证券代码：600998　　证券简称：九州通　　公告编号：临2026-074

九州通医药集团股份有限公司关于增加经营范围暨修订《公司章程》及相关管理制度的公告

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。

2026年8月21日，九州通医药集团股份有限公司（以下简称“公司”）召开第六届董事会第二十三次会议，审议通过了《关于公司增加经营范围暨修订＜公司章程＞的议案》《关于公司修订部分管理制度的议案》，具体如下：

一、公司增加经营范围情况

因公司业务经营范围拓展的需要，依照企业经营范围登记管理规范性要求，公司拟增加“兽药经营”的经营范围。

二、《公司章程》及相关管理制度修订情况

为提升公司治理规范化水平，根据中国证券监督管理委员会最新发布的《上市公司治理准则》《上市公司章程指引（2025年修订）》等现行法律法规及监管要求，结合公司实际情况，公司拟对《公司章程》及《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》等管理制度进行修订。其中，《公司章程》的主要修订情况如下：

原条款	修订后条款
第十五条 经公司登记机关核准，公司经营范围是： 许可项目：药品批发，危险化学品经营……药用辅料销售。一般项目：第一类医疗器械销售……咨询策划服务。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	第十五条 经公司登记机关核准，公司经营范围是： 许可项目：药品批发，危险化学品经营……药用辅料销售，兽药经营。一般项目：第一类医疗器械销售……咨询策划服务。（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
第二十七条 公司因本章程第二十五条第一款第（一）项、第（二）项规定的情形收购本公司股份的，应当经股东会决议；公司因本章程第二十五条第一款第（三）项、第（五）项、第（六）项规定的情形收购本公司股份的，可以依照本章程的规定或者股东会的授权，经三分之二以上董事出席的董事会会议决议。	第二十七条 公司因本章程第二十五条第一款第（一）项、第（二）项规定的情形收购本公司股份的，应当经股东会决议；公司因本章程第二十五条第一款第（三）项、第（五）项、第（六）项规定的情形收购本公司股份的，可以依照本章程的规定，经三分之二以上董事出席的董事会会议决议。
第四十四条 公司股东会由全体股东组成。股东会是公司的权力机构，依法行使下列职权： …… （十四）本公司股东会可以授权或委托董事会（包括董事会授权人士中的任意两人）办理其授权或委托办理的事项； （十五）对本条第一款所列事项股东以书面形式一致表示同意的，可以不召开股东会会议，直接作出决定，并由全体股东在决定文件上签名或者盖章； （十六）本公司股东会在授权或委托董事会（包括董事会授权人士中的任意两人）办理其授权或委托办理的事项时，应遵循依法维护本公司股东的合法权益，严格执行法律、法规的规定，确保本公司的高效运作和科学决策的原则。下列事项可以授权或委托董事会办理： 1、股东会通过修改本公司章程的原则后，对本公司章程的文字修改； 2、分配中期股利； 3、涉及发行新股、可转股债券、公司债券、债务融资工具、资产支持证券（票据）等其他事宜； 4、在已通过的经营方针和投资计划内的固定资产处置和抵押、担保； 5、法律、法规及本章程规定可以授权或委托董事会办理的其他事项； （十七）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东会决定的其他事项。 ……	第四十四条 公司股东会由全体股东组成。股东会是公司的权力机构，依法行使下列职权： …… （十四）本公司股东会可以授权或委托董事会（包括董事会授权人士中的任意两人）办理其授权或委托办理的事项，包括： 1、股东会通过修改本公司章程的原则后，对本公司章程的文字修改； 2、分配中期股利； 3、涉及发行新股、可转股债券、公司债券、债务融资工具、资产支持证券（票据）等其他事宜； 4、在已通过的经营方针和投资计划内的固定资产处置和抵押、担保； 5、法律、法规及本章程规定可以授权或委托董事会办理的其他事项； （十五）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东会决定的其他事项。 ……
第六十四条 个人股东亲自出席会议的，应出示本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明、股票账户卡；委托代理他人出席会议的，应出示本人有效身份证件、股东授权委托书。	第六十四条 个人股东亲自出席会议的，应出示本人身份证或其他能够表明其身份的有效证件或证明；委托代理他人出席会议的，应出示本人有效身份证件、股东授权委托书。
第一百零八条 公司设董事会，董事会由4名董事组成，设董事长1人，职工代表董事1人，可以设副董事长。董事长和副董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。公司独立董事占董事会成员的比例不得低于三分之一，且至少包括一名会计专业人士。	第一百零八条 公司设董事会，董事会由15名董事组成，设董事长1人，职工代表董事1人，可以设副董事长。董事长和副董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。公司独立董事占董事会成员的比例不得低于三分之一，且至少包括一名会计专业人士。
第一百零九条 董事会行使下列职权： …… 董事会作出前款决议事项，除第（五）、（六）、（十一）项必须由三分之二以上的董事表决同意外，其余可以由半数以上的董事表决同意。	第一百零九条 董事会行使下列职权： …… 董事会作出前款决议事项，除第（五）、（六）、（十一）项必须由三分之二以上的董事表决同意外，其余可以由过半数的董事表决同意。

