

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2025-077

## 九州通医药集团股份有限公司

### 关于 2025 年第三季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 2025 年 11 月 4 日（星期二）下午 13:00-14:00 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 2025 年第三季度业绩说明会，就公司 2025 年前三季度经营成果、业绩亮点、“新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化（REITs）”五大战略（即“三新两化”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

2025 年 11 月 4 日（星期二）下午 13:00-14:00，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

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 2025 年前三季度业绩如何？其中第三季度是否有较好增长？**

**回复：**您好！2025 年前三季度（1-9 月），九州通实现营业收入 1,193.27 亿元，同比增长 5.20%；归母净利润 19.75 亿元，同比增长 16.46%。其中，第三季

度（7-9月），公司实现营业收入 382.20 亿元，同比增长 5.41%；归母净利润 5.30 亿元，同比增长 8.46%；扣非归母净利润 5.18 亿元，同比增长 15.24%。与第二季度相比，公司第三季度经营业绩有较大提升，归母净利润环比增长 11.39%，归母扣非净利润环比增长 16.49%，增幅明显。同时，公司第三季度经营活动产生的现金流量净额实现正 5.04 亿元。预计公司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《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题二：2025 年前三季度，公司营业收入与归母净利润双增长的主要原因是什么？**

**回复：**您好！2025 年前三季度（1-9 月），九州通营业收入、归母净利润同比分别增长 5.20%、16.46%，主要是公司在医药分销业务保持稳健增长的基础上，药品总代推广、医药工业、数字物流等新兴业务板块收入分别实现 15.26%、9.93%、24.95%的较快增长，同时，公司完成医药仓储物流基础设施公募 REITs 发行上市，增加公司净利润 4.38 亿元。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题三：2025 年前三季度，公司新产品战略实施的成果及进展有哪些？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通新产品战略实施成果突出。其中，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达 147.28 亿元，利润增长“第二曲线”继续发力；医药工业自产及 OEM 业务全力打造具有市场竞争力的产品集群，前三季度实现销售收入 23.00 亿元，同比增长 9.93%。此外，公司新产品战略架构体系不断完善，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及营销推广等领域，保障战略落地。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题四：请问公司总代品牌推广业务（CSO）前三季度推进情况如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达 147.28 亿元。公司在深耕原有代理品种，进一步提升优势品种销量的同时，大力开展新品引进和培育，利润增长“第二曲线”继续发力。其

中，**公司药品总代品牌推广业务**前三季度实现销售收入 87.40 亿元，同比增长 15.26%，主要得益于可威、弥可保等核心代理产品销售的稳健增长。公司旗下全擎健康等已代理包括可威、康王、弥可保、倍他乐克及派瑞松等在内的多个知名品牌，产品品规达 783 个，其中年销量过亿明星单品 32 个，覆盖慢病、抗感染等全品类。前三季度，公司新增引进新品 81 个，包括吸入用布地奈德混悬液等 9 个过千万级单品。**公司器械总代品牌推广业务**前三季度实现销售收入 59.87 亿元，公司目前已代理强生、理诺珐、罗氏、麦默通、雅培、费森尤斯（血透）等品牌厂家的品规共计 1,386 个（其中预计年销量过亿品规 20 个），覆盖 11 大厂家 15 条产品线。其中，登士柏（牙科）、加奇等新品种市场增量迅速，前三季度销售收入超 1.8 亿元。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题五：公司好药师“万店加盟”等新零售战略目前推进情况如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通新零售战略稳步推进，成效显著。公司新零售战略以“万店加盟”为核心，形成包含 B2C 电商总代总销、药九九 B2B 电商平台、零售电商等业务矩阵，打造触及 C 端客户的全方位、全场景的“线上线下一体化”新零售服务体系。

2025 年前三季度，好药师“万店加盟”业务重点聚焦“量质双提”。截至 2025 年第三季度末，好药师直营及加盟药店门店总数已达到 33,275 家，门店遍布全国 31 个省市自治区、293 个地级城市及 1,786 个区县。前三季度，公司向加盟药店销售规模保持快速增长态势，实现销售收入 54.02 亿元，同比增长 43.40%；同时，面向 C 端的新零售业务同步拓展，前三季度实现销售收入 22.35 亿元（含 B2C 电商总代总销等业务）。此外，好药师积极拓展合作供应商，全国累计拥有超 800 家品牌供应商为加盟店提供强力品牌品种保障，已引进定制品种 76 个，集采战略合作 KA 政策品种累计达 684 个，进一步完善供应链产品矩阵。

