（上接 279 版）

2026 年 7 月 31 日，国家组织药品联合采购办公室公布第 12 批国家组织药品集中带量采购拟中选结果，标志着集采从规模扩张向结构优化的深化转型正式落地。本次集采覆盖 65 个品种，涉及抗感染、抗肿瘤、抗血栓、降血糖、降血压、降血脂、风湿免疫、消炎镇痛等临床常用领域，全国 45 万家医药机构参与报量，327 家企业的 521 个产品拟中选，采购规模约 600 亿元，创下历届品种数量与采购金额双纪录。与以往单纯追求降价不同，本轮集采突出“稳临床、保质量、防围标、反内卷”四大原则，设置双重防异常低价机制，竞争格局趋于理性。特别是，本次集采有 10 款原研药冲中选，体现政策对临床用药多元性与质量保障的系统性重视。集采已从早期“唯低价是取”转向以临床价值、供应稳定性和质量合规为核心的系统性升级，为构建可持续的药品供应体系奠定制度基础。2026 年 8 月 6 日，国家组织药品联合采购办公室公布了第 12 批国家组织药品集中带量采购中选结果，将于 2026 年内实施。

带量采购政策的深入落地实施对九州通业务影响利大于弊：在国家开始集采之前，公司除在少数几个省、市的公立医院有开户，并开展业务之外，在大部分地区的公立医院业务乏善可陈，甚至在一些区域的公立医院尚未开户；国家开始集采之后，公司在全国各地的下属分子公司都不同程度地获得了生产厂家中标产品的配送权，从而分别在全国各地的公立医疗机构开立了户头，也不同程度地获得了各地公立医疗机构的配送业务。基于上述原因，尽管集采政策对从事公立医疗机构业务的公司有重大影响，但是，对九州通而言，集采政策使得公司获得了开拓公立医疗机构业务的机会，在原有空白市场获得了增量发展，集采政策也为公司的院外市场及 CSO、创新药等业务带来难得的发展机遇。2026 年上半年，公司在等级公立医院渠道（含城市和县级公立医院）的销售收入同比增长 10.47%，在等级公立医院的有效客户数快速增长至 1.52 万家，公司已累计争取到国家带量采购 3,681 个配送权，其中独家配送权 369 个（含省级独家配送权 181 个），客户覆盖率进一步提升，已明显受益于带量采购政策的影响。

2、国家基本药物目录调整

2026 年 7 月 9 日，国家卫健委、国家中医药局、国家疾控局联合发布《国家基本药物目录（2026 年版）》及新版配套管理办法，新规将于 9 月 1 日起在全国正式实施，本次是时隔八年的全面重磅修订，新版基药目录总品种由 2018 版 685 种扩容至 794 种，净增 109 种，其中化学药品和生物制品 476 种、中成药 318 种；新增品种 116 种，包含化学药品和生物制品 68 种、中成药 48 种；调出原版目录内化学药品和生物制品 2 种，无中成药品种调出。

此次调整的核心突破在于首次批量纳入 16 种创新药，包括 4 种国产 1 类新药，覆盖糖尿病、肿瘤、慢阻肺、精神神经等重大疾病领域，标志着基药制度从“保基本”向“优结构”跃迁。根据国家卫健委测算，新版目录药品使用量占全国公立医疗卫生机构药品使用总量的 71%，其中，基层、二级、三级公立医疗卫生机构基本药物使用量占比分别为 78%、74%、65%，推动“1+X”用药模式全面落地。伴随目录实施，相关品种将获得基层医疗机构优先配备的政策背书，有望显著提升在基层、二级及三级医院的渗透率。

九州通旗下北京京丰是重要的西药工业板块，2026 年上半年实现销售收入 2.87 亿元，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。本次北京京丰及其子公司有 2 个品种新增进入《国家基本药物目录（2026 年版）》，包括替米沙坦片（片剂：40mg）、盐酸特比萘芬乳膏（乳膏剂：1%），这将有助于扩大公司自有产品在各级医疗机构的覆盖，对公司自有产品市场拓展产生积极影响。