具体详见公司同日披露的《公司章程》及《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《董事会议事规则》等相关文件。

本次修订《公司章程》及《董事会议事规则》，尚需提交公司股东会审议表决，并提请股东会授权公司董事会及董事会委派专人办理工商登记、章程备案等事宜。《公司章程》的具体变更内容以市场监督管理部门最终核准、登记结果为准。

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2026年8月25日

公司代码：600998　　公司简称：九州通

九州通医药集团股份有限公司2026年半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到https://www.sse.com.cn/网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 本半年度报告未经审计。

1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

报告期内，公司未有经董事会审议的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	九州通	600998	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘志峰	张溪
电话	027-84683017	027-84683017
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号
电子信箱	jztdmc@jztey.com	jztdmc@jztey.com

2.2 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	120,775,272,054.84	116,407,433,518.87	3.75
归属于上市公司股东的净资产	28,755,467,842.01	28,554,850,093.37	0.70
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	87,279,261,877.46	81,106,204,559.52	7.61
利润总额	1,573,275,435.49	1,992,028,345.31	-21.02
归属于上市公司股东的净利润	1,200,566,288.97	1,445,558,346.08	-16.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	982,463,589.02	951,859,209.58	3.22
经营活动产生的现金流量净额	-2,780,762,698.18	-2,820,755,882.07	1.42
加权平均净资产收益率(%)	4.22	5.34	减少1.12个百分点
基本每股收益(元/股)	0.23	0.29	-20.69
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.29	-20.69

公司主要会计数据和财务指标的说明

√适用 □不适用

1、报告期内，公司营业收入保持稳定增长的态势，较上年同期增长7.61%，其中第二季度同比增长提升至8.71%，增速进一步加快；主要得益于公司在数字化分销与供应链业务持续增长的基础上，战略转型凸显成效；从业务线上，B2C电商、医药工业自产业务分别实现19.10%、24.47%的同比增长；从产品线上，医疗器械、中药、医美业务分别实现15.03%、26.86%、64.99%的同比增长。

2、报告期内，公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“扣非归母净利润”）实现3.22%的同比增长，盈利能力稳步提升。归属于上市公司股东的净利润（以下简称“归母净利润”）同比下降，主要是受本报告期非经常性损益同比减少的影响，上年同期公司非经常性损益金额4.94亿元（主要是公募REITs发行所致），而本报告期非经常性损益金额2.18亿元，同比减少2.76亿元。

3、报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额同比增长1.42%，销售回款较上年同期增加；其中第二季度实现经营活动产生的现金流量净额正2.43亿元。公司会在第四季度加大应收账款的清收力度，现金回款将大幅增加，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。

4、上述指标均已扣除优先股已宣告发放和未宣告发放的股利。

2.3 报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

（一）公司所属行业、主营业务及经营模式转型升级

九州通是行业领先的科技驱动型全链医药行业综合服务商，公司业务涵盖医药流通、医药新零售、医药工业、医药CSO、数智化服务等业态，六大主营业务包括数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务（CSO）、医药工业自产及OEM业务、新零售与医疗健康业务（C端）、数智物流业务、数智技术服务业务。