**专业药房方面**，截至 2025 年第三季度末，好药师 DTP 特药药房、慢病重症药房及“双通道”药房等相关资质药房已超 6,800 家（含加盟店），经营 SKU3,000+，其中自有药房承接处方外流规模达 4.29 亿元。此外，依托“数智化药学服务+特慢病医保+商保”模式，公司针对肿瘤、罕见病、高血压、糖尿病等 13 个慢特病

种开展专项服务，已累计服务慢病患者超百万人。

**即时零售 O2O 业务方面**，好药师大药房通过“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），一站式打通 O2O，赋能药店“网订店送”的电商能力，线下送药服务门店数量超 7,000 家（含加盟店），已覆盖全国 200 余城市，2025 年前三季度销售规模突破 3 亿元。

**数字化赋能服务方面**，好药师以“零售 SaaS 系统+追溯码解决方案”双轨并行，为加盟药店提供从合规溯源到高效运营的“一站式”解决方案，数字化赋能打造智慧门店。其中，面向“新零售”场景打造的九州万店数字化平台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。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题六：公司 B2C 电商总代总销业务模式是怎样的？前三季度经营情况如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通旗下好药师 B2C 公司继续为药械企业提供“一站式”全网化 B2C 电商总代总销服务，实现销售收入 8.17 亿元，同比增长 13.00%，主要得益于公司通过构建品牌业务、兴趣电商、品种打造三大战略布局，为医药生产企业、电商平台提供电商运营、渠道拓展、供应链管理等全场景服务。

目前 B2C 电商总代总销业务拥有 400+业务运营团队、31+批零一体仓配能力，积累了超 3,500 万线上 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。截至第三季度末，公司拥有战略合作品牌 60 余家，经销并运营了 146 家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，其中十万以上销售额爆品 140 余个，百万以上销售额单品 80 余个，千万级项目 20 余个，上亿级运营项目共 5 个，主要围绕药械企业需求进行产品推广，聚焦优势流量打造全网爆款产品。前三季度，B2C 电商总代总销业务全网总销售 GMV 达 12.06 亿元；在抖音、快手等兴趣电商渠道销售快速增长，同比增长 62.80%，继续保持行业领先。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题七：公司药九九电商平台业务上半年发展不错，截至三季度末该业务**

**的进展情况如何？**

**回复：**您好！药九九 B2B 电商平台业务方面，九州通以终端纯销模式为核心，全力发展院外医药数字化平台业务，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。2025 年前三季度，药九九 B2B 电商平台自营销售收入达 92.57 亿元，同比增长 14.14%。**平台品种上**，截至 2025 年第三季度末，药九九已与 10,000 家工业企业达成合作，合作品种数量突破 10 万个，自营全品类 SKU 超过 46 万个，形成 TOP 品类全与价格优的双重优势。同时，药九九为核心工业企业提供定制化与数字化品牌营销方案，已推动近 300 个工业合作项目落地。**平台服务上**，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。截至 2025 年 9 月末，诊所、中小连锁及药店等注册用户达到 63 万、活跃用户 38 万+，终端客户满意度达到 96.60%。**平台数智化上**，药九九 APP 上线鸿蒙系统，整体系统稳定性 100%，进一步提升用户使用体验；此外，平台融合先进的智能推荐算法与区块链加密技术，实现了药品精准匹配与交易数据安全存证，Android 版已获软件著作权；平台功能融合 AI 的能力迭代升级智能搜索、智能客服系统、智能定价系统、智能经营分析系统、智能辅助营销系统、智能采购系统以及自动化核单系统，大幅提升营运效率。此外，平台拥有 PC、App、小程序多个移动终端，让上、下游客户享有安全、高效、便捷、精准的服务体验。2025 年 9 月，药九九荣获“2025 中国产业数字化百强榜”奖项。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题八：公司零售电商服务平台业务前三季度进展情况如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，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继续保持快速增长，前三季度实现销售收入 62.71 亿元，同比增长 28.92%；其中销售给京东、阿里自营平台的药品及 OTC 产品收入达 49.99 亿元，同比增长 29.73%，是其重要的药械供应服务商。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题九：能否详细介绍一下公司前三季度中药业务的发展情况？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通中药板块整体实现销售收入 45.13

