

# 致投资者的一封信

敬启者：

春和景明，万象更新。站在 2026 年的起点，回望 2025 年，这是承载着多重时代意义的一年——既是国家“十四五”规划的收官之年，也是谋划“十五五”发展蓝图的承启之年；既是九州通三年战略规划的各项之年，也是新三年战略规划的开局之年。国际时局变化莫测，新科技发展日新月异，社会治理不断完善，处在这个时代的任何一份子，都会不同程度地感受到各种变局带来的不同影响。九州通作为从事健康产业的一份子，从这些变局中也深刻感悟到：惟有未雨绸缪，坚持既定战略不动摇，方能以不变应万变；同时也要世易时移，顺势而变，从变局中把握机遇、迎接挑战，才能寻求可持续的生存与发展之道。

## 回首 2025，在变局中寻求突破，实现稳健发展

2025 年，九州通在复杂多变的外部环境中，聚焦主业不动摇，不断拓展“全渠道、全场景、全产品”的服务模式，充分利用数智化、互联网化、自动化等技术手段，全力提升服务质量，满足客户的多样化需求，取得了诸多亮眼成绩。

**这一年，经营指标稳步向好，营收规模再创新高。**依托核心分销业务的稳定增长与新兴业务的多点突破，公司全年实现营业收入 1,613.90 亿元，同比增长 6.31%，高于行业平均增速。经营性现金流持续向好，全年经营活动产生的现金流量净额同比增长 11.62%，达到 34.41 亿元，远高于公司的净利水平。盈利能力稳步增强，剔除信用减值准备计提增加等特定影响后，公司扣非归母净利润达 19.79 亿元，同比增长 9.13%。

**这一年，公司治理规范卓越，信披评价六连“A”。**公司始终坚守上市公司规范运作原则，已连续 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），在规范治理、信息披露等方面树立了标杆。公司积极实施股票回购及现金分红回报投资者，自上市以来累计向股东现金分红及回购股票金额达到 78.58 亿元（含 2025 年度），是再融资余额的 1.43 倍（剔除控股股东定增认购额）；最近三年，累计分红（含回购）占最近三年平均净利润的 140.13%。公司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。

**这一年，信用等级跃升“AAA”，融资成本进一步降低。**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”。公司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。近期，公司成功发行两期科技创新债券、一期超短期融资

券（支持养老产业），发行利率分别为 1.7%、1.8%和 1.53%，创民营企业债券发行利率新低，进一步彰显了市场对公司的信心。

**这一年，ESG 建设卓有成效，社会贡献频获肯定。**我们始终践行可持续发展理念，持续加大 ESG 投入，积极投身乡村振兴、教育助学、扶贫济困、应急救灾等公益事业，2025 年捐赠善款和物资合计 **6,721.24** 万元。同时，公司积极响应国家“双碳”战略，推进光伏电站建设，有效降低用能成本，提升能源利用效率。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”，先后获得中国红十字会总会“中国红十字博爱奖章”、湖北省人民政府授予的第二届湖北慈善奖“爱心捐赠企业”等荣誉，并收到湖北省慈善总会感谢信，对公司长期以来践行企业社会责任、呵护民众健康表示高度认可与诚挚感谢，彰显了民营医药企业的责任与担当。

**这一年，战略并购重整奥园美谷，启航医美版图。**2025 年底，公司成功重整并购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”，股票代码 000615.SZ），九州美谷拥有优质的医疗美容服务能力和丰富的客户资源，未来我们将通过九州美谷的医美平台，进一步拓展美丽健康服务版图，争取将九州美谷打造成集医美产品及供应链、医美服务的医美产业生态平台，为医美行业上中下游客户提供全链路综合服务。

### 三年战略收官，实施成果显著，“三新两化”构筑新增长曲线

2025 年，是公司三年战略规划的圆满收官之年。过去三年，我们坚定不移地推进新产品、新零售、新医疗和数字化、不动产证券化(以下简称“三新两化”)战略，取得了一系列丰硕成果，实现了跨越式发展。

