

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2026-039

## 九州通医药集团股份有限公司

### 关于 2025 年度、2026 年第一季度业绩说明会

### 暨现金分红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 5 月 14 日（星期四）上午 10:00-11:30 在上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）以视频和网络互动的形式召开了 2025 年度、2026 年第一季度业绩说明会暨现金分红说明会，就公司 2025 年度、2026 年第一季度的经营成果、业绩亮点、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 5 月 14 日（星期四）上午 10:00-11:30，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

在本次业绩说明会上，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：公司转型升级方面成果如何？在医药商业行业中处于什么地位？**

**回复：**您好！九州通在行业内率先实施由传统的医药分销业务向数字化、平台化和互联网化的转型升级，搭建了行业稀缺的“千亿级”医药供应链服务平台，完成了全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务的业务布局，并依托千亿平台资源

优势，孵化出总代品牌推广业务、医药工业自产及 OEM 业务、新零售与万店加盟业务（C 端）、医疗健康（C 端）与技术增值服务、数字物流与供应链解决方案等新兴业务，逐步形成行业内具有多业态、多平台等显著特点的“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。

九州通专注医药大健康行业 40 余年，位列中国民营医药商业企业第一位，2025 年《财富》“中国企业 500 强”第 165 位。同时，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。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二：请问公司在 2025 年度及 2026 年一季度的总体经营表现如何？**

**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。

**问题三：2025 年及 2026 年第一季度，公司营业收入一直保持稳定增长，请问主要驱动力来自哪些业务板块？**

**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：请公司说明一下 2025 年度利润分配预案，近年公司累计分红情况如何？**

**回复：**您好！2025 年度，九州通拟以权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专户股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），共计分配现金红利 997,286,746.80 元（含税），占本年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 44.23%。

公司一直实行持续、稳定的利润分配政策，自上市以来累计向股东现金分红及回购股票金额达到 78.58 亿元（含 2025 年度），是再融资余额的 1.43 倍（剔除控股股东定增认购额）；最近三年，累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的 140.13%。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题五：2025 年是公司三年战略收官之年，请问各业务板块分别取得了哪些重点成果？**

**回复：**您好！2025 年是九州通三年战略的收官之年，公司“三新两化”战略实施成效显著，加速促进公司转型升级及盈利能力提升。主要成果及亮点如下：

**总代品牌推广业务（CSO）**全年实现销售收入 197.77 亿元，其中**药品总代品牌推广业务**收入 122.17 亿元，同比增长 13.44%；**医药工业自产及 OEM 业务**形成具有市场竞争力的西药、中药及器械产品集群，实现销售收入 33.33 亿元；

好药师“万店加盟”门店数超 34,500 家，万店网络持续扩容；**B2C 电商总代总销业务**全年销售规模 11.28 亿元，同比增长 15.10%，抖音、快手等兴趣电商继续领跑行业；**药九九 B2B 电商平台及零售电商服务平台业务**形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，年收入规模已达 216.13 亿元，实现 22.22% 的快速增长；**新医疗业务**已发展“九医诊所”会员店达 3,338 家，会员店规模快速扩张；**数字物流与供应链解决方案业务**实现营业收入 12.90 亿元，同比增长 21.25%，三方物流业务快速增长。此外，**医美业务**实现收入 12.30 亿元（含税），同比增长 44.52%，覆盖专科医美机构 1.2 万余家，重整并购上市公司奥园美谷科技股份有限公司（已更名为“九州美谷科技股份有限公司”），进一步拓展医美业务版图。

此外，公司从数字化逐步升级为**数智化**，加速 AI 人工智能场景应用，大力提升运营效率与服务水平；**不动产证券化（REITs）战略**成功实施，公募 REITs 发行上市获 1,192 倍有效认购，与 Pre-REITs 项目合计募集资金 28.03 亿元，为公司业务发展提供有力资金支持。

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：公司新产品战略中，总代品牌推广业务（CSO）作为利润增长的“第二曲线”，请问在 2025 年业绩表现如何？**