公司一直致力于推动服务体系的转型升级，通过2023-2025年“三新两化”战略的实施及2026年启动的“四新两化”战略，已从传统医药批发向成功向信息化、互联网化、数智化、平台化医药健康服务商转型。公司搭建了行业“千亿级”医药供应链服务平台，完成了全品类产品、全渠道覆盖和全场景服务的业务布局；同时，公司持续投入打造的“数智化”能力，重构业务价值链，依托自动化、互联网、物联网等现代科技手段为上下游客户提供全链路增值服务。目前，公司已建立起了行业内具有多业态、多平台、智能化等显著特点的“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。

公司转型升级后的六大主营业务与上下游客户、C端消费者的“全链”服务模式图如下：

图1 九州通主营业务“全链”服务模式图

（二）公司的行业地位、分红回报及ESG建设情况

九州通多年位列中国民营医药商业企业第1位，2026年位列《财富》“中国企业500强”第161位。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。

治理规范、分红回报稳定，公司正推续6年获得上海证券交易所年度信息披露评价“A”等级（最高级）。合规治理方面，公司取得由中诚信认证（深圳）有限公司颁发的《合规管理体系认证证书》，获得国家及国际双认证，标志着公司合规管理水平已达到国家标准及国际规范要求，进入精细化、科学化、系统化的发展阶段，体现了公司在合规管理方面的规范性与有效性；同时公司董事会聘任了首席合规官，全面负责公司合规管理工作，将进一步提升公司的合规治理水平。现金分红方面，2026年6月8日，公司完成2025年度现金分红方案实施，分红金额共计9.97亿元，占2025年度归母净利润的比例为44.23%，股息率3.91%，行业排名第三位；自上市以来，公司累计向股东现金分红及回购股票金额达78.58亿元，是公司再融资余额的1.43倍（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140.13%。2026年8月，公司积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”2.0专项行动倡议，披露《2026年度“提质增效重回报”2.0行动方案》，围绕公司经营发展、公司治理、投资者回报等方面细化方案、量化指标，以进一步提升公司质量和投资价值。

ESG管理持续提升。公司近5年来连续披露ESG暨可持续发展报告，并设立可持续发展（ESG）委员会，统筹可持续发展规划，审议ESG相关工作并提出专业建议，先后制定了《可持续发展（ESG）委员会实施细则》《可持续发展（ESG）管理制度》，持续完善可持续发展管理体系。同时，公司聘请专业机构组织ESG专项宣导与培训，不断提升ESG信息披露质量。报告期内，公司主动参与乡村振兴、教育助学、扶贫济困及应急救灾等公益事业，2026年上半年，公司捐赠善款和物资合计2,093.94万元；同时，公司继续加强节能减排及绿色发展，积极开发新能源光伏项目，在全国建成33座光伏电站，预计年发电量达2,947.34万千瓦时，全力发展绿色电力、减少碳排放。基于在ESG领域的良好表现，公司在主流ESG评级中均获得肯定，中诚信绿金予以“A+”级，万得Wind、华证、中证均予以“A”级，并荣膺金羚奖“2026年度ESG典范企业”。

（三）公司2026年上半年绩亮点及主营业务情况简析

2026年上半年，公司整体经营保持稳健发展，营业收入达到872.79亿元，同比增长7.61%，在行业处于领先水平；实现扣非归母净利润9.82亿元，同比增长3.22%，盈利能力同步向好。

报告期内，公司在新产品战略方面，总代品牌推广业务（CSO）产品结构进一步优化，老品增量与新品拓展同步提升，代理品规已达2,521个；医药工业自产及OEM业务快速增长，上半年实现销售收入19.82亿元，同比增长24.47%。新零售战略方面，医药新零售业务上半年实现销售收入15.84亿元（含好药师B2C电商总代总销业务），好药师“万店加盟”门店数已达36,120家，上半年向加盟店实现销售额42.10亿元（含税），同比增长23.17%；B2B数字化分销与供应链业务规模快速提升，上半年收入130.74亿元，同比增长22.92%。新医疗战略方面，“九医诊所”持续数智化赋能基层诊所，会员店达3,627家。新服务战略方面，数智技术服务业务开辟新增长引擎，上半年实现服务收入5,465.40万元。数智化战略全面推进，上半年研发投入1.61亿元，战略重点已从信息化建设转向AI智能体规模化部署，九大AI智能体全面覆盖核心业务场景，实现从单点工具到平台化能力的跨越。