3、中医药振兴“十五五”规划发布

2026 年 7 月 10 日，国务院正式发布《关于中医药振兴发展“十五五”规划的批复》（国函〔2026〕71 号），原则同意并正式印发《中医药振兴发展“十五五”规划》，是未来五年我国中医药行业发展的顶层纲领性文件。文件明确中西医并重、守正创新的核心方针，将中医药振兴发展上升为国家级重点发展任务。《规划》的出台，将进一步激活中医药全产业链活力，利好中药材种植、中药创新药研发、经典名方开发、中医药特色医疗服务、中医药康养等细分赛道，拓展中医药产业发展空间。

九信中药是九州通旗下专业中药业务板块，业务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体系。2026 年上半年，公司中药业务整体实现销售收入 35.90 亿元，同比增长 26.86%。上游中药材业务方面，九信中药在全国布局 24 个道地药材种植基地，经营 75 个道地药材品种，种植面积达 120 万亩，其中，当归、黄芪、党参、天麻等 20 个中药材基地已通过 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，是中药饮片行业原料布局最广的企业之一。报告期内，公司与河南确山县、安徽亳州市等优质道地产区合作；新增黄冈金贵黄连、半夏 2 个基地通过 GAP 延伸检查；与片仔癀、扬子江、王老吉等知名中成药厂达成合作，中药材销售同比增长 55%。下游终端服务方面，九信中药拓展出 OTC 业务、医疗业务、药材业务、线上业务、CSO 代理五大业务体系，销售网络覆盖全国 33 万家药店、5 万多医疗客户，并搭建“珍药材”交易平台，累计入驻商家超 5,600 家，同时完成 31 家智慧中药房（智慧煎药中心）建设，打造贯穿上中下游产业链的中药营销生态。2026 年 5 月，在湖北省江陵县、省农业农村厅等部门指导下，由九信中药担任会长单位的湖北省中药材协会主办“长江经济带中药产业高质量发展联盟成立大会暨签约仪式”，与沿江十一省市中药行业相关负责人签署联合发展相关框架协议，助力长江经济带中药产业协同高质量发展。

4、“加快零售业创新发展的意见”下发

继 2026 年 1 月 15 日商务部联合发改委、财政部、市场监管总局等九部门联合下发《关于促进药品零售行业高质量发展的意见》后，2026 年 7 月 2 日，九部门再次印发《关于加快零售业创新发展的意见》，推动零售业转型升级。此次文件明确 2030 年发展目标，提出多维度扶持与监管举措，统筹实体零售与线上零售协同高质量发展。本次政策涵盖数字化转型、业态创新、场景拓展、公平竞争、要素保障五大核心板块，共计 20 条具体落地举措，主要包括：药店即时零售纳入民生保障，打造一刻钟便民生活圈硬性配套；实施零售业创新提升工程，“一店一策”打造新场景；支持零售经营主体数字化改造，实现进销存、物流配送等全链条数字化，打通线上线下渠道、商品、服务和数据；支持符合条件的新型优质零售企业上市等。

《意见》发布，一是将进一步加速传统零售业数字化、智慧化转型升级，推动行业告别粗放式经营；二是重塑零售行业竞争格局，转向场景创新、服务升级、供应链优化的高质量竞争；三是强化实体零售扶持力度，稳住实体零售基本盘；四是支持优质零售企业资本化，培育本土头部零售品牌。

九州通积极响应政策号召，通过“诊所＋药店”模式，探索“健康驿站”新业务形态，同时开展“闪电仓”建设，推动零售业态创新。公司大力推动传统零售业数字化升级，凭借自身行业领先的数智化技术，已对公司旗下“万店加盟”的 36、120 家门店进行数智化赋能，自主研发的“九州万店”SaaS 平台为零售门店端提供数字化运营工具，“门店通”系统整合各大流量平台接单，赋能药店“网订店送”的电商能力，同时配套各类 AI 大模型工具提升药店管理效率，实现降本增效。公司在规模化布局、专业化服务与数智化运营上持续发力，契合行业规范提质、高效升级的内在要求，为旗下零售药店转型升级创造了有利条件。