**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。

**问题七：请分别从西药工业、中药工业和 OEM 业务三个板块介绍一下公司医药工业自产及 OEM 业务的经营成果。**

**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（以下简称“九信中药”）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。此外，九信中药启动品牌战略重塑及产品种类战略性拓展工作，品牌端以“道地药 九信造”为核心，优化“1+N”架构设计，强化主副品牌协同效应；产品端聚焦渠道特点打造核心大单品，拓展“药食同源”、农副食品等大健康消费产品，丰富产品品类与管线，从而进一步强化品牌核心竞争力与产品市场穿透力，巩固在国内中药材与饮片行业的前列地位。

**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，涵盖全身抗感染、消化系统及代谢、皮肤病、神经系统、心脑血管系统、呼吸系统等领域；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。公司通过自主研发和生产自有品牌及 OEM 产品，开发拥有自主知识产权、独家经营权的产品，提升了公司产品竞争力。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题八：关于新零售战略的进展，公司旗下好药师“万店加盟”门店数量已达到多少家？该业务销售收入与增速如何？**

**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）。其中，即时零售 O2O 加速布局，服务网络已覆盖全国 200 余城市，2025 年实现销售收入 4.60 亿元，即时零售服务门店数量达 7,000 家（含加盟店）；同时，好药师积极探索即时零售创新模式，大力推进“闪电仓”等新业态落地，持续深化新零售战略布局。专业药房规模不断扩大，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 6,800 家（含加盟店），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 2025 年承接处方外流规模达 5.9 亿元。

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：公司在 B2C 电商总代总销渠道保持较快增长，成为抖音、快手等兴趣电商领域头部服务商，请问该业务的运营模式是怎样的？**

**回复：**您好！九州通旗下好药师 B2C 公司持续推进“1+3+N”全渠全域战

略，以线上零售为核心，深耕品牌业务、兴趣电商与品种打造三大战略布局，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。2025 年，B2C 电商总代总销业务规模保持快速增长，实现销售收入 11.28 亿元，同比增长 15.10%。

公司旗下好药师 B2C 公司定位为医药品牌全渠道电商服务商，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。

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；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。2025 年，公司在抖音、快手等兴趣电商渠道继续保持高增速，同比增长 71.60%，持续领跑行业。

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：在 B2B 电商终端方面，药九九 B2B 电商平台和零售电商平台业务发展情况如何？**

**回复：**您好！2025 年，九州通面向药店、诊所及头部医药零售电商平台的院外 B2B 数字化分销业务持续发力，年销售收入达 216.13 亿元，同比实现 22.22% 的快速增长。

其中，**药九九 B2B 电商平台**以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。2025 年，平台自营销售收入达 127.90 亿元，同比增长 15.70%。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，

平台核心品种的满足与优价能力得到较大提升。此外，药九九联动上下游达成工业合作项目近 300 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 8,000 万元。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，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 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。

**零售电商服务平台业务方面**，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，2025 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。

**问题十一：“新医疗”战略布局方面，“九医诊所”会员店目前的发展规模是多少？AI 数智化工具的赋能情况如何？**

**回复：**您好！九州通旗下九医诊所所以供应链为基础，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。公司新医疗战略显成效，截至 2026 年 3 月底，九医诊所会员店已达 3,338 家，拓展进度超预期，计划三年内实现万家诊所联盟。

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，累计服务患者 133 万+。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。

**问题十二：公司在“数字化”战略方面的投入和应用成效如何？**

**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。

**问题十三：请介绍公司 REITs 战略实施有哪些进展？Pre-REITs 项目运行情况如何？**

**回复：**您好！**公募 REITs 方面**，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”）已于 2025 年 2 月在上海证券交易所上市，基金募集资金总额为人民币 11.58 亿元；发行期间，其网下投资者有效认购倍数达 50 倍，公众投资者有效认购倍数达 1,192 倍，创下公募 REITs 认购倍数历史新高。自上市以来，汇添富九州通医药 REIT 市场表现良好，截至 2026 年 3 月 31 日，汇添富九州通医药 REIT 的收盘价较基准价累计涨幅达 42.66%，期间累计涨幅最高值达 51.81%，并于 2025 年 12 月 17 日完成了上市以来的首次现金分红，分红金额达 3,782.40 万元。

**Pre-REITs 方面**，公司 Pre-REITs 项目已募集资金 16.45 亿元，首期入池的上海、杭州及重庆三处医药仓储物流资产及配套设施目前整体运营平稳，仓库出租率达

100%，后续公司将适时启动公募REITs扩募及Pre-REITs发行工作，并优先选择上述首期Pre-REITs入池的三处医药仓储物流资产及配套设施。

公司公募REITs及Pre-REITs项目均以优质医药物流仓储资产作为底层资产。公司在全国还拥有137座高标准的物流仓库以及265万平方米（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项目及公募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。

