

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、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、副总经理金姈女士、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答情况

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，主要问题及回答整理如下：

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4.46%；扣除非归母净利润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？

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、数据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（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、数据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。

问题四：2025年前三季度，公司总代品牌推广业务（C端）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，利润增长“第二曲线”继续发力。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，好药师直营及加盟店门店总数已达到33,275家，门店遍布全国31个省自治区市、293个地级城市及1,786个县区。前三季度，公司向加盟店销售规模保持快速增长，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

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

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有力品牌品种保障，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“数智化医药服务+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、赋能药网“门店送药”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余家城市。

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药房全部零售门店，是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，312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，经销商运营了146家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，其中十万元以上销售额药品140余个，百万以上销售额单品80余个，千万级产品20余个，上亿级运营项目共5个，主要围绕医药企业需求进行产品推广，聚焦优势力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额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%，继续保持行业领先地位。

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，九州通以终端直销模式为核芯，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字化交易与服务平台。2025年前三季度，药九九B2B电商平台自销收入达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品类全类与价格优先的双重优势。同时，药九九为核心企业提供定制化与数字化品牌营销方案，已推动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6万，活跃用户38万，终端客户满意度达到96.00%。平台数字化运营，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，支撑智能客服系统、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�单系统，大幅提升运营效率。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：公司零售业务“万店加盟”等新零售战略进展情况如何？

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。公司在深耕原有代理品种，进一步提升优势品种销售的同时，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，产品规规达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，包括人吸入布地奈德混悬液等9个过万级别的单品。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、罗氏、罗氏、麦默通、雅培、费森尤斯（血透）等品牌的品规共计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）、加奇等新品种市场迅速增长，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。

问题九：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，好药师直营及加盟店门店总数已达到33,275家，门店遍布全国31个省自治区市、293个地级城市及1,786个县区。前三季度，公司向加盟店销售规模保持快速增长，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）。

问题十：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，公司在消费品以旧换新“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600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，在医疗器械“以旧换新”政策推动下，公司全力发展设备销售业务，实现医疗设备全产业链销售收入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，联动产品投资大额签约覆盖，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、骨科领域智慧服务平台等专业医院服务体系搭建，实现SPD、骨科领域、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集配业务开拓及业务转化，联动产品投资大额签约覆盖，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。

医疗服务方面，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600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，在医疗器械“以旧换新”政策推动下，公司全力发展设备销售业务，实现医疗设备全产业链销售收入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，联动产品投资大额签约覆盖，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、骨科领域智慧服务平台等专业医院服务体系搭建，实现SPD、骨科领域、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集配业务开拓及业务转化，联动产品投资大额签约覆盖，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。