**我们成功孵化了总代品牌推广、工业自产及 OEM 等多元经营模式，提升了产品的推广能力和服务能力。**我们孵化的总代品牌推广（CSO）、自研自产、OEM 合作等多元经营模式，扩充了高毛利、高潜力产品矩阵，有效提升了公司核心竞争力与盈利能力。其中，总代品牌推广业务的品牌运营与产品推广能力行业领先，已代理 2,429 个品规的药品及医疗器械产品，成功打造 52 个年销售额过亿的明星产品，2025 年销售规模达 197.77 亿元。医药工业自产及 OEM 业务打造了包含西药、中药及医疗器械在内的核心自有产品集群，2025 年销售收入为 **33.33** 亿元。2025 年，新产品相关业务利润贡献率提升至 23.17%，“第二增长曲线”价值凸显。

**我们从聚焦全 B 端客户，延伸至药店、诊所等服务的 C 端客户，不断提升了全产业链的服务能力。**作为面向 C 端消费者的零售服务平台，公司旗下好药师大药房以“万店加盟”为核心，建立了包含线下连锁、专业药房、B2C 电商、O2O 即时零售、“三医”服务中心、健康驿站、健康保险等在内的全方位 C 端服务体系。目前好药师“万店加盟”门店已超 **34,500** 家，线上线下 C 端会员总数已超 6,000 万；2025 年新零售业务实现销售收入 28.79 亿元，其

中行业独有的 B2C 电商总代总销业务实现销售收入 11.28 亿元，同比实现 15.10% 的增长；商履约业务也取得新突破，已与中国平安、中国人保、德华安顾人寿、众安等多家头部保险公司达成合作，已成为健康保险的重要履约方。此外，面向药店、诊所及头部医药零售电商平台的“准 C 端”药九九 B2B 电商平台和零售电商服务平台业务加快增长，销售收入达 216.13 亿元。**新医疗战略布局诊所，构建基层医疗服务体系，进一步延伸到 C 端客户服务。**我们以供应链服务为基础，整合专病服务、线上运营、保险服务等能力，通过加盟方式，整合诊所扎根于基层的服务能力，为诊所提供品种供应、IT 系统、慢病及健康管理、运营增值等服务，进而为 C 端客户提供服务。目前公司旗下“九医诊所”会员店已达 **3,338** 家，自主研发并上线的九医 SaaS 诊所管家系统、九医诊所 AI 辅助诊断平台等智能系统，高效赋能诊所数智化运营与诊疗服务，大大提升了诊所的运营效率，为民众提供便捷、优质的基础医疗服务。

**我们密切跟踪最新技术成果，有效地将数智化、互联网化、自动化等技术运用于经营管理和客户服务，实现了传统产业的转型升级。**我们建设了覆盖采购、销售、物流、数据等 9 大 AI 智能体，开发了骨科嫦娥智慧服务平台、九信中药诊疗系统、AI 物流“货到人”等多种针对不同场景的特色 AI 应用；内部办公系统已接入 DeepSeek，通过数字化及 AI 技术赋能公司一线业务提效 30%，中后台提效 8.5%；我们积累了丰富、高质量的数据资源，形成超 600 万的医药行业主数据，建有超 370 万行业商品库、超 393 万行业终端库，这些行业数据及数智化运用在行业内已处于领先水平。

**我们探索出了一条从重资产运营模式通过“公募 REITs + Pre-REITs”转型为轻资产运营的发展模式，并将持续推进。**我们成功实现医药行业首单公募 REITs 发行上市以及 Pre-REITs 首期发行，累计募集资金 28.03 亿元，成为 A 股+公募 REITs “双上市”公司。公募 REITs 发行的公众投资者有效认购倍数达 1,192 倍，创下历史新高；截至本报告披露日，上市后的 REITs 累计涨幅最高值达 51.81%，2025 年度分红 3,782.40 万元，被评为“2025 年度最受投资者青睐公募 REITs 产品”。不动产证券化战略的实施，不仅有效盘活了医药仓储物流资产，而且高效引入稀缺权益资金，为主营业务的快速发展提供了有力支撑。