详见公司披露的《2025年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十四：作为国内领先的医疗器械综合服务商，公司2025年医疗器械业务板块整体经营表现如何？**

**回复：**您好！2025年，九州通医疗器械板块实现较快增长，实现销售收入392.79亿元，同比增长15.91%，销售规模和数智化能力稳居行业前列。

**OTC业务方面**，依托丰富的上游厂家资源与多元化下游客户矩阵，公司旗下九州通医疗器械集团有限公司（以下简称“医疗器械集团”）充分发挥全品类布局、全渠道覆盖的核心优势，已与鱼跃、三诺、可复美、杜蕾斯、小鹿妈妈等国内知名品牌达成深度战略合作，持续夯实产业合作基础。2025年，受益于国家消费品以旧换新“国补”政策红利，线上业务同比增速超30%，业务规模与市场渗透率显著提升。

**医疗业务方面**，医疗器械集团深耕高值耗材、低值耗材、大外科、骨科、体外诊断（IVD）、医疗设备等核心赛道，与全球及国内百强企业开展全面业务合作。2025年，在医疗设备“以旧换新”政策推动下，公司全力发展医疗设备销售业务，实现医疗设备同比增长超30%。此外，公司持续推进SPD集配业务开拓及业务转化，联动产业投资扩大签约覆盖，2025年公司实现SPD项目签约40余家，累计中标SPD项目已达145家。

**专业服务方面**，公司与武汉人工智能研究院联合研发骨科嫦娥智慧服务平台，将AI大模型先进技术应用于骨科医疗器械双向物流这一复杂场景中，实现从手术报台订单到扫码出库、物流配送、数字签名收货、AI识别消耗、清点消耗回库、手术结算等环节的订单全程追踪，达成一体化业务闭环的全流程管理。

详见公司披露的《2025年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十五：中药板块及中药工业在 2025 年继续保持强劲增长趋势，请问驱动因素有哪些方面？**

**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。

**中药材资源上，全链条质量管控。**公司旗下九信中药在全国投资建设 22 家专业道地药材公司，经营 70 余个道地药材，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。

**中药生产上，全流程规范化升级。**九信中药在全国布局 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；同时，公司持续推动生产制造数智化转型，搭建“智能制造系统”，生产能力与品类完整性行业领先。九信中药还打造了行业标杆性的检测中心，拥有 1 家通过国家 CMA 实验室认证，2 家获 CNAS 国家认可实验室资质，配备 1,000 余台专业检测设备，具备对 DNA、农残、重金属等《中国药典》全项目的检测能力，从生产源头筑牢质量关。

**中药研发上，全维度构建技术护城河。**九信中药全力搭建“产学研用”中药技术研发平台，组建 70 多人核心技术研发团队，建有 3 个国家级研发平台、9 个省级以上研发平台，累计承担 30 余项国家级、省部级重点项目，参与 40 余项国家、地方标准制定，突破 94 项炮制工艺优化与技术攻关，形成覆盖种植、加工、检测等环节的 200 余项专利集群。

**中药营销上，形成全渠道网络覆盖。**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，打造“B 端深耕、C 端突破、全品类经营”的立体化营销网络，设立了 70 余个中药营销部门及 1,100 余人的中药营销团队，覆盖全国 96%以上行政区域，服务 10 万余家药店、1 万余家县级以上公立医院等下游终端客户。公司还在全国运营 120 余个医共体智慧中药房，提供中医药一体化解决方案，2025 年，公司完成 26 个医共体的项目服务。

**中药数智化上，运用成果显著。**九信中药以“AI+中医药”为核心，搭建“中药质量追溯系统”、“智慧煎药管理系统”和“AI 中医辅助诊疗系统”等数智化系统，赋能中药上、中、下游全产业链，打造从药材源头到终端的中药产业智慧生态，推动传统中药产业向数智化模式升级。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十六：公司医美业务同比增长超过 44%，请问公司医美业务目前的核心竞争优势和发展规划是怎样的？**