三、报告期内核心竞争力分析

（一）医药行业全品类、全渠道、全场景的数字化分销与供应链综合服务平台

1、丰富、齐全的品种结构

公司目前经营的品种品规共计 96.36 万个，覆盖西药、中成药、中药饮片、中药材、医疗器械、计生用品、生物制品、保健品和化妆品等，其中中西成药品规数 9.51 万个，器械品规数 47.10 万个，中药品规数 23.83 万个，保健品和化妆品等其他品规数 15.92 万个，能够充分满足下游不同渠道客户的“一站式”采购需求。报告期内，公司持续实施新产品战略，优化品种结构，通过多种形式获取兼具临床价值、市场空间并适合于公司的新产品，品种优势不断提升。

2、全渠道、高粘性的客户资源

公司已建立起完善的营销网络，积累了全渠道、高粘性的客户资源。截至报告期末，公司拥有全渠道 B 端客户 74.05 万家，全面覆盖五大终端市场，包括城市及县级公立医院（第一终端）1.52 万家，连锁及单体药店（第二终端）27.83 万家，基层及民营医疗机构（第三终端）42.14 万家，互联网流量平台（第四终端）及下游医药分销商（准终端）1.2 万余家，其他客户约 1.36 万家以及众多的 C 端客户。凭借行业稀缺的全渠道分销网络，能保证各类 OTC 品种、医院临床品种等顺利进入各渠道终端，为上游制药企业提供专业化的分销和代运营服务。

3、全场景、多业态的服务体系

公司凭借全品类供给与全渠道覆盖的核心优势，以战略为驱动，向上游供应商、下游客户及 C 端消费者拓展服务场景，布局药九九、总代品牌推广（CSO）、万店加盟新零售等业务以及创新“批零一体化”“BC 仓配一体化”运营模式，在数智化、信息化、互联网化的加持下，从单纯的医药分销企业，向数字化分销、产品运营与推广、数智物流、数智技术服务等综合服务商转型，从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以 C 端消费者为精准服务端转型，形成全场景覆盖、多业态协同的服务体系，持续巩固产业链核心地位。

（二）全面深入触达 C 端客户的能力

随着新零售、新医疗等战略的落地实施，公司已由“B2B”客户服务为主，不断延伸至 C 端客户，形成了面向上下游 B 端客户和 C 端消费者的更全面、更完善的全场景服务模式。

新零售方面，公司构建以“线下智慧门店＋线上健康云平台＋全域健康管理”为核心的生态服务体系。截至报告期末，公司运营 150 家线上 B2C 品牌旗舰店、超 7,600 家 O2O 门店，截至 2026 年 6 月底拥有 36,120 家线下实体门店，实现“千城万店”，并依托布局全国的万店加盟服务网络，为消费者提供线上线下融合的全场景健康零售服务，线上线下服务 C 端会员总数已超 6,000 万。同时，公司整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务，为 C 端用户提供全面的专业药学指导及管家式的贴心服务，形成直接触达 C 端会员的服务体系。

新医疗方面，公司以供应链业务为基础，聚焦全国诊所产品推广及诊所联盟运营，打造基层医疗服务升级范式。“九医诊所”互联网医疗平台集成 AI 辅助诊疗、专病管理、电子处方流转等智能系统，赋能基层诊所业务运营的同时，也服务于广大诊所患者，全面提升诊所面向 C 端患者的服务能力。截至 2026 年 6 月底，公司已签约“九医诊所”会员店 3,627 家，计划三年内实现万家诊所联盟。同时，公司自主研发并上线的九医 SaaS 诊所管家系统已上线 2,640 余家诊所会员店，累计服务患者 178 万?，进一步筑牢了公司在基层医疗数字化服务领域的核心竞争力与先发优势。

（三）高效的数智化、平台化、互联网化服务能力

1、数智化技术服务能力

公司坚持产业升级与信息化、数字化、智能化深度融合的技术发展路线，持续加大研发投入、完善创新机制，围绕“体验提升、降本增效、精准决策、模式创新”的核心价值链，推进数智化供应链建设，提升数据治理能力，是行业内少数具有自主研发的全国统一的业务、物流与财务等数字化系统的企业。