展望下半年，公司将继续聚焦“四新两化”战略，优化产品结构，深化市场拓展，加大数智化创新力度，稳步提升核心竞争力与盈利水平，推动公司全年经营业绩持续稳健增长，实现公司高质量发展。

二、经营情况的讨论与分析

（一）公司面向B端客户业务经营成果

1、总代品牌推广业务深入优化产品结构，老品增量稳步提升，新品销售快速突破，持续打造高粘性的第二增长曲线。

2026年上半年，公司总代品牌推广业务（含药品及医疗器械）实现销售收入86.87亿元。其中，药品总代品牌推广业务实现销售收入49.67亿元；报告期内，公司深入优化调整代理产品结构，降低低效投入，聚焦优质品种建设，代理品规有所减少；如剔除前述因素的影响，药品总代品牌推广业务销售收入同比增长18.40%。产品拓展方面，目前公司累计代理品种品规709个，包括可威、康王、倍平、科赴、敏使朗、弥可保等众多知名品种，其中年销售过亿明星单品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，老品增量稳步提升。同时，公司加快新品拓展，新品销售快速突破，已引进玫满、赛斯美、沃克等新品116个，其中销售过千万新品18个。报告期内，公司承接武田制药消化领域创新药沃克®（富马酸伏诺拉生片）在国内零售市场的总代理推广；与赫力昂达成钙尔奇、善存、扶他林等明星产品在广阔医学渠道的推广与服务合作，实现跨国药企广阔医学渠道的CSO服务突破。品牌运营方面，公司设有专业品牌咨询团队全擎品牌，已为可威、东阳光鲜虫草、华为、贝泰妮等提供包括品牌策略制定、品牌创意设计、整合营销等运营服务，报告期内，全擎品牌携手东阳光品牌斩获IAI传鉴国际广告奖银奖，并在第十七届虎啸奖评选中揽获四项大奖。

图2 总代品牌推广业务部分重点合作药品

医疗器械总代品牌推广业务上半年实现销售收入37.20亿元，公司聚焦于国际头部医疗器械企业总代理业务，重点发展大外科、心脑血管介入、IVD全国性平台全链条分销业务，为生产企业产品快速覆盖市场提供整体解决方案，已与强生、雅培、费森尤斯、理诺法、加奇、丽珠、百仁等国内外知名器械厂家达成合作，引进17大厂家24条产品线，代理产品品规1,812个。报告期内，公司积极培育高潜力新品种，引进雅培IVD、上海捍宇心脏介入、义获嘉牙科等产线，为器械总代业务增长贡献新动力。

2、B2B数字化分销与供应链业务销售收入达130.74亿元，同比增长22.92%，院外数智化分销业务规模快速提升。

2026年上半年，公司整体商业分销业务（不含总代品牌推广）实现销售收入738.93亿元；其中，公司凭借行业领先的医药供应链体系及数智化技术能力，面向终端客户提供数智化分销及供应链等相关服务，主要包括面向药店、诊所的药九九B2B电商平台业务，以及面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务，此部分业务实现销售收入130.74亿元，同比增长22.92%，在整体商业分销业务中占比已达17.69%。

（1）面向药店、诊所的药九九B2B电商平台业务

药九九B2B电商平台以院外终端纯销模式为核心，打造新医药数智化中枢生态服务体系，以数据与科技驱动全价值链效率提升，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，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。2026年上半年实现自营销售收入74.95亿元，同比增长18.89%。

