

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2026-081

九州通医药集团股份有限公司

关于 2026 年半年度业绩说明会召开情况的公告

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9月2日（星期三）上午10:00-11:00在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络互动交流的形式召开了2026年半年度业绩说明会，就公司2026年半年度经营成果、业绩亮点、“新产品、新零售、新医疗、新服务、数智化和资本化”六大战略（即“四新两化”战略）实施进展等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。现就召开情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

2026年9月2日（星期三）上午10:00-11:00，公司董事长刘长云先生、副董事长刘兆年先生、副董事长兼总经理龚翼华先生、独立董事艾华先生、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业绩说明会，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

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要问题及回复整理如下：

问题一：请简述公司 2026 年上半年业绩。

回复：您好！九州通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。

2026 年上半年，公司整体经营保持稳健发展，实现营业收入 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。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，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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：九州通上半年营业收入保持稳定增长，二季度增速向好，想了解主要由哪些业务板块驱动？

回复：您好！2026 年上半年，九州通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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题三：公司各个主要业务板块上半年经营亮点有哪些？

回复：您好！2026 年上半年，九州通在新产品战略方面，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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：2026 年上半年公司新产品战略实施的成果及亮点有哪些？

回复：您好！2026 年上半年，九州通总代品牌推广业务（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；上半年，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，目前公司累计代理药品品规 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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：请介绍一下九信中药的研发及产品体系。

回复：您好！九信中药集团有限公司拥有“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。2026 年上半年，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”。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：公司上半年新零售战略的进展如何？公司旗下好药师“万店加盟”门店数量与业务销售收入增速如何？

回复：您好！2026 年上半年，九州通旗下好药师深化“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。

此外，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%。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。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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：药九九 B2B 电商平台的运营情况如何？

回复：您好！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%。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：公司面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务上半年进展如何？

回复：您好！2026 年上半年，九州通对京东、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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：公司新医疗战略在 2026 上半年有哪些重要成果？

回复：您好！2026 年上半年，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⁺。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：2026 年上半年公司数智技术服务业务产生多少收入，具体有哪些项目？

回复：您好！九州通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。

问题十一：公司在 AI 数智化建设方面有哪些成果？具体应用在哪些业务实际场景中？

回复：您好！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。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。

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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十二：公司资本化战略上半年落地情况如何？

回复：您好！2026 年上半年，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。

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。

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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十三：公司商保履约业务有何亮点？

回复：您好！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。

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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十四：公司医美供应链业务的全产业链布局和服务能力如何？

回复：您好！2026 年上半年，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 2026 年上半年末，公司合作的医美服务机构达到 14,405 家。公司医美产品品规达 445 个，涵盖集采及区域地采品类，上半年新增胶幂、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℃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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十五：2026 年上半年公司 SPD 业务的项目拓展、营收规模有哪些最新进展？

回复：您好！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模式。2026 年上半年，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。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十六：请问公司上半年在 ESG 方面的建设情况如何？

回复：您好！九州通近 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。2026 年上半年，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，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”。详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

详见公司披露的《2026 年半年度报告》，请投资者注意投资风险。

三、其他事项

关于本次业绩说明会的具体内容，可详见上证路演中心（<http://roadshow.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！

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2026年9月3日