公司持续深化数智化战略，综合运用互联网、大数据、人工智能技术，围绕零售、工业、总代、器械、电商、物流等核心业务场景进行应用，打造覆盖全链路的多维度业务智能应用体系，并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、互联网药事服务平台等多元化产品矩阵，精准对接行业上下游数智化建设需求。

公司深耕数据治理体系建设，打造行业级主数据体系与共享数据集，沉淀形成高质量医药行业数据资产。目前已汇聚超 700 万医药行业主数据，涵盖 390 万＋药品数据、310 万＋药械生产经营企业、医疗机构、药店等机构数据，数据自动化清洗率达 92%。同时，公司流向分析模块搭载标准化药品追溯码接口，可面向生产企业提供追溯码相关服务，构建起覆盖上游供方至下游终端的全流向高质量数据链路。

公司在做大做优医药供应链平台的基础上，持续自主研发并向客户提供信息技术赋能增值服务；截至报告期末，公司累计获得专利权 547 项、软件著作权 754 项，简要列表如下：

类型	累计数量	主要成果（部分）
专利权	547	
其中：发明专利	95	融合注册证号约束的医疗耗材语义向量化匹配方法及系统、西格列汀二甲双胍缓释药物组合物及其制备方法和应用、一种盐酸二甲双胍片压型装置及压型方法、一种重制天麻片及其制备方法、中药材种植育苗装置等
实用新型专利	402	一种连续化反应的制药装置、一种过滤装置、一种单孔多通道密闭器、一种胰腺手术专用腹腔冲洗引流管、一种冷链运输分拣机等
外观设计专利	50	颈温枪、上肢推举训练器、全自动腕式血压计等
软件著作权	754	医学检验数据管理与质量控制分析系统、医疗耗材智能追溯与协同管理平台、基于物联网的医疗器械配送安全监控系统、医学报告在线登记与查询平台、医学文书输文本标注系统等
合计	1,301	

2、“千亿级”医药供应链服务平台服务能力

公司建立了行业稀缺的全渠道分销网络，覆盖全国 96%以上的行政区域，涵盖公立医院、连锁及单体药店、基层及民营医疗机构、互联网电商平台及下游医药分销商客户，构建了全渠道“高速公路”平台，并基于该平台完成了全品类采购、全场景服务的业务布局，搭建了“千亿级”医药供应链服务平台，并依托千亿平台资源优势，打造医药全产业链，支撑公司做强核心业务的同时，做大 CSO、新零售、新医疗、电商代运营等业务，并衍生出产业链生态投资、消费品、医疗投资、国际业务，形成“医药分销＋多业态”融合发展的新格局，为公司持续开辟新的利润增长点。

3、行业领先的互联网电商服务能力

B2B、B2C、O2O 电商服务能力方面，公司从医药分销与零售业务入手，搭建了药九九 B2B 互联网交易平台、好药师 B2C 网上药店，并依托完善的电商体系及专业运营经验，开展国时零售（O2O）业务，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），赋能药店“网订店送”的电商能力，为上游客户提供全渠道电商供应链及代运营服务，同时赋能下游客户并提供便捷的购药体验，满足 B 端和 C 端不同客户、不同业态的多样化需求。

全网代运营服务能力方面，公司已成功为众多上游工业企业提供针对阿里、京东等零售电商渠道的“代运营＋供应链”专业化服务品牌，拥有 140 多人团队提供供应链基础运营服务、300 多人团队提供内容投放及旗舰店运营等服务，覆盖全平台渠道运营销售（旗舰店打造、货架运营等）、多元化运营服务（站内外营销、新媒体运营等）、产品包销（如爆品打造）等丰富业务类型，满足工业品牌在不同发展阶段和市场场景下的代运营需求。

