证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临 2026-104

九州通医药集团股份有限公司
关于 2026 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2026年11月2日（星期一）上午11:00-12:00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年第三季度业绩说明会，**就公司2026年前三季度经营成果、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11月2日（星期一）上午11:00-12:00，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、独立董事汤谷良先生、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：请问公司前三季度整体业绩情况如何，其中第三季度增长情况可否展开讲一下？

回复：您好！2026 年前三季度，随着“四新两化”战略（新产品、新零售、新医疗、新服务、数智化和资本化）实施，九州通整体经营业绩稳健向好；前三季度实现营业收入 1,294.45 亿元，同比增速提升至 8.48%，其中第三季度较上年同

期增长 10.32%；公司盈利能力有较大提升，前三季度实现扣非归母净利润 15.51 亿元，同比增长 5.52%，其中第三季度同比增速加快至 9.75%，环比第二季度增长达 29.45%。此外，前三季度公司经营活动产生的现金流量净额同比增长 12.83%，其中第三季度经营性现金流净额 7.61 亿元，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 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题二：公司前三季度营收同比增长 8.48%，增速逐季向好，请问业绩加速增长主要是哪些因素带动的？

回复：您好！2026 年前三季度，九州通营业收入、扣非归母净利润同比增速分别提升至 8.48%、5.52%，公司业绩的持续增长主要得益于各项主营业务的快速发展。分业务来看，B 端业务整体保持稳健增长，其中 B2B 数字化分销与供应链业务、医药工业业务同比分别实现 24.82%、26.68%的较快增长；C 端零售板块 B2C 电商业务同比实现 28.71%的快速增长。分产品来看，中药、医疗器械、医美业务分别实现 16.06%、17.75%、61.59%的同比增长。以上共同驱动了公司前三季度业绩的良好增长态势。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题三：公司前三季度新产品战略实施的成果及亮点有哪些？

回复：您好！2026 年前三季度，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 133.00 亿元；其中药品总代品牌推广业务实现销售收入 74.88 亿元，医疗器械总代品牌推广业务实现销售收入 58.12 亿元。前三季度，公司**药品总代品牌推广业务**已合作代理包括可威、康王、倍平、科赴、敏使朗及弥可保等在内的众多国内及国际知名品牌，累计代理品种品规 723 个，其中年销量过亿明星单品 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。公司新引进玫满、赛斯美、沃克等代理品种 147 个，其中过千万新品 24 个，包括武田制药消化领域创新药沃克®（富马酸伏诺拉生片）等销售过亿新品。同时，**医疗器械总代品牌推广业务**重点发展国际头部医疗器械企业的大外科、心脑血管介入、IVD 全国性平台全链条分销业务，已与强生、雅培、费森尤斯（血透）、加奇、丽珠等国内外知名器械厂家达成合作，代理产品品规已达 1,865 个。详见

公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题四：医药工业自产及 OEM 业务收入 29.13 亿元，同比增长 26.68%。请介绍下工业板块的产能布局、重点品种情况？

回复：您好！2026 年前三季度，九州通中药工业业务实现销售收入 22.53 亿元，同比增长 27.90%；西药工业业务实现销售收入 4.35 亿元。

公司旗下九信中药集团有限公司已形成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布局，旗下道地药材种植面积 120 余万亩，涵盖 75 个道地药材品种，拥有 13 家现代化饮片企业，打造“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，包括普通饮片、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。

公司旗下北京京丰制药集团有限公司现有制剂及原料药批准文号 200 余个，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；同时拥有通过中国 CFDA 认证的 15 个剂型 30 余条药品生产线，以及外用激素、抗肿瘤等特殊制剂产线，配套原料药生产线 18 条。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：好药师门店总数已达 3.6 万多家，请问“万店加盟”模式在前三季度取得了哪些进展？

回复：您好！截至 2026 年 9 月底，九州通旗下好药师直营及加盟药店门店总数已达 36,450 家，形成布局全国的“万店加盟”服务网络。2026 年前三季度，公司向加盟药店实现销售收入 64.25 亿元（含税），同比增长 18.94%，近三年复合增长率达 39.24%。**即时零售方面**，公司即时零售业务覆盖门店超 7,600 家（含加盟店），前三季度实现销售收入 4.74 亿元。**专业药房方面**，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 7,500 家（含加盟店），前三季度自有药房承接处方外流规模达 5.13 亿元。**KA 品种方面**，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 859 个，较上年同期增长 25.58%，以及独家品种 64 个、OEM 品种 103 个。此外，根据中华商标协会发布

的 AAA 知名商标品牌公告，公司旗下“好药师”商标通过 AAA 知名商标品牌评价，被授予 AAA 知名商标品牌证书。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：公司对京东、阿里这些电商平台的销售情况如何，这块业务取得了哪些新进展？

回复：您好！2026 年前三季度，九州通面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务继续保持快速增长。前三季度，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实现销售收入 80.06 亿元，同比增长 27.66%；其中销售给京东、阿里自营平台的药品及 OTC 产品销售额达 66.48 亿元，同比增长 32.99%，是其重要的药械供应服务商。2026 年 9 月，公司与京东健康签署战略合作协议，双方将共同整合渠道、供应链、技术与金融服务等领域的核心优势，围绕供应链、履约、消费场景与数智化采购等场景进行多维度深化协同合作。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题七：公司药九九业务板块业绩如何，业务模式有什么特点或者特色吗？