**回复：**您好！2025 年九州通医美板块实现销售收入 12.30 亿元（含税），同比增长 44.52%，近三年复合增长率 89.76%。公司医美板块通过“供应链+产品+终端+服务”全产业链布局构建差异化壁垒，在网络渠道覆盖、产品推广等方面形成了核心优势。同时，公司持续拓展供应链与渠道网络，截至 2025 年末，公司合作的医美服务机构达到 12,246 家，网络覆盖率近 60%。作为行业内首家实现医美 10-25° C 特殊温控储运的企业，公司显著提升了医美高净值温控产品物流服务质量，既确保了产品在流通环节的质量可控，也进一步提升了行业满意度；在销售品类拓展方面，公司业务范围已全面覆盖面部填充、身体塑形、皮肤管理、私密修复等多个美丽健康领域，集中采购品规达 374 个，具备为下游客户提供“一站式”产品解决方案的强大能力。

2025 年底，公司重整并购奥园美谷科技股份有限公司（已更名为“九州美谷科技股份有限公司”，股票代码 000615.SZ）。九州美谷拥有优质的医疗美容服务能力和丰富的客户资源，未来公司将通过九州美谷的医美平台，进一步拓展美丽健康服务版图，争取将九州美谷打造成集医美产品及供应链、医美服务的医美产业生态平台，为医美行业上中下游客户提供全链路综合服务。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十七：公司在院内市场业务情况如何？主要覆盖哪些医疗机构渠道？**

**回复：**您好！2025 年，九州通在等级医院、基层医疗机构及民营医疗机构业务稳定增长，市场份额占比持续提升，销售收入达 622.21 亿元，同比增长 7.72%。其中，等级医院渠道实现销售收入 453.70 亿元，基层医疗机构渠道实现

销售收入 77.27 亿元，民营医疗机构渠道实现销售收入 91.25 亿元。

**等级医院业务方面**，公司聚焦双百强医院覆盖，大力提升等级公立医院业务增量。截至 2025 年末，公司城市及县级公立医院客户 1.43 万家，全国非县域等级医院整体覆盖率 84.7%。公司积极参与国家及地方带量采购品种配送招标，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）。

**基层医疗机构业务方面**，公司发挥在基层医疗机构市场服务的竞争优势，业务范围已覆盖超过 67.5% 的县域等级医院、卫生院、社区卫生服务中心等基层医疗单位。2025 年，公司持续推进县域医疗共同体业务拓展，目前已与浙江、云南、湖北及江西等全国 19 个省份的共计 391 家县域医疗共同体单位达成合作，进一步推动采销融合，加快产品布局，扩大业务规模。

**民营医疗机构业务方面**，公司积极拓展优质民营医院渠道，围绕百强民营医疗集团，开展“药品供应链集配”模式。目前，公司集配客户总数达 356 家，现已在包括江苏、上海、河南在内的全国 17 个省/直辖市设立了民营医疗供应链管理中心。公司服务的民营医疗供应链客户达 2,130 家，其中民营医疗集团 129 家。

详见公司披露的《2025 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十八：请问公司数字物流与供应链解决方案业务情况如何？物流智能化成果有哪些？**

**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”，依托统一数智系统与全国智能化仓网，实现 B 端全链路闭环解决方案与 C 端“三同”运营模式（同仓存储、同线生产、同场

分拣与配送)，打通全渠道库存与终端需求，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。

### **问题十九：公司 2025 年在 ESG 治理方面有哪些举措和成绩？**

**回复：**您好！九州通始终践行可持续发展理念，持续加大 ESG 投入，积极投身乡村振兴、教育助学、扶贫济困、应急救灾等公益事业，2025 年捐赠善款和物资合计 6,721.24 万元。同时，公司积极响应国家“双碳”战略，推进光伏电站建设，有效降低用能成本，提升能源利用效率。凭借突出的 ESG 表现，公司在万得、中诚信绿金、华证、中证等主流 ESG 评级中均获得“A”以上评级，荣膺金羚奖“2025 年度 ESG 典范企业”，先后获得中国红十字会总会“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”等荣誉，并收到湖北省慈善总会感谢信，对公司长期以来践行企业社会责任、呵护民众健康表示高度认可与诚挚感谢，彰显了民营医药企业的责任与担当。

详见公司披露的《2025 年可持续发展报告》，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，投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心（<http://roadshow.sseinfo.com/>）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 5 月 15 日