（四）专业的产品运营与推广能力

传统 CSO 服务长期聚焦于渠道覆盖与销量达成，但在医药大健康行业竞争日趋激烈、消费者健康意识觉醒、数字化营销深度渗透的当下，品牌声量、用户情感连接与场景洞察能力，正成为决定增长天花板的关键变量。缺乏品牌势能支撑的纯销售驱动模式，已难以应对市场同质化竞争与患者 / 消费者决策路径的深刻变革。

公司在总代品牌推广业务领域深耕多年，持续深化“一核两翼”协同机制，推动销售与品牌融合，打造覆盖产品研究、品牌传播、渠道分销、终端覆盖、专业动销的一体化营销体系，形成“全周期营销、全网络辐射、全渠道管控、全方位拓客”的核心竞争优势。在全周期营销方面，公司拥有 3,000 多人的专业营销团队，搭建了体系化的营销流程、强大明晰的分工机制，以一站式、体系化的整合营销服务，塑造全周期营销力，持续为品牌注入势能。在全网络辐射方面，公司拥有 20 多年全网络商业流通基因和物流服务优势，建立了行业稀缺的全渠道深度分销网络，通过线上线下整合传播，实现产品全渠道曝光，加速终端销售，提升市场占有率。在全渠道管控方面，依托于公司自主研发、行业领先的数字化管理平台，可实时跟踪产品流向，优化库存管理，保障产品供应的稳定性和及时性，将变化实时掌控，并服务于营销增长，实现全渠道的“分类－分级－分层”的科学管控。在全方位拓客方面，公司与上下游合作伙伴通力协作，以明星产品为中心，炼就全方位拓客力，吸引并留存更多消费者，持续为增长注入动能。

（五）全国领先的“批零合配一体化”的医药物流供应链服务体系

1、行业领先的医药物流资源及技术创新能力

作为医药行业首家 5A 级物流企业、国家唯一的医药智能仓储示范基地，公司已构建起规模庞大、覆盖全国的医药供应链服务平台，其核心的基础设施包括 141 座仓、建筑总面积超 518 万平方米的经营及配套设施，其中 GSP 仓库 297 万平方米、冷库容量 11.55 万立方米，具备 1,684 万箱储存能力、1.8 亿箱吞吐能力，物流服务网络覆盖全国 96%以上行政区域，服务深度直达县域医疗终端。

公司已形成了强大的物流技术创新与实施能力，组建了由规划专家、系统架构师、设备工程师等 350 余名专业人员构成的核心团队，累计获得物流技术、设备方面的专利及软件著作权 100 余项，并持续深化 AI 等前沿技术的场景化应用，形成“自主技术研发＋智能装备制造＋系统集成实施”三位一体的创新体系，不断提升物流智能化作业能力，推进物流技术迭代与转型升级，构建起覆盖物流供应链全生命周期的技术壁垒。

2、全渠道全仓物流服务能力

公司搭建行业特有的“Bb/BC 一体化”全渠道物流服务模式，同时为大 B 端、小 B 端和 C 端消费者开放优质的供应链服务，通过深化全仓“一盘货”的管理服务能力建设，为企业提供快速交仓调度、柔性化订单生产、高效履约的全链条物流服务。目前，公司完成湖北、山东、河南、北京等 26 家公司物流“Bb 一体化”改造升级，协助 B 端客户通过线上线下业务协同，实现跨平台库存共享、仓运配资源智能调度及数据中台互联互通，打造覆盖订单管理、仓储运营、精准配送的端到端闭环解决方案；已布局湖北、上海、广东、北京、浙江等 12 大战略区域的“BC 一体仓”，可以实现动销企业以销定采，由分销企业直供品种、提供高质量的物流代运营服务，降低终端客户大量囤货占用资金的运营风险，并通过就近发货与柔性履约大幅提升配送时效，实现供应链上下游的双赢。