平台品种上，药九九平台商品丰富度与价格竞争力持续增强，目前已与晖致中国、阿斯利康、云南白药、杭州远大、步长集团等近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，报告期内，药九九联动杭州远大、科赴中国、赫力昂、江苏先声、仲景宛西等上下游客户达成工业合作项目239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1.8亿元（含税）。

平台客户服务上，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。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67.8万、活跃用户33万，终端客户满意度达到96.70%。此外，药九九平台的物流履约能力保持高效，依托全国29个专仓（含8个中心仓），构建了覆盖全国的“批零仓配一体化”物流网络，高效覆盖全国96%的核心区域，市内订单次日达率超90%。

平台数智化建设上，药九九同时布局PC、App、小程序等多端联动，并依托大数据和AI技术实现更精准的交易匹配机制与交易安全保障，为上下游客户提供安全、高效、便捷、精准的全场景服务体验。报告期内，药九九全力推进14项数智化重点项目，升级落地智能搜索、数字开票员、辅助运营助手、品种诊断工具等多种行业领先数智化工具。其中，药九九作为医药B2B行业首个推出AI智能搜索功能的平台，可实现多场景推荐式搜索、上下文记忆联合搜索、自然语言意图理解及交互式推荐，客户找品效率提升50%；数字开票员实现开票作业全面线上化，搭建统一呼叫系统并配套实时动态AI辅助开单；智能活动选品工具以AI算法优化品种筛选，AI商品推荐采纳率达65.63%，活动创建时长缩短66.67%，同时支持营销素材自动生成；AI智能定价工具已覆盖1,869个商品，支持每日自动化调价，调价效率提升60倍；AI品种经营诊断工具大幅简化商品核查流程，商品问题排查效率提升600倍。通过以上AI智能化建设及迭代，药九九B2B平台大幅提升营运效率与履单效率，服务效率和用户体验持续提升。

（2）面向阿里、京东等互联网电商平台的医药供应链业务

2026年上半年，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快速增长，实现销售收入55.78亿元，同比增长28.78%；其中销售给京东、阿里自营平台的药品及OTC产品销售额达46.42亿元，同比增长35.73%，是其重要的药械供应服务商。

公司已为东阿阿胶、扬子江、华润三九等2,900余家品牌企业提供“一站式”全网化分销和供货运营服务。报告期内，公司新增运营品牌14家，包括武田制药、江苏恒瑞、广药光华、康缘琴纳等，目前已累计运营工业品牌57家，其中年销售额过千万的达12家。

报告期内，公司以数智化建设赋能“多仓协同”业务发展，持续推进信息化创新，通过获取多仓品种在平台40多个仓库库存及动销数据，搭建“多仓智能采购模型”，以数据支撑采购智能化决策。“多仓自动出库系统”中，电商平台采购订单通过EDI对接后直达九州通ERP系统，经由ERP系统自动生成销售订单、云仓自动出库、物流配送至客户仓收货后回传数据，形成数据闭环，实现全流程自动化履约，有效提升作业人效，订单分仓人力投入与作业工时显著缩减，目前京东、阿里、美团等电商渠道正在分批上线该系统。

3、医药工业自产及OEM业务持续打造具有核心竞争力的自有产品矩阵，业务规模保持高速增长。

2026年上半年，公司西药工业、中药工业、医疗器械工业自产及OEM业务实现销售收入合计19.82亿元，同比增长24.47%，业务规模继续保持高速增长。公司继续强化自有产品研发及生产能力，打造具有核心竞争力的自有产品矩阵，推动市场竞争力的快速提升，助力“新产品”战略落地。

公司旗下北京京丰制药集团有限公司（以下简称“京丰制药”）现有制剂及原料药批准文号200余个，拥有盐酸二甲双胍片、开塞露、哈西奈德溶液等系列明星产品，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。报告期内，公司产品盐酸苯海索片通过仿制药质量和疗效一致性评价，盐酸布比卡因注射液获得药品注册证书，盐酸氨草斯汀获得化学原料药上市申请批准通知书，盐酸倍他司汀片、盐酸奥草斯汀鼻喷剂获得药品注册受理。此外，瑞舒伐他汀钙片等7个品规中选国家集采接续采购，替米沙坦片、盐酸特比萘芬乳膏新增进入《国家基本药物目录（2026年版）》。药品研发方面，京丰制药聚焦降糖、外用、心脑及抗感染四大系列，在研新品包括25个制剂及11个原料药，并取得一种水杨酸搽剂及其制备方法等7项专利。药品生产方面，京丰制药拥有通过中国CFDA认证的15个剂型30余条药品生产线，同时拥有外用激素、抗肿瘤等特殊制剂产线，配套原料药生产线18条；报告期内，京丰制药旗下子公司高端制剂车间通过药品GMP符合性检查。

