

九州通医药集团股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案评估报告 暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案的公告

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。

为落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所“提质增效重回报”专项行动倡议，公司于 2024 年 6 月 20 日披露了“提质增效重回报”行动方案，以进一步提高公司经营质量，提升市场竞争力，增强投资者回报。自方案实施以来，公司积极落实各项工作，现将 2025 年度行动方案执行情况予以总结评估，并制定 2026 年度行动方案如下：

一、2025 年“提质增效重回报”实施情况评估

（一）聚焦“三新两化”战略，不断提升核心竞争力

2025 年是公司三年战略规划的收官之年，“三新两化”（新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化）战略深入实施并取得一系列丰硕成果，加速促进公司转型升级及盈利能力提升。公司**总代品牌推广业务（CSO）**全年实现销售收入 197.77 亿元，其中药品总代品牌推广业务收入 122.17 亿元，同比增长 13.44%；**医药工业自产及 OEM 业务**形成具有市场竞争力的西药、中药及器械产品集群，实现销售收入 33.33 亿元；**好药师“万店加盟”**门店数超 34,500 家，万店网络持续深入；**B2C 电商总代总销业务**全年销售规模 11.28 亿元，同比增长 15.10%，抖音、快手等兴趣电商继续领跑行业；**药九九 B2B 电商平台及零售电商服务平台业务**形成强大的 B2B 电商终端销售渠道，年收入规模已达 216.13 亿元，实现 22.22% 的快速增长；**新医疗业务**已发展“九医诊所”会员店达 3,338 家，会员店规模快速扩张；**数字物流与供应链解决方案业务**实现营业收入 12.90 亿元，同比增长 21.25%，三方物流业务快速增长。

此外，**医美业务**实现收入 12.30 亿元，同比增长 44.52%，覆盖专科医美机构 1.2 万余家，重整并购上市公司奥园美谷科技股份有限公司（已更名为“九州美谷科技股份有限公司”），进一步拓展医美业务版图。

报告期内，公司从**数字化逐步升级为数智化**，加速 AI 人工智能场景应用，大力提升运营效率与服务水平；**不动产证券化（REITs）战略成功实施**，成为 A 股和公募 REITs“双上市”平台，公募 REITs 发行上市获 1,129 倍有效认购，与 Pre-REITs 项目合计募集资金 28.03 亿元，为公司业务发展提供有力资金支持。

（二）持续转型升级，推动公司高质量发展

2025 年，公司持续深化数智化建设，全年研发投入达 3.45 亿元，研发技术人员规模达 1,616 人，落地数字化项目 90 个，通过技术提效专项与 AI 深度赋能，显著提升运营效率。公司通过自主研发以及与阿里云、腾讯云等头部企业合作的方式，以 AI 技术和大模型为基础，结合自身业务及管理体系，系统化构建了覆盖采购、销售、物流、数据等领域的 9 大 AI 智能体，包括好药师智能采购、九医诊所 AI 辅助诊断平台、药九九 AI 智能搜索、骨科嫦娥智慧服务平台、九信中药 AI 中医辅助诊疗系统及 AI 物流“货到人”项目等，通过引入 AI 人工智能技术，大大提高加盟店采购、诊所诊断、骨科耗材出库、中医诊疗、仓储运营等不同场景的运营效率和服务体验，获得医院、医生、患者、客户等多方好评。

在深入推进数字化战略转型升级的过程中，公司形成了丰富、高质量的数据资源，并积极挖掘数据要素价值。目前，公司建立了面向医药行业的共享数据集，汇聚了超 600 万的医药行业主数据，已建有 370 万*行业商品库、393 万*行业终端库，链接着近 80 万的上下游客户，经营着 100 余万品种品规，在数字化医药分销领域拥有药品从上游供方到下游终端的高质量、全流向数据。报告期内，公司“智慧医药销售推荐服务”与“药品市场洞察服务报告”获深圳数据交易所产权登记，“医药商品大数据查询数据”“医药零售万店采购指数数据”及“医药仓储物流分析数据集”三项核心数据产品在北京国际大数据交易所成功登记，实现了更多数据资产的确权。

（三）实施现金分红，积极回报投资者

公司注重股东合理回报，在兼顾经营业绩和可持续发展的前提下，始终践行稳健的现金分红政策，切实保障投资者合法权益。公司董事会审议通过的 2025 年度利润分配预案为，以权益分派股权登记日的总股本扣除回购专户股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），预计分配现金红利 9.97 亿元（含税），占本年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 44.23%；最近三年（2022-2025 年度），公司累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的 140.13%。