公司持续构建高质量、低成本、强韧性的客户服务体系，依托全国布局的仓储资源，可覆盖西药、中药、医疗器械、快消品等多种业态范围，为客户提供全国就近入仓、多仓协同的存储，扫码追溯、集货分流等仓储物流服务，满足客户仓储轻资产、高质量、高标准运作需求；并在行业内率先落地“多仓协同”创新模式，打通上游工业端直采结算链路，革新传统“一仓发全国”模式，构建纯采分发新型运营体系，实现履约效率升级与物流成本优化双向突破。同时，依托订单全生命周期可视化管理系统，以穿梭车、立体库、智能识别设备等 20 余项智能装备为仓储作业提质增效，实现入库及时率 100%、在库准确率 100%、出库及时率 99.99%；通过 AI 智能预分拣、动态路由规划等技术应用，订单处理效率持续提升，同城 12 小时达、省内 24 小时达时效达成率稳定在 98%以上。

3、提供全场景数智物流供应链解决方案的能力

公司围绕“全场景、全链路、智能化”战略，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。

物流中心集成方面，依托行业领先的规划设计能力，创新应用数据分析模型，形成涵盖结构优化、模式创新、流程再造、资源配置的“四位一体”方案，并提供“规划咨询＋系统集成＋智能装备＋持续运营”一站式集成交付服务。面向不同类型客户打造差异化场景解决方案，医药微仓适配高经济性专业医药仓储物流；医药智仓实现高效数智化医药仓储物流；医药云仓搭建集团一体化管控物流平台。物流软件系统方面，公司自主研发的智能物流软件集群已形成完整技术生态，提供贯穿供应链全链路的系统解决方案及统一的技术开发平台，赋能企业敏捷开发和灵活扩展。物流智能装备方面，公司研制了箱式穿梭车、托盘穿梭车、冷链穿梭车、提升机、分拨站、拣选机器人、巷道料箱机器人等系列智能装备产品，形成覆盖入库、密集存储、件箱处理、拆零拣选、复核分拣、月台集货、输送搬运等多元作业场景的智能仓储解决方案，并打造了行业首个物流装备技术底座，实现各类设备的插拔式接入与定制化开发，大幅提升了设备适配性与业务响应速度。公司数智物流主要技术研发成果及所获奖项如下：

业务板块	主要研发成果	获得奖项
信息技术研发	核心信息系统：仓储管理系统（WMS）、质量管理系统（QMS）、运输管理系统（TMS）、计费管理系统（BMS）、协同管理系统（OPS）、订单管理系统（OMS）、运营分析系统（OAS）设备控制系统（WCS）、物联管理系统（IOT）、天引数据平台 V1.0、天履云开发平台 V1.0 等； 网络与存储技术：网关控制方法、电子设备、存储介质及架构技术。	自主设计研发的“天履云开发平台”，获得了医药行业 2021 年度“十佳医药供应链技术创新示范案例”。
智能设备研发	RGV 系列：料箱四向穿梭车、料箱两向穿梭车、料箱变距穿梭车、托盘四向穿梭车、冷库穿梭车。	料箱四向穿梭车荣获 2020 年度全国物流机器人智能等级大奖赛智能物流仓储机器人一等奖。
	提升机系列：料箱提升机、换层提升机、复合提升机、托盘提升机。	高速料箱穿梭车系统获第四届中国智能物流技术装备大会“2021 年度中国仓储技术装备推荐产品”荣誉。
	AGV 系列：潜伏搬运机器人、移载搬运机器人、料箱搬运机器人、复合拣选机器人、一种地牛 AGV 出库系统。	自主开发行业内首个与多料箱机器人进行灰盒对接的物流系统，创新九州通第五代拆零货到人拣选技术。
	分拣设备系列：拆零拣选小车、立库 U 型拣选、P&D 货到人拣选、机械臂拣选、条码复核分拣设备、滑块分拣机、交叉带分拣机	
	3D 视觉与自动复核：自动 3D 视觉识别与自动复核、在线称重自动复核、蓝牙集成技术、PLC 自动控制	“全仓药品追溯与自动复核全面解决方案”获湖北省现代物流发展促进会第二届物流与供应链创新发展大会的 2022-2024 技术创新。
	自动存储与拣选技术：基于自动搬运机器人的货到人拣选系统、悬挂链出库运输系统、自动打标拣选机器人	
	机器人电源管理系统：创新开发电池和超级电容多模式智能协同充电管理电路技术，以及无线充电技术的研发应用	
冷链设备研发	箱体可翻转的冷热双控的全功能医药冷藏箱、用于冷藏货品转移的便携式可伸缩对接舱、箱体主被动双制冷模式的半导体医药冷藏箱、用于冷机蒸发器移动的装置、温湿度监测仪、蓄能式保温门帘系统等。	新型蓄冷冷藏车研发项目在 2018 年中国医药商业协会优秀案例征集活动中，荣获“十佳医药物流运营优化案例”。

