

证券代码：600998

证券简称：九州通

公告编号：临 2025-032

九州通医药集团股份有限公司
关于参加 2024 年度沪市主板民营活力专题
集体业绩说明会情况的公告

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5月7日（星期三）下午14：00-17：00以视频直播结合网络文字互动形式参加了2024年度沪市主板民营活力专题集体业绩说明会，就公司2024年度及2025年一季度经营成果、“三新两化”战略实施及权益分派等具体情况与广大投资者进行了沟通交流。现将有关内容公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

2025年5月7日（星期三）下午14：00-17：00，公司董事长刘长云先生、独立董事陆银娣女士、财务总监夏晓益先生、副总经理全铭女士出席了本次业绩说明会，与投资者进行了现场及线上的互动交流。

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：公司今年的现金分红方案是怎样的？近年来的分红情况如何？

回复：您好！2024 年度，九州通拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（不含回购股份），拟派发现金红利共计 9.97 亿元，加上已实施的回购股票资金 2.68 亿元，合计达到 12.65 亿元，占公司年度归母净利润的 50.47%。上市以来，公司累计向股东现金分红及回购股票资金已达 68.61 亿元，是再融资余额的 125%（剔除控股股东定增认购额）。最近三年，公司累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的 159.84%。此外，公司继续制定《未来三年分红回报规划

（2025 年-2027 年）》，明确了未来三年公司现金分红的相关政策。持续稳定的分红和回购充分体现了公司十分重视对投资者的回报，以及对未来发展前景充满信心。请投资者注意投资风险。

问题二：公司 2025 年第一季度经营情况如何？

回复：您好！2025 年第一季度，九州通主营业务稳健发展，实现营业收入 420 亿元，同比增长 3.82%；归属于上市公司股东的净利润达 9.7 亿，同比增长 80.38%。

详见公司披露的《2025 年第一季度报告》，请投资者注意投资风险。

问题三：九州通加盟药店已近 3 万家，2024 年新零售收入近 30 亿元。公司新零售战略目前进展如何？

回复：您好！九州通新零售战略目前进展顺利，公司以“万店加盟”为核心，打造直接面向 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。

截至目前，好药师直营及加盟药店已超 2.9 万家，预计 2025 年门店数将超 33,500 家。2024 年，公司向加盟药店销售规模快速增长，销售收入达 53.92 亿元，同比增长 54.94%；同时，公司面向 C 端的新零售业务实现销售收入 29.66 亿元；零售电商业务服务了超 1,900 家上游品牌企业；物流 Bb/BC 仓配一体化网络覆盖了全国 96%以上的区域。此外，公司凭借医药供应链优势，通过商业保险打通线下实体药店、线上电商平台、医疗机构的商品履约服务，进一步促进新零售战略快速落地。请投资者注意投资风险。

问题四：公司在新产品战略方面有哪些实施成果和亮点？

回复：您好！2024 年，在新产品战略方面，九州通总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）销售收入达 192.67 亿元，毛利额为 21.60 亿元；凭借优秀的品牌运营及营销推广能力、丰富的上游厂家资源以及全渠道的营销网络，在原有代理品种持续发力的基础上，加速新品引进及成长，实现利润增长“第二曲线”持续加码。公司现已累计引进药品及器械总代品规达 2,247 个，其中销量过亿单品

品规达 52 个，并依托旗下 CSO 子公司“全擎健康”打造“品牌+销售”一站式整合营销生态。此外，公司全面搭建了以 CSO 为核心，覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估及营销推广等业务领域的全方位新产品战略架构体系，打造公司特有的新产品战略生态。

详见公司披露的《2024 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题五：请介绍一下公司医药工业自产及 OEM 业务尤其是西药工业的经营成果。

回复：您好！2024 年，九州通积极拓展西药、中药及医疗器械工业自产及 OEM 业务，2024 年实现销售收入 30.07 亿元，同比增长 21.49%。公司通过实施“增品种、提品质”的战略，持续推动产品品质、品种多样性及市场竞争力的全面提升，助力“新产品”战略落地。

西药工业业绩持续增长，2024 年度实现营业收入 5.92 亿元，同比增长 26.92%。其中，药品生产方面，公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）现有批准文号 300 余个，产品覆盖 10 余种剂型，在产品种达到 150 余个，以降糖、外用药、感染呼吸、心血管、神经系统等系列产品为主，囊括“二甲双胍”系列、复方克霉唑乳膏等明星产品；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系列，目前已通过一致性评价的药品种类达 10 种，在研新品包括 11 个原料药及 25 个制剂。2024 年，京丰制药生产的乳酸菌素颗粒剂获得药品补充申请批准通知书，实现了药品工艺及质量升级；呋塞米、L-苹果酸经国家药品监督管理局批准，获得化学原料药上市许可，进一步拓展原料药及制剂协同发展空间；2025 年 3 月，京丰制药成为瑞舒伐他汀钙片上市许可持有人，进一步提升公司在心血管药物领域的市场竞争力。此外，以二甲双胍、羟苯磺酸钙为代表的糖尿病及并发症系列药物在全国 20 余个省份联盟集采相继中标，市场份额稳步扩大。目前，京丰制药正在全力打造覆盖院内院外、以患者为中心的“II 型糖尿病伴发高血压/高血脂患者全病程解决方案”以及“京丰外用联合用药皮肤慢病全程解决方案”，未来京丰制药将依托这两大解决方案，着力打造京丰慢病管理双轨模式（II 型糖尿病、外用药），为慢病患者提供全方位的健康服务体系。

详见公司披露的《2024 年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题六：今年以来，大数据、AI 的快速发展推动各行各业不断蜕变转型，公司也把数字化作为核心战略之一，想请教一下目前数字化及 AI 对公司业务有哪些方面的赋能？