亿元（含中药工业），同比增长 26.08%。其中，中药工业业务前三季度实现自产饮片销售收入 17.62 亿元，同比增长 9.79%。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，围绕资源、生产、研发、营销、数字化等领域，构建了中药全产业链闭环，形成了“道地药材+智能制造+数字服务”的特色发展模式。

**中药材资源方面，全链条加强质量管控。**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，其中当归、黄芪、党参、天麻等 14 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；创新搭建湖北省中药质量追溯平台，真正实现了中药材流通“来源可追溯、去向可查证、责任可追究”。

**中药生产方面，全流程规范化升级。**九信中药已建成 13 家 GMP 认证现代化饮片企业，其中 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 700 余台专业检测设备，具备现行版《中国药典》中药材、中药饮片全项检测能力及 DNA 鉴别、重金属、农残等关键指标自检能力。公司创新打造 19 个九信智慧中药房、100 余个医共体智慧中药房，拥有专业煎药设备 6,000 余台，日均处理代煎处方 5 万余张，实现“接方-审方-煎药-配送”全流程数智化管理。

**中药研发方面，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、11 个省级以上研发平台，承担 30 余项国家级、省部级重点项目，参与 50 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。

**中药营销方面，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、线上业务四大营销业务，业务范围覆盖全国 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。此外，九信中药创新构建“珍药材”交易平台，通过在线报价、阳光采购、标准化流程等机制，实现平台用户共享价格、共享供应商、共享工厂生产、共享质量与溯源，助力采购降本。

中药数智化方面，树立全产业标杆。九信中药以“AI+中医药”为核心，自主研发了“中药质量追溯平台”“智慧煎药管理系统”及“智慧中医药诊疗系统”等数字化智能系统，提供从种植到终端服务的“平台+数据+服务+应用”联合解决方案。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十：2025 年前三季度，公司医疗器械板块的经营成果如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通医疗器械业务发展持续向好，OTC、医疗、服务等业务同步发展，实现销售收入 289.63 亿元，同比增长 17.20%。

**OTC 业务方面**，公司旗下九州通医疗器械集团有限公司拥有丰富的上游及全品类、全渠道覆盖，与鱼跃、三诺、可复美、杜蕾斯等全国知名品牌达成战略合作。前三季度，在消费品以旧换新“国补”政策带动下，公司医疗器械线上业务实现快速增长，“国补”及线上业务销售突破 5.37 亿元，并与头部厂家及平台形成高效规范的线上业务合作体系。

**医疗业务方面**，医疗器械集团精耕大外科、血管介入、骨科、IVD、护理耗材、医疗设备及其他高值耗材等专业赛道，与全球 60%以上百强跨国企业、国内 80%以上百强工业企业开展业务合作。2025 年前三季度，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，实现医疗设备产线销售收入 50 亿元，同比增长 42%。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，前三季度，公司实现 SPD 项目签约 28 家，累计中标 SPD 项目已达 132 家。

**专业服务业务方面**，医疗器械集团持续推进医疗物资数字化供应链 SPD 系统、骨科嫦娥智慧服务平台等专业医院服务体系搭建，实现 SPD、骨科嫦娥、围关节术后康复等系统的持续迭代优化，显著提升系统性能及实施效率，建设面向医院的高质量一体化服务方案。此外，公司打造 SPD 智能柜，实现国内第一家人员和货品轨迹的 3D 全追踪，赋能医用耗材全流程管理。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十一：公司实施新医疗战略以来，“九医诊所”会员店规模如何？未来发展目标是什么？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通新医疗战略稳步推进，截至 2025 年 9 月底，公司诊所会员店超 3,000 家，计划三年内实现万家诊所联盟。在**诊所品种满足率**方面，公司在已有供应链品种的基础上，不断引入诊所专销品种，完善诊所品种结构，并与太极、华润三九、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合作，前三季度新品引入超 490 个，与第二季度相比，诊所专销品种第三季度销售额环比增长 69%。在**诊所数字化赋能**方面，公司自主研发并上线九医 SaaS 诊所管家系统，为诊所客户提供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 2,000 余家诊所会员店已上线使用该系统；此外，公司与腾讯云合作开发的九医诊所 AI 辅助诊断平台，通过接入腾讯医疗 AI 推理，实现了诊疗系统的大模型应用，系统覆盖近 3,000 种疾病，11 万+种药品知识，2025 年 9 月新增接入 DeepSeek 助力 AI 辅诊，目前“九医诊所”会员店月度使用 AI 辅诊的次数峰值达 6.9 万次/月。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十二：公司在行业中的数字化水平如何？是否运用 AI 技术提升公司智能化水平？**

