2,230,000	优先股	无	0
农银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
交银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
交银国际信托有限公司—交银国信·蓝色宝鼎 6 号集合资金信托计划	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
前 10 名优先股股东之间，上述股东与前 10 名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人情况说明		1、公司前十名优先股股东中，交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司的控股股东均为交通银行股份有限公司，属于受同一主体控制；因此，公司优先股股东交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司—交银国信·蓝色宝鼎 6 号集合资金信托计划存在关联关系；					
		2、上述优先股股东与公司前十名普通股股东之间不存在关联关系或属于一致行动人的情况。					

2.6 控股股东或实际控制人变更情况

☐适用 ☒不适用

2.7 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☒适用 ☐不适用

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
九州通医药集团股份有限公司 2025 年度第一期资产支持票据优	25 九州通 ABN001 优先	082581051	2025-11-20	2027-11-19	950,000,000.00	2.50

先级						
九州通医药集团股份有限公司 2025 年度第一期 资产支持票据次 级	25 九州通 ABN001 次	082581052	2025-11-20	2027-11-19	50,000,000.00	
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第一期 资产支持票据优 先级	26 九州通 ABN001 优 先	082680425	2026-06-10	2028-06-08	950,000,000.00	1.75
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第一期 资产支持票据次 级	26 九州通 ABN001 次	082680426	2026-06-10	2028-06-08	50,000,000.00	
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第二期 科技创新债券	26 九州通 MTN002 (科创债)	102680767	2026-03-10	2029-03-11	300,000,000.00	1.80
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第二期 超短期融资券(支 持养老产业)	26 九州通 SCP002(支 持养老产 业)	012681090	2026-04-22	2026-10-20	300,000,000.00	1.53

反映发行人偿债能力的指标:

√适用 □不适用

主要指标	报告期末	上年末
资产负债率	69.22	68.33
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	4.53	5.89

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

☐适用 ☒不适用