### **展望 2026，“四新两化”战略升级，新三年战略拉开帷幕**

面向未来，公司将持续坚持创新与转型之路，以新三年战略为抓手，以不变应万变。我们在总结过去三年战略实施得失的基础上，结合行业发展趋势及公司实际情况，制定了 2026-2028 新三年战略规划，即“**新产品、新零售、新医疗、新服务和数智化、资本化**”（以下简称“四新两化”）发展战略。我们期待通过“四新两化”战略的实施，实现公司高质量发展。

**我们将进一步加大新产品战略的实施。**公司在坚持既有业务的基础上，通过投资、收购、合作等多种方式获得产品的所有权、特许经营权、或者销售主导权，着力搭建全产品的推广

营销服务体系，进一步提升公司的盈利能力。我们会进一步发挥既有工业板块潜力，强力打造自有品牌产品，构建覆盖商务拓展（BD）、研发注册、品种评估等全方位新产品战略体系，构筑公司利润增长的核心引擎。

**我们将进一步创新发展新零售。**公司将在既有 34,500 余家好药师加盟药店、B2C 电商总代总销、零售电商等平台的基础上，以数智化工具为依托，进一步创新发展“三医”服务中心、健康驿站、闪电仓以及商业保险履约服务等新型模式，以加强对 C 端用户的深度链接，构建线上线下相结合、BC 仓配一体化、批零一体化的全渠道零售生态，打造高壁垒、高粘性的 C 端用户价值网络，驱动公司长期可持续增长。公司力争在三年内将新零售终端网络布点超过 45,000 家。

**我们将进一步加快推进新医疗服务体系建设。**公司将着力打造赋能基层诊所的数智化管理平台，构建数字化的基层医疗服务体系，以服务于基层民众的基本医疗需求。我们将以医疗产品供应链为抓手，通过数智化平台，构建“服务+产品”的基层医疗服务体系，以低成本、高效率的高性价比的医疗服务，为基层民众提供高质量的基本医疗服务。公司力争在三年内实现 1 万家诊所加盟。

**我们将全面构建新服务体系。**公司作为服务型业态企业，将会奋力推动公司从“卖产品”向卖“产品+服务”转型。我们将通过数智化、自动化、互联网化等现代技术手段，打造覆盖上下游客户及患者的全链路增值服务体系，不断探索满足客户需求的各类服务包，以增强客户对我们的粘性，从而构建公司核心竞争力，提升公司持续稳定发展的动力。

**我们将适时跟进科技发展的最新成果，持续升级数智能化能力。**公司将在既有信息化、数字化水平的基础上，充分运用 AI 的最新成果，为公司的经营管理和服务发展赋能。我们将以降低成本、提升效率、满足客户多样化需求、促进公司业务发展为目标，打造安全可靠、敏捷智能、合规高效的数智能化技术体系，全面赋能公司从传统医药流通行业向全生态大健康 AI 医疗云平台服务的战略跃迁。

**我们将充分利用资本市场的不同功能，探索开展各类资本化项目，以提升公司的市场价值。**公司作为上市公司，除了灵活运用权益融资、兼并收购、不动产证券化及 ABS、ABN 等资本化工具，为公司发展筹集资金，增强公司资本能力外，我们还将根据自身现有的不同业态，在条件成熟时，将相关业态适时分拆上市，以提升公司的市场价值。

扬帆起航开新程，笃行致远展宏图。进入 2026 年，国家“十五五”规划确定的“加快建设健康中国、支持创新药和医疗器械高质量发展、鼓励商业保险扩大创新药支付范围、做大做强中医药产业”等政策导向，为我们创新发展指明了航向。我们将紧跟国家“十五五”规划的脚步，以“四新两化”战略为引领，依托“全品类产品、全渠道覆盖和全场景服务”的“千亿级”医药供应链服务平台，以行业领先的 AI 数智能化技术平台及高效的产业服务能力，聚焦于大健康产业深耕细作，向着“百年老店”的宏伟愿景一步一个脚印地奋力前行！

九州通的每一步成长，都离不开广大投资者、各级政府部门、金融机构、合作伙伴及社会各界人士的信任与支持，也离不开全体员工的辛勤付出。我们谨向您们致以最衷心的感谢和最诚挚的敬意！您们对九州通持续不断的关注和支持，就是我们砥砺前行不竭的动力！愿我们继续携手同心、共进共赢，共同书写健康产业更加美好的明天！