图3 西药工业主要产品

公司旗下九信中药集团有限公司（以下简称“九信中药”）拥有“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，覆盖普通饮片、精制饮片、直接口服饮片、毒性饮片、参茸贵细、药食同源等六大产品系列，产品品种300余个、品规7,300余个，可满足医疗机构、零售终端、大众养生等多元化市场需求。此外，九信中药已建成13个GMP认证现代化饮片企业，其中包括1个国家CMA实验室，3个CNAS国家认可实验室，搭建了3个国家级、9个省级研发平台，累计承担30余项国家及省部级项目，参与50项国家及地方标准制定，掌握20多项中药炮制核心技术，拥有授权专利200余项。报告期内，九信中药聚焦新型饮片、特色饮片研发，获批蜜制天麻片等发明专利3项，“川贝母粉”、“当归饮片”、“九资河茯苓”三大产品入选省级品牌标杆“湖北精品”。

图4 中药产品体系

九信中药全面打造“AI+中医药”产业智慧生态，搭建了“中药质量追溯”、“智能制造”、“智慧煎药管理”、“AI中医智慧诊疗”等数智化系统，推动传统中药产业向数智化模式升级。其中，“中药质量追溯平台”依托区块链技术，以数字化赋予道地药材“电子身份证”，目前已覆盖超1,900个、220万亩种植基地，实现了中药材流通“来源可追溯、去向可查证、责任可追究”。“智能制造系统”集成“采+产+销”智能辅助、工艺智能调配、全流程追溯及质量数据分析等核心模块，对关键工艺参数与关键质量指标实时监控。“智慧煎药管理”和“AI中医智慧诊疗”详见本章节“数智化战略转型”相关内容。

公司旗下九州通医疗器械集团有限公司已构建覆盖研发注册、临床服务、产品营销及生产管理的一体化工业能力，拥有“美体康”、“弗乐士”两个自有品牌，取得MAH二类产品注册证21张，拥有232个OEM器械品规；报告期内，公司引进优质产品26个，进一步完善工业产品矩阵，推动器械工业及OEM业务快速发展。

4、数智物流业务凭借覆盖全国的智能化物流网络以及行业特有的“Bb/BC一体化”高效供应链模式，对外提供定制化物流供应链服务，业务规模逐步扩大。

2026年上半年，公司数智物流业务实现收入6.15亿元。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518万平方米，其中符合GSP认证的专业医药仓297万平方米，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，公司基于深度供应链服务经验，创新打造差异化物流架构，在26个核心枢纽、12大战略区域分别部署和建设完成“Bb一体仓”、“BC一体仓”，达到批零业务协同，实现公司现有商品库存与药店、批发企业打通，对C端和小b端客户直接发货，由此构建起行业独有的“Bb/BC一体化”全渠道供应链服务体系。

凭借以上物流网络布局与专业服务能力，公司基于客户需求打造“九州省配”、“九州到仓”、“九州精温箱配”、“九州精温专运”四大标准化产品，推动全链路服务能力升级。报告期内，医药板块业务深入拓展，公司持续为华润三九、葵花药业、东阿阿胶等重点龙头企业提供服务，并新增北京安和康、长征富民、江苏天士力、远大医药等头部企业合作，稳步推进强生医疗、礼来制药等合资企业物流业务开发；非医药板块多点突破，实现武烟、汉高集团增量合作项目，全面拓宽优质客户矩阵。