（六）灵活高效的民营体制、集中管控能力以及特色的“家文化”品牌优势

1、灵活的民营体制及人才优势

公司作为国内最大的民营医药流通企业，具有机制灵活、决策高效的竞争优势。在人才竞争力方面，公司核心管理团队成员包括公司创始人、内部培养多年的职业经理人以及外部引进的高端人才，涵盖了经营管理、市场营销、技术研发、财务管理、物流运营等各个方面，且大多在医药大健康行业深耕多年，平均从业年限超过 15 年，对行业发展趋势及公司发展战略具有深刻的理解和认识，为公司持续稳健发展奠定了坚实的基础。在人才引进方面，公司针对头部人才、腰部人才和基层人才，采取差异化的管理举措，夯实人才梯队；盘点支撑新三年战略的核心人才需求，重点聚焦院内、新产品开发等领域，引进三花人才 22 人；落实量晋计划，从优秀员工中选拔高潜人才 55 名，通过轮岗等方施加速人才任用，补充区域腰部人才队伍；持续吸纳优质校园人才，招聘星九管培生 115 人、星辰校招生 226 人，不断强化人才储备，提升企业人才竞争力。为吸引和保留优秀管理人才和核心业务骨干，健全公司长效激励机制，公司自 2014 年起每年实施限制性股票激励计划或员工持股计划，形成利益共享、执行力强的高效管理团队。

2、高效的集体决策机制及执行能力

公司已建立“集体决策、相互监督”的公司治理体系，以及“分工明确、科学高效”的经营管理体系，搭建“伯乐会”机制，规范治理层面成员选拔，通过集体决策机制，提高重大决策质量，开展民主生活会，统一核心团队思想；通过对公司治理层及经营层决策机制、运行机制的规范，实现公司内部战略方向共识、组织定位明确、人员权责清晰、决策流程规范，提升整体组织运营效率和经营质量。2026 年，公司进一步优化迭代《管理手册》，落实集体决策机制，制定《集体决策议事十必守》，规范决策流程、筑牢制度底线。

公司在全国设立的子公司或物流中心，主要为集团下属的全资子公司，公司与下属企业之间在经营管理、业务开展、财务核算和人员安排等方面无缝连接，实行高度统一和集中管控。集团设立的各管理机构主要为各个下属企业提供战略指导、政策支持、资金保障、业务协调、业绩考核、人员调配、信息交流等服务，并对下属企业进行严格数字化、制度化管理。公司实行的全国统一管控体系，最大限度地发挥集团优势，形成一致的经营政策，大大降低集团化条件下的公司管理成本，提高工作效率。

3、“家文化”为驱动的凝聚力

公司多年创业、发展的实践形成了以创造共同事业的文化、尊重员工的文化等为主要内涵的原生态“家文化”体系，提倡“平等、友爱、互帮、共进”等理念。另外，公司坚持“以客户为中心、以业绩为导向、以文化为驱动、以质量为生命”的核心价值观，不断进行文化整合，利用“家文化”纽带增强集团的凝聚力、向心力和竞争力，充分发挥企业文化在增强企业核心竞争力中的重要促进作用，为公司的发展提供着源源不断的精神动力。2026 年，公司围绕“共创、共享、共成长”文化主题，明确价值共创、提倡整体作战、鼓励创新容错，以共享为纽带，以共同成长为终极目标，让员工在九州通的平台上实现价值、收获成长、共享红利。

2.4 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数（户）	52,822
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0