回复：您好！2026 年前三季度，九州通面向药店、诊所的药九九 B2B 电商平台业务实现自营销售收入 113.77 亿元，同比增长 22.89%。药九九 B2B 电商平台以院外终端纯销模式为核心，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。前三季度，公司持续扩充产品品类、强化价格优势，运用大数据和 AI 技术提升全场景服务体验，新增与杭州远大、科赴中国、赫力昂等 341 家企业的项目合作，并为工业企业提供定制化数字营销方案，带动高毛利品牌首推业务实现销售收入达 1.80 亿元（含税）。此外，公司药九九“AI 智能辅助定价系统”成功入选 2026 全国医药行业数字化转型创新案例。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：请问公司医美业务推进情况怎么样？

回复：您好！2026 年前三季度，公司医美供应链业务实现销售收入 14.61 亿元（含税），同比大幅增长 61.59%。截至三季度末，公司合作的医美服务机构达

到 14,965 家。此外，公司现有销售医美产品品规 581 个，前三季度新增胶幂、冻妍、海思科麻膏、上药溶解酶、美拉美超声治疗仪等共 8 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”）前三季度实现医美服务收入 3.77 亿元；毛利率达 49.25%，同比增加 5.59 个百分点。九州美谷旗下杭州连天美医疗美容医院、杭州维多利亚医疗美容医院两家大型高端医疗美容机构已累计服务沉淀 35 万+会员，并持续进行产品体系扩容、搭建专业线上运营团队、打通医美线上渠道。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：公司数字技术服务业务收入模式是什么，目前有哪些比较成熟的解决方案？

回复：您好！2026 年前三季度，九州通数智技术服务业务实现销售收入 9,911.01 万元。数智技术服务业务是公司基于多年积累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，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。其中，数智物流与供应链整体解决方案已为贵州茅台、北京祥威、北京同仁堂、东阿阿胶等超 300 家行业内外知名公司服务；医疗耗材全流程解决方案（SPD）新增签约医疗机构 35 家，累计中标医疗机构项目已达 224 家；医疗数智化解决方案（九州通智慧医疗云平台）新增中标“长阳土家族自治县县域医共体信息一体化建设项目”，中标金额 4,312.05 万元，建设主体涵盖 4 家县级医院、11 家乡镇卫生院、267 个村卫生室（含 108 个便民医疗点）。详见公司披露的《2026 年第三季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：关注到公司与昭衍新药签署战略合作协议，这次合作后续会给公司带来哪些影响？

回复：您好！九州通与北京昭衍新药研究中心股份有限公司（以下简称“昭

衍新药”）、北京昭衍生物技术有限公司（以下简称“昭衍生物”）、生仝智能科技（北京）有限公司（以下简称“生仝智能”）于 2026 年 10 月 29 日签订《战略合作协议》，将充分发挥九州通在全品类、全渠道、全场景医药供应链及市场销售方面的优势，以及昭衍新药、昭衍生物和生仝智能在药物发现、CDMO、非临床评价到临床研究、注册申报及 AI 赋能等方面的优势，在创新药、高端仿制药和改良型新药等药物研发、销售，以及早期项目投资、AI 医疗、生物医药产业生态园区方面开展战略合作，打通“研发—临床—注册—商业化”闭环，实现药物研发与渠道的深度协同。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。详见公司披露的相关临时公告，请投资者注意投资风险。

问题十一：公司近期与昭衍新药等达成战略合作，进一步向创新药及高端制剂上游延伸。请问除现有合作项目外，在成熟药品批文、特色制剂及医药研发生产企业领域，是否仍有通过外部股权投资或控股并购补充产品及产业能力的实际需求？

回复：您好！依据公司公告，九州通与昭衍新药、昭衍生物、生仝智能签署《战略合作协议》，围绕创新药、高端仿制药、改良型新药研发与销售、早期项目投资、AI 医疗、生物医药产业生态园区等方向开展合作，本次《战略合作协议》的签署，是公司深入落实“新产品”战略，向上游医药研发产业链延伸，拓展第二增长曲线的重要举措。公司“新产品”战略实施以来，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。感谢您的关注，请注意投资风险！

问题十二：请问 2026 年四季度及 2027 年公司将会把重心放在哪几类产品上？这几类产品在前三季度的表现如何，目前公司为发展这几类产品做了哪些布局及资源储备？

回复：您好！九州通后续将持续聚焦“四新两化”战略（新产品、新零售、新医疗、新服务和数智化、资本化）等创新业务板块，加大在相关业务板块的布局及资源储备，促进公司营业收入增长及盈利能力提升。从 2026 年前三季度经营

情况上，分业务来看，B 端业务整体保持稳健增长，其中 B2B 数字化分销与供应链业务、医药工业业务同比分别实现 24.82%、26.68%的较快增长；C 端零售板块 B2C 电商业务同比实现 28.71%的快速增长。分产品来看，中药、医疗器械、医美业务分别实现 16.06%、17.75%、61.59%的同比增长。以上共同驱动了公司前三季度业绩的良好增长态势。详见公司披露的《2026 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，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11月3日