2026年上半年，公司与阿里健康合作的代运营BC一体仓（杭州塘栖仓、天津仓）持续高效运营，其中杭州塘栖仓单日峰值11.39万单，单月峰值282.52万单，单量较上年同期增加9.02%，整体效能提升9.88%。

其中，公司布局专业化冷链业务，打造适配生物药品、体外诊断试剂、疫苗等行业的全温区物流解决方案，依托全程温控溯源体系，为科兴生物、金宇保灵等疫苗企业提供标准化冷链运输服务；同时面向迈瑞医疗、长春金赛、艾迪康等头部企业输出冷链仓储、干线、配送一体化综合物流配套服务。

5、数智技术服务业务打造增长新引擎，商业化价值持续释放。

公司多年来坚持走产业升级与信息化、数字化和智能化创新融合的技术战略，积累了深厚的信息化、数字化、AI技术能力，以及覆盖医药行业全链条产业运营经验，在此基础上，公司将持续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，逐步构建医药行业数智化基础设施。2026年上半年，公司数智技术服务业务实现收入合计5,465.40万元。

公司以AI、大数据、物联网等技术为支撑，依托行业领先的医药供应链优势，研发了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，精准对接行业上下游数智化建设需求，通过专业研发技术团队及标准化、场景化的系统载体落地实施，为医药行业提供全链路、一体化数智化服务。

（1）数智物流与供应链整体解决方案

公司旗下湖北九州云智科技有限公司（以下简称“九州云智”）围绕“全场景、全链路、智能化”能力，构建了以全场景物流中心集成解决方案、全链路供应链物流软件和新一代物流智能装备为核心的技术产品矩阵，形成覆盖物流供应链全价值链的数智化解决方案体系。

报告期内，九州云智持续为行业内外客户提供集物流中心集成、物流软件集成、物流运营服务、物流智能设备为一体的数智物流与供应链整体解决方案服务，上半年业务收入达3,151.68万元。公司服务客户范围覆盖泛大健康领域的医药器械、酒水饮料、食品生鲜、美妆日化等行业超300家企业，包括贵州茅台、北京祥威、北京同仁堂、东阿阿胶、河南张仲景、广东信必达、河南羚锐、广东众智达、宜昌东阳光、湖北鼎云科技等行业内外知名公司。

物流中心集成方面，公司已实现“规划+软件+设备+运营”的一站式、一体化集成交付服务，满足多行业、多业主、多业态的全场景物流模式，并依托模块化技术底座实现按需柔性扩展，为客户打造高效率、高吞吐、高柔性、高扩展的智慧物流中心。报告期内，公司继续为行业上下游客户提供优质物流中心集成服务，承接了包括广东信必达物流中心建设、海南华健物流中心建设、广州纽斯葆物流中心建设、山东齐都物流中心建设、上海养和堂物流中心建设、河南张仲景物流中心集成等多个智慧物流项目，形成覆盖项目全周期的智慧物流解决方案体系。