**回复：**您好！九州通近年来在数字化及智能化转型方面持续加速，重点加大在 AI 人工智能方面的开发与应用，数字化能力在行业内已处于领先水平。2025 年前三季度，公司研发投入 2.29 亿元，目前研发技术人员达 1,591 人。

公司通过自主研发以及与阿里云、腾讯云等头部企业合作等方式，以 AI 技术、大模型为基础，结合自身业务及管理体系，开发针对不同应用场景的 AI 智能体，包括 AI+智慧物流、AI+中西医诊疗、AI+医疗器械、AI+智能办公等。其中，骨科嫦娥智慧服务平台、九医诊所 AI 辅助诊断平台、九信中药诊疗系统等项目分别通过引入 AI 人工智能技术，大大提高骨科手术器械产品出库、诊所诊断及中医诊疗等不同场景的运营效率，同时提升诊疗效率和患者体验，获得医院、医生、患者等多方用户好评；AI 物流中“货到人”项目将智能调度算法应用于订单组波、商品存储、出库命中、AGV 调度等全生命周期，多维提升“货到人”综合效能，助力“货到人”拣选出库效率提升 10%。

此外，九医诊所 AI 辅助诊断平台以及公司内部办公系统、员工数字助理“智

九哥”等均已接入 DeepSeek，通过智能化技术提升服务水平的同时，进一步提高公司办公效率，优化公司经营决策；以及引入阿里的通义灵码，通过大模型赋能研发体系效率提升，大幅减少技术开发时间。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十三：九州通公募 REITs 发行后的市场表现怎样？Pre-REITs 项目运行情况如何？**

**回复：**您好！汇添富九州通医药 REIT 自 2025 年 2 月在上海证券交易所上市以来，其市场表现良好，截至 2025 年 9 月 30 日，汇添富九州通医药 REIT（508084）的收盘价较基准价累计涨幅达 43.28%，期间累计涨幅最高值达 51.81%。此外，其底层资产武汉东西湖项目运营稳健，托盘使用率及项目整体租金收缴率均高于预期值，现金流健康稳定。2025 年 7 月，“汇添富九州通医药 REIT”凭借着突出的发行成绩及稳健的市场表现，在第九届不动产证券化 REITs 论坛上，荣获“2025 年度最受投资者青睐公募 REITs 产品”称号。

Pre-REITs 方面，Pre-REITs 项目首期入池的上海、杭州及重庆的三处医药仓储物流资产及配套设施整体运营平稳，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。

详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十四：请问公司作为上市公司，在承担社会责任及 ESG 方面的建设情况是怎样的？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，九州通坚持可持续、高质量发展，积极履行社会责任，在节能减排、绿色发展、医疗救助、应急救灾等领域投入，集团总部累计捐赠善款和物资达 1,789.15 万元。此外，公司响应国家“双碳”战略，利用厂房屋顶等闲置空间已建 30 座光伏电站，累计装机容量 26.62MW，年发电量预计 2,400 万千瓦时。基于公司在 ESG 领域的突出表现，公司在主流 ESG 评级中获较好评价，万得“AA”级、中诚信绿金“A+”级、华证和中证“A”级、商道融绿“A-”级，荣膺金羚羊“2025 年度 ESG 典范企业”。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

**问题十五：公司在人才引进和投入方面情况如何？**

**回复：**您好！2025 年前三季度，为配合九州通“三新两化”战略实施及转型升级，公司继续推进“三花”（即花时间、花精力、花成本）人才引进战略，前三季度引进“三花”人才、星九管理培训生及星辰校招生合计 572 人，包括新产品、新零售、新医疗、物流及信息技术研发等各类关键岗位，在驱动公司战略转型以及探索新业务、新模式等方面做出较大贡献。公司前三季度在“三花”人才引进成本投入 8,259.00 万元，较上年同期增长 74.30%。详见公司披露的《2025 年第三季度报告》，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，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

2025 年 11 月 5 日