为进一步完善科学、稳定且透明的分红决策机制，公司制定了《未来三年分红回报规划（2025 年-2027 年）》；并于 2025 年 4 月披露《市值管理制度》，进一步规范公司市值管理工作，提升公司投资价值，增强投资者回报。公司凭借在股东回报等方面的优异表现，先后荣获中国上市公司协会“上市公司投资者关系管理最佳实践奖”、证券时报“中国上市公司投资者关系管理天马奖”，以及中国证券报金牛奖“金牛上市公司分红回报奖”“金牛最具价值投资奖”等多项殊荣。

（四）坚持规范运作，提升公司治理水平

公司严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规、规范性文件的要求，持续健全公司治理体系，提升公司规范运作水平。2025 年，公司结合最新监管导向，取消监事会，由财务与审计委员会承接《公司法》规定的监事会职权，进一步优化治理架构，提升监督与决策效率；同时优化董事会成员结构，新增一名职工代表董事和一名独立董事，确保独立董事比例不低于董事会成员总数的三分之一。同时，结合最新法律法规及公司实际情况，制定了《九州通市值管理制度》等 5 项内部管理制度，并对《公司章程》等 8 项制度进行了修订更新，进一步健全公司内部控制体系。

此外，公司高度重视控股股东、董事及高级管理人员等“关键少数”的履职尽责与风险防控工作。2025 年，公司积极响应中国证监会、上海证券交易所及上市公司协会等监管机构与行业组织的相关要求，统筹安排董事、高级管理人员参加各类专项培训 10 余场，重点学习证券市场相关法律法规和监管规则，把握资本市场最新监管要求，进一步强化“关键少数”的合规意识和履职能力。同时，

公司通过控股股东、董事及高级管理人员等工作群，常态化推送最新监管动态、典型违规案例及规则修订信息，以多元化管控方式及时传导监管要求，督促相关人员严守合规底线，筑牢依法合规履职的思想防线。

（五）加强投资者沟通，积极传递公司价值

公司高度重视投资者关系管理工作，通过业绩说明会、投资者热线、“上证e互动”平台、现场调研等多渠道搭建高效沟通桥梁，加深投资者对公司的理解与价值认同。2025年，公司常态化组织业绩说明会3次，积极参加湖北辖区上市公司投资者网上集体接待日活动，就公司发展战略、经营成果等与广大投资者进行深入交流，并持续优化投资者热线服务、维护互动平台回复，完善现场调研接待，构建长期稳定、互信的投资者关系。

同时，公司严格履行信息披露义务，已连续六年获得上海证券交易所信息披露“A”级评价。2025年，公司高质量披露临时公告99份、定期报告4份，并连续6年撰写《致投资者的一封信》以增强年度报告内容可读性，主动披露化学原料药上市申请获批等重要信息，及时向市场传递公司经营动态与经营成果，为投资者决策提供有效支撑。

（六）健全 ESG 体系，实现可持续发展

公司多年来积极践行可持续发展理念，持续加大在 ESG 方面投入，主动参与节能减排及绿色发展、乡村振兴、教育助学、扶贫济困及应急救灾等公益事业，已连续披露 ESG 报告5年。2025年，公司总部向社会捐赠善款物资总额达6,721.24万元；积极响应国家“双碳”战略新建成光伏电站3座，累计建成30座光伏电站；制定并发布了《可持续发展（ESG）管理制度》，将 ESG 理念深度融入公司战略决策与日常运营，为公司长期健康可持续发展提供更加完善的制度保障。

凭借突出的 ESG 表现，公司在万得、中诚信绿金、华证、中证等主流 ESG 评级中均获得“A”以上评级，荣膺金羚奖“2025年度 ESG 典范企业”。此外，经国内权威信用评级机构中诚信国际信用评级有限责任公司评定，2025年公司主体信用等级晋升为“AAA”，评级展望为“稳定”，成为医药流通领域唯一一家“AAA”信用等级的民营企业。此次评级的升级突破，不仅是资本市场对公司综合实力、经营质量的高度认可，更有效降低了公司融资成本、提

升了债券流动性与参与度。

二、2026年“提质增效重回报”行动方案

（一）坚持战略引领，全面提升经营质量

2026年是国家“十五五”规划开局之年，也是公司推动高质量发展转型升级、实现创新突破的关键之年。公司紧密结合医药行业发展趋势与自身发展实际，将“三新两化”战略调整升级为“四新两化”战略，通过“四新”战略（新产品、新零售、新医疗、新服务），引领业务增长。其中，**新产品战略**旨在通过研发、收购、合作等多种方式获得产品的主导权，并加大工业投入，打造自有品牌，构建公司特有的新产品战略生态；**新零售战略**旨在以数字化能力为牵引，以好药师万店、B2C电商、药九九B2B平台、零售电商等平台为载体，探索新兴模式，加强C端链接深度；**新医疗战略**旨在通过诊所模式，以低成本、高效率、数智化为老百姓提供高性价比的基础医疗服务，采用“供应链+加盟”等平台化方式，提高诊所业务的竞争力；**新服务战略**旨在推动从“卖产品”向“产品+服务”转型，争取核心资源、提升客户黏性并构建服务价值，打造覆盖厂家、下游及患者的全链路增值体系。