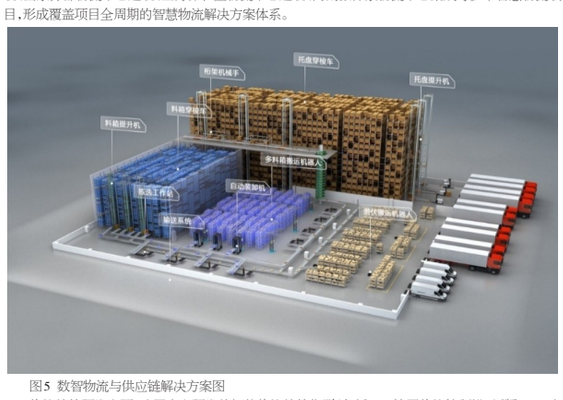

图5 数智物流与供应链解决方案图

物流软件研发方面，公司自主研发的智能物流软件集群（包括OFS协同物流控制塔、新版WMS仓储管理系统、EIS设备集成系统、TMS4.0运输管理系统等）已形成完整技术生态，物流主数据管理平台、云仓平台基础能力不断提升。同时，公司聚焦AI智慧物流建设，将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；公司目前搭建的物流“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、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。其中，仓储端的“AI货到人拣选系统”以AI智能调度算法为核心引擎，贯通订单智能组波、库位动态优化与AGV协同调度等拣选作业全链路，以“货到人”模式系统化替代传统“人找货”作业方式，单仓可节约作业人员15人以上，拆零拣选效率提升62%以上；“AI赋能医药连锁仓储物流超大规模智能化拆零拣选系统”成功入选2026年湖北省人工智能典型应用场景。此外，药品追溯码“三码合一”追溯体系功能已全面建成，实现了药品追溯码、医保码和商品码的三码智能映射与自动解析，大幅提升了终端扫码效率，扫码率已达98.63%。

物流智能装备方面，公司深度布局智能设备研发与场景化应用创新，研制了箱式穿梭车、托盘穿梭车、冷链穿梭车、提升机、分拨站等适应不同作业环境的系列智能装备产品，并推出一套全面覆盖物流中心作业全流程的机器人产品矩阵，包括新一代拆零“货到人”机器人、立库存储机器人（RGV系列）、移载搬运机器人（AGV系列）、分拨拣选机器人及3D视觉与复核机器人等产品。报告期内，公司完成并优化了双深位巷道机器人的自主研发，并在海南华健物流中心项目中落地应用。目前，公司自主研发的机器人产品已广泛运用于广东信必达、海南华健、山东齐都等多家客户的物流中心建设项目，并为医药、白酒、食品、美妆等行业内外客户打造定制化物流智能设备。

（2）医疗耗材全流程解决方案（SPD）

近年来，医保支付改革、耗材零加成、医疗物资全程追溯等多项医改政策持续落地，促使医疗机构实现药耗供应链规范化、精细化、数字化管理。DRGs付费模式以及医用耗材UDI唯一标识全链条监管要求背景下，医疗机构降本控费、合规管控、提质增效的刚需全面释放，为专业化、第三方SPD供应链服务模式的普及落地奠定了核心政策基础。

九州通凭借自身先进的医药供应链优势，以信息系统为核心、物联网技术为驱动、链接智能设施设备，融合“AI智能软件+智慧硬件+医疗运营专家”三维赋能体系，引入区块链、OCR图像识别等新技术，打造面向医疗机构的医疗耗材全流程解决方案（SPD），提供物资集中采购统筹、智能仓储管理、院内精准配送、库存动态管控、效期与质量追溯、耗材数据统计分析等全流程服务，实现医疗物资“按需申领、智能补货、全程可溯、降本增效”，形成了供应商、医院、科室之间入库一体化与全流程全信息精细化管理。报告期内，公司SPD新增签约医疗机构23家，累计中标医疗机构项目已达212家，上半年实现服务收入1,098.11万元。

公司特有的医疗耗材全流程解决方案（SPD）运用多项市场前沿技术，一站式解决医疗耗材物资供应链管理问题，包括web端、移动端（PDA、手机、壁挂机）、小程序等多设备高效整合；多维度智能识别一体机实现药耗管理高效且全程可追溯；智能客服售后管理、AI智能补货、AI智能报表、骨科耗材AI解决方案等多项AI技术覆盖全场景；同时还可直接对接国家UDI唯一标识政策要求，实现药品追溯码和耗材UDI码的全流程追踪。通过SPD服务模式，公司在保障医疗机构医用物资供应及时、安全的同时，有效提升了医院的运营质量以及科室的工作效率，降低了院内库存和运营成本，从而进一步加强公司与医疗机构、上游供应商的业务合作黏性，提升公司的核心竞争力。

图6 九州通SPD模式蓝图

（3）医疗数智化解决方案

公司旗下九州通医疗健康科技有限公司是布局医疗健康数智化赛道的重要业务载体，其以公司自主研发产品为核心，整合公司医药供应链与产业资源优势，打造“医疗、医药、医保”三医协同服务能力，面向紧密型县域医共体、城市医疗集团、三级以下单体公立医疗机构、高端民营医院/医疗集团等客户群体，提供高适配性、可落地的数智化整体解决方案，助力优质医疗资源下沉，推动分级诊疗体系