回复：您好！近年来，九州通在数字化战略转型方面持续加速，深入开展数字化和智能化技术的创新研发与运用，重点加大在AI技术、人工智能方面的投入。2024年，公司研发投入3.46亿元，较上年同期增长24.32%，研发技术人员达1,555人。目前，公司已在上下游客户科技赋能、数字化决策支持、智能供应链体系建设等领域实现了数字化、互联网化、平台化。公司建设实施的数字化转型项目47个，其中45个项目已成功上线推广，实现了业务、运营、物流等众多场景的数字化技术应用，助力公司经营效益的持续提升。此外，公司积极拥抱AI人工智能技术，通过自主研发与外部合作双轮驱动，开发针对不同应用场景的AI智能体，加速业务及管理的数智化转型。在AI及大模型领域，公司与阿里云、腾讯云等头部科技企业进行合作，分别在公司智慧知识管理、通义灵码、诊疗系统的处方辅助诊断和 AI 健康教育处方等方面开展应用合作。请投资者注意投资风险。

问题七：公司好药师 B2C 电商总代总销业务发展较好，在抖音、快手等兴趣电商渠道处于优势地位，请问这个业务板块 2024 年经营情况如何？

回复：您好！2024 年，九州通旗下好药师 B2C 公司为药械企业持续提供“一站式”全网化 B2C 电商总代总销服务，实现销售收入 9.80 亿元。公司拥有 10 年+医药电商经验沉淀、350+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。好药师 B2C 公司通过“店铺运营+医疗服务+数字化+用户运营”四位一体模式助力药械企业实现全网渠道业务的增长，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。

公司拥有战略合作品牌 60 余家，经销并运营了百余家知名医药健康品牌的线上官方旗舰店，包括诺华、哈药、科赴、鲁南、济川、齐鲁、双鹤等知名中西成药品牌，诺和诺德、松下、欧姆龙等医疗器械品牌，善存、钙尔奇、同仁堂等营养保健品牌，以及贝因美、斯利安、艾儿等母婴个护品牌，其中十万以上销售爆品近 600 个，百万以上销售额单品 100 余个，千万级项目 20 余个，上亿级运营项目共 4 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。2024 年，B2C 电商总代总销业务全网总销售 GMV 达 15.7 亿余元；“双

11”销售再创新高；在抖音、快手等兴趣电商渠道快速增长，同比增长107.7%，持续领跑行业。凭借优异的市场表现以及创新的运营模式，好药师B2C公司获奖不断，受到市场高度认可。

详见公司披露的《2024年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题八：公司新医疗战略进展怎么样？

回复：您好！2024年，九州通大力实施“新医疗”战略，建立了高效的诊所运营体系，持续推进“九医诊所”会员联盟。我们通过与腾讯云等合作，开发了“九医诊所AI辅助诊断平台”，赋能万家诊所及基层医疗机构，同时构建包括诊前智能导诊，诊中辅助诊断、智能审方，诊后慢病管理等的全流程运营体系，借助AI智能化工具为医生、患者提供服务，大大提高诊疗效率、保障处方安全、提升患者就诊体验。截至今年3月末，“九医诊所”会员店已达1,377家，公司在诊所终端渠道的覆盖率进一步提升。

详见公司披露的《2024年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题九：能否详细介绍一下公司在中药领域的业务发展情况？

回复：您好！2024年，九州通中药板块整体实现销售收入49.62亿元（含中药工业），同比增长18.14%；实现毛利额8.71亿元，同比增长12.22%。公司中药板块以“道地药 九信造”为品牌核心，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。

中药材资源方面，为从源头严控质量，九信中药在全国布局9个核心道地药材产区，并投资建设21家专业道地药材公司，规范化种植药材基地25万亩，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；同时，设计并搭建了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，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实验室认证认可，2家通过CNAS国家认可实验室认证；同时，打造16个九信智慧中药房、100余个医共体智慧中药房，提

供数智化煎药服务，拥有专业煎药设备6,000余台，日均处理代煎处方5万余张。中药研发方面，九信中药全力搭建基于应用的“产学研”相结合的中药技术研发平台，拥有70多人核心技术研发团队，承担30余项国家级、省部级重点项目，参与50项国家、地方标准制定，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，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，依托九州通设立了70余个中药营销部门，覆盖和服务10余万家下游终端客户，打造了贯穿上、中、下游产业链的中药营销生态。中药数字化方面，为推进中药业务的数字化、精细化管理与服务，公司自主研发了九信“中药质量追溯平台”、“智慧煎药”及“中药诊疗系统”等基于大模型的数字化智能系统。

详见公司披露的《2024年年度报告》，请投资者注意投资风险。

问题十：九州通此前挂牌国内首单医药仓储物流公募 REITs，近期又完成国内首单医药仓储物流 Pre-REITs 基金设立，通过双上市平台，对公司有哪些助益？

回复：您好！作为国内医药行业仓储设施首单公募REITs，以及湖北省首单民营企业公募REITs，汇添富九州通医药REIT的发行具有重要的示范意义，九州通现已成为医药行业首家建立“股权+资产双上市”平台的企业，也为医药流通企业盘活资产树立了行业标杆。

对于公司来说，公募REITs发行作为公司重大转型战略之一，助力公司盘活医药仓储物流资产及配套设施，回笼权益性资金，促进公司主营业务的快速发展；同时，可显现公司持有优质医药物流仓储资产的公允价值，进而提升公司的市场价值，实现九州通和公募REITs“双上市”平台的协同共赢。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召开情况及具体内容，可详见上证路演中心（<https://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

2025年5月8日