前 10 名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
上海弘康实业投资有限公司	境内非国有法人	21.58	1,088,326,782	0	质押	633,504,549
狮龙国际集团(香港)有限公司	境外法人	11.41	575,575,920	0	无	0
楚昌投资集团有限公司	境内非国有法人	9.11	459,506,100	0	质押	297,605,000
中山广银投资有限公司	境内非国有法人	6.65	335,357,275	0	质押	316,021,100
北京点金投资有限公司	境内非国有法人	5.48	276,531,424	0	质押	37,000,000
中国信达资产管理股份有限公司	国有法人	4.99	252,123,317	0	未知	0
香港中央结算有限公司	其他	1.86	93,567,200	0	未知	0
全国社保基金六零四组合	其他	1.42	71,787,807	0	未知	0
刘树林	境内自然人	1.40	70,818,006	0	无	0
长城国泰（舟山）产业并购重组基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.36	68,471,754	0	未知	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	截至报告期末，公司前十名股东中的楚昌投资集团有限公司（楚昌集团）的控股股东为刘宝林，上海弘康实业投资有限公司（上海弘康）和北京点金投资有限公司（北京点金）的控股股东为楚昌集团，中山广银投资有限公司（中山广银）的控股股东为刘树林，因刘宝林和刘树林为胞兄弟关系，以上四家法人股东上海弘康、楚昌集团、北京点金和中山广银构成关联关系。因此，根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，上海弘康、楚昌集团、北京点金、中山广银、刘宝林及刘树林为一致行动人。	
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用	

2.5 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

√适用 □不适用

单位：股

优先股代码	360047
截至报告期末优先股股东总数（户）	7

前 10 名优先股股东持股情况

股东名称	股东性质	报告期内股份增减变动	持股比例(%)	持股数量	所持股份类别	质押或冻结情况	
						股份状态	数量
中银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	25.14	4,500,000	优先股	无	0
工银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	20.78	3,720,000	优先股	无	0
建信金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	16.65	2,980,000	优先股	无	0
湖北省铁路发展基金有限责任公司	代表国家持有股份的单位	0	12.46	2,230,000	优先股	无	0
农银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
交银金融资产投资有限公司	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
交银国际信托有限公司－交银国信·蓝色宝鼎 6 号集合资金信托计划	代表国家持有股份的单位	0	8.32	1,490,000	优先股	无	0
前 10 名优先股股东之间，上述股东与前 10 名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人情况说明	1、公司前十名优先股股东中，交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司的控股股东均为交通银行股份有限公司，属于受同一主体控制；因此，公司优先股股东交银金融资产投资有限公司与交银国际信托有限公司－交银国信·蓝色宝鼎 6 号集合资金信托计划存在关联关系； 2、上述优先股股东与公司前十名普通股股东之间不存在关联关系或属于一致行动人的情况。						

2.6 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

2.7 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

√适用 □不适用

单位：元 币种：人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
九州通医药集团股份有限公司 2025 年度第一期资产支持票据优先级	25九州通 ABN001 优先	082581051	2025-11-20	2027-11-19	950,000,000.00	2.50
九州通医药集团股份有限公司 2025 年度第一期资产支持票据次级	25九州通 ABN001 次	082581052	2025-11-20	2027-11-19	50,000,000.00	
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第一期资产支持票据优先级	26九州通 ABN001 优先	082680425	2026-06-10	2028-06-08	950,000,000.00	1.75
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第一期资产支持票据次级	26九州通 ABN001 次	082680426	2026-06-10	2028-06-08	50,000,000.00	
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第二期科技创新债券	26九州通 MTN002（科创债）	102680767	2026-03-10	2029-03-11	300,000,000.00	1.80
九州通医药集团股份有限公司 2026 年度第二期超短期融资券（支持养老产业）	26九州通 SCP002（支持养老产业）	012681090	2026-04-22	2026-10-20	300,000,000.00	1.53

反映发行人偿债能力的指标：

√适用 □不适用

主要指标	报告期末	上年末
资产负债率	69.22	68.33
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	4.53	5.89

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

□适用 √不适用

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、