（二）加快数智化升级，强化资本赋能支撑

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，持续研发投入，优化创新机制，围绕“体验提升、降本增效、精准决策、模式创新”的核心价值链，加强数字化供应链建设，提升数据化覆盖，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。2026年，公司将紧抓人工智能发展机遇，深入践行数智化战略，以AI驱动为引擎，以促增长为目标，打造安全可靠、敏捷智能、合规高效的数智化技术体系，全面赋能公司从传统医药流通企业向全生态大健康AI医疗云平台的战略跃迁。

同时，公司将深入落实“资本化”战略，强化资本赋能支撑，灵活运用权益融资、战略投资、兼并收购等方式，为公司战略扩张、创新业务布局提供坚实的资金支持，推动资本与产业深度融合，实现公司长期价值创造与可持续发展。在产业布局方面，围绕集团主业延伸，以产业协同为核心，布局与医药分销、医疗服务等主业高度关联的优质项目，进一步整合资源、强化核心竞争力；同时，聚

焦大健康领域早中期创新项目，挖掘前沿技术与商业模式，提前布局潜力项目，为公司培育新的增长引擎，夯实长期发展根基。

（三）持续分红回报，共享高质量发展成果

公司始终高度重视投资者合理回报，自上市以来已累计实施现金分红及回购股票的金额达 78.58 亿元（含 2025 年度），是再融资余额（剔除控股股东定增认购额）的 1.43 倍。

2026 年，公司将严格遵循相关法律法规、《公司章程》以及《未来三年分红回报规划（2025 年-2027 年）》的相关要求，在符合现金分红的条件下，综合考虑公司实际经营情况、未来发展目标、股东意愿、现金流状况等因素，实行积极、持续、稳定的利润分配政策。同时，公司将在立足持续稳健经营、不断提升内在价值的基础上，积极加强市值管理，通过良好的经营业绩和持续稳定的分红与投资者共享企业发展成果。

（四）完善公司治理，强化“关键少数”责任

2026 年，公司将持续提升治理水平和规范运作能力，全面梳理公司治理制度，并结合最新的法规要求及公司实际发展需要，对相关制度进行修订，确保治理制度的合规性和完善性，全面夯实公司规范治理的基础。同时，进一步强化董事会建设，完善治理结构，优化董事会专门委员会运作机制，强化独立董事履职保障，充分发挥独立董事的专业性、独立性，促进公司科学决策和规范运作。

此外，公司将持续强化控股股东、董事、高级管理人员等“关键少数”责任，积极组织董事、高级管理人员参加证监局、交易所以及上市公司协会举办的各类专项培训，进一步提升“关键少数”的合规意识和履职能力；同时，持续关注监管政策变化，及时向“关键少数”传递最新监管动态、违规案例，督促其学习掌握证券市场相关法律法规，将合规意识融入日常履职全过程。

（五）加强投资者沟通，传递公司核心价值

2026 年，公司将持续深化投资者关系管理，健全投资者沟通机制，强化与投资者的高效、良性互动，精准传递公司核心投资价值。一是持续提升信息披露质量，在满足信息披露合规的前提下，通过图文并茂等多种形式持续提升定期报告的可读性，并加大自愿性信息披露力度，全面传递公司经营发展重要信息。二是

常态化组织业绩说明会，全年结合定期报告等重大事项举办业绩说明会不少于 3 次，围绕公司发展战略、经营业绩等核心内容与投资者深入交流，集中回复投资者关切，主动倾听投资者建议。三是优化投资者沟通渠道，及时更新公司官网投资者专栏，并同步通过微信公众号、视频号等新媒体发布动态，方便投资者获取公司信息，并进一步优化公司投资者热线、官方邮箱、“上证 e 互动”平台等的回复机制，高效响应投资者咨询与诉求。

三、其他说明

公司将深入推进“提质增效重回报”专项行动，持续聚焦深耕主业，不断夯实核心竞争优势，稳步提升盈利质量与综合风控能力。公司将以稳健经营成果、规范治理体系及稳定的现金分红措施为抓手，切实回馈广大投资者，自觉履行上市公司社会责任与合规义务，维护公司资本市场良好形象。

本行动方案所载未来计划及发展目标，均依据公司现有经营情况与市场客观形势合理研判。受宏观环境、行业周期及经营变化等因素制约，方案后续执行存在不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资。

特此公告。

九州通医药集团股份有限公司董